

Executive coaching

Team coaching

Sales coaching

Wdrażanie kultury coachingowej

COACHING SYSTEMOWY W BIZNESIE

Coaching systemowy IBD Business School to kompleksowość podejścia, najlepsze międzynarodowe standardy kształcenia i przejrzystość zasad etycznych

NASZE PODEJŚCIE

IBD Business School wyróżnia się na rynku usług coachingowych systemowym i kompleksowym podejściem – partnerem jest zarówno klient (menedżer), jak i cała organizacja. Pozwala na zastosowanie precyzyjnie dobranego modelu coachingu do potrzeb organizacji. Formuła coachingu systemowego opiera się na sprawdzonych metodologiach najlepszych standardów coachingowych: International Authority for Professional Coaching & Mentoring (IAPC&M), Institute of Leadership and Management (ILM), International Coach Federation (ICF), International Coaching Community (ICC). Coachowie IBD mają bogate doświadczenie w pracy z organizacjami biznesowymi z różnych branż.

Szczegółowe informacje na ibd.pl

Każdy człowiek może osiągnąć sukces w kierowaniu samym sobą, a świat powinien popierać to dążenie.

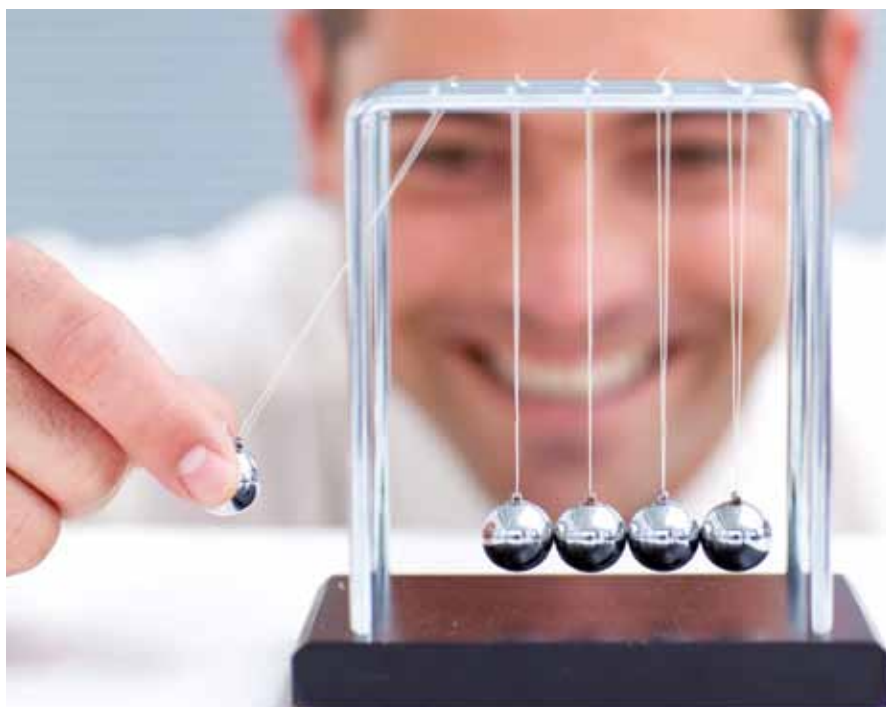
E. Faure

GRUPA DOCELOWA

- **Kadra zarządzająca** – członkowie zarządów, CEO, właściciele firm, dyrektorzy odpowiedzialni za duże struktury biznesowe
- **Kadra menedżerska średniego szczebla** – kierownicy, high potentials, szefowie zespołów projektowych
- **Menedżerowie obcokrajowcy** (w tym bez znajomości języka polskiego) realizujący zadania w polskim środowisku biznesowym
- **Dyrektorzy personalni** i inne osoby odpowiadające za rozwój zasobów ludzkich w organizacjach
- **Menedżerowie zarządzający sprzedażą**, dyrektorzy regionalni, osoby asystujące podczas wizyt handlowych, mentorzy szkolący przedstawicieli

KORZYŚCI DLA FIRM I UCZESTNIKÓW

- **Rozwijają zasoby klienta** – przy wsparciu coacha są realizowane cele wskazane zarówno przez uczestnika coachingu, jak i organizację
- **Pozwala na implementację efektów coachingu w szerokim zakresie**, uwzględniającym uwarunkowania kultury organizacyjnej, specyfiki zespołu i oczekiwania przełożonych, a także strategii czy planowanych zmian
- **Zakłada indywidualne dopasowanie** rozwiązań i metod coachingowych do potrzeb klienta oraz całej organizacji (executive coaching, team coaching, sales coaching)
- W wymierny sposób **podnosi efektywność menedżera** w perspektywie indywidualnej i organizacyjnej
- **Umożliwia pomiar procesu coachingowego** na poszczególnych etapach (w fazie diagnozy, podczas coachingu, jak i po zakończeniu procesu)





