



CICLO

CERTIFICAÇÃO

coaching indivíduos
equipas & organizações

In partnership:



OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

- Adquirir a postura e as ferramentas do coaching de indivíduos, equipas e organizações
- Dominar as 8 competências e a deontologia do coach, de acordo com o referencial ICF (International Coach Federation)
- Obter a certificação Level 1 e Level 2 da ICF através de um processo de avaliação rigoroso

1. PRINCÍPIOS E ORIENTAÇÕES PEDAGÓGICAS

- Um programa orientado para a aquisição da postura e das 8 competências do coach de acordo com o referencial ICF. Uma abordagem pragmática enriquecida com o contributo dos formadores, todos praticantes experientes e certificados ICF
- A integração dos principais conceitos, técnicas, ferramentas e posturas que permitem desempenhar a profissão de coach nas 3 dimensões: indivíduos, equipas e organização
- Um treino prático com supervisão e mentoring individual e coletivo
- Trabalhos em grupos de pares realizados entre os módulos
- Um incentivo para praticar coaching o mais rapidamente possível com um estágio supervisionado em situação real

AS 8 COMPETÊNCIAS DO COACH DE ACORDO COM O REFERENCIAL ICF

A. FUNDAMENTOS

1. Demonstra a prática ética

Definição: Compreende e aplica de forma consistente a ética e os padrões de coaching

1. Demonstra integridade pessoal e honestidade nas interações com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes
2. É sensível à identidade, ambiente, experiências, valores e crenças dos clientes
3. Usa linguagem apropriada e respeitosa com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes
4. Obedece ao Código de Ética e defende os Valores Fundamentais da ICF
5. Mantém a confidencialidade das informações do cliente segundo contratos com as partes