PERSPEKTYWA BADAWCZA

- IBD posiada narzędzia do oceny funkcjonowania uczestników coachingu w organizacji (pomiar wieloźródłowy w modelu oceny 360 stopni oraz badania testami kompetencyjnymi i psychologicznymi)
- Po zakończeniu coachingu mierzone są jego efekty przy wykorzystaniu skoordynowanych ocen coacha, uczestnika coachingu i osoby zamawiającej coaching w organizacji
- Możliwość monitorowania własnego rozwoju zawodowego coacha poprzez udostępnienie narzędzi do oceny stylu jego pracy przez klienta

KOMPLEKSOWOŚĆ PODEJŚCIA

- Synchronizacja procesu zarówno z organizacją, jak i z klientem
- Dobór adekwatnej metody pracy (executive coaching, team coaching, sales coaching)
- Włączanie coachingu w szeroki kontekst działań rozwojowych realizowanych w IBD (projekty badawcze, doradcze i szkoleniowe)
- Możliwość wspierania procesu coachingowego (blended learning, ukierunkowane publikacje itp.)
- Doświadczenie w dużych projektach coachingowych realizowanych równoległe na terenie całego kraju

SUPERWIZJA

- Własny system superwizji dla coachów IBD
- Możliwość superwizji dla coachów w organizacjach, które są klientami IBD
- Superwizja coachingu sprzedażowego na stanowisku pracy

PROCES OPARTY NA PRZEJRZYSTYCH ZASADACH

- Transparentne i bezpieczne standardy raportowania i poufności danych
- Spójny zespół coachów, stosujących te same narzędzia i modele wiedzowe
- Kodeks etyczny uwzględniający zarówno aksjologię biznesu, jak i potrzeby uczestników coachingu



STUDIA I CERTYFIKOWANE PROGRAMY OTWARTE

Studia MBA

Strategia i Zarządzanie

- IBD Advanced Management Program (IBD AMP)
- Business Strategy for HR Directors (BS HRD)
- Building Company Growth through Innovation (BCGI)

Przywództwo

- Rising Leaders Program (RLP)
- High Performance Leadership (HPL)
- Certificate in Business Mentoring (CBM)

Zarządzanie Kapitałem Ludzkim

- Certified HR Business Partner (CHRBP)
- Certified Assessor for Assessment & Development Centre (CAADC)
- Certificate in Talent and Career Management (CTCM)
- Certified Compensation and Benefits Professional (CCBP)
- Certified Recruitment and Selection Professional (CRSP)
- Test TIC. Szkolenie certyfikujące

Sprzedaż i Marketing

- Advanced Sales Management Program (ASMP)
- Advanced Negotiation Program (ANP)
- Advanced Marketing Expedition (AME)
- Innovative Product Development (IPD)
- Content Marketing (CM)

Finanse i Ład Korporacyjny

- Kurs dla kandydatów na członków rad nadzorczych
- Europejski Standard Kwalifikacji Bankowych. Kurs przygotowujący do egzaminu
- Ocena projektów inwestycyjnych
- Finanse dla niefinansistów poziom I
- Finanse dla niefinansistów poziom II

Szkoła Coachingu IBD-NMC

- Coaching Fundamentals Certificate (CFC)
- Practitioner Coach Diploma (PCD)
- Executive & Corporate Coach Diploma (ECCD)
- Supervised Coaching Masterclass (MA)
- Quantum Goal Achievement (QGA)
- Introduction to Coaching (ItC)
- Business Building Day (BBD)

Szkoła Trenerów Biznesu IBD

- Business Trainer Certificate (BTC)
- Master Sales Trainer Certificate (MST)

Zajęcia odbywają się w formule online*.
Wszystkie programy mogą być realizowane
także w formule zamkniętej.



* Dla grup zamkniętych jest możliwa organizacja zajęć stacjonarnych w miejscu ustalonym wspólnie ze zleceniodawcą.

Szczegółowe informacje:
ibd.pl, info@ibd.pl

Dział Programów Otwartych
szkoleniaotwarte@ibd.pl
tel. +48 695 119 911
+48 695 330 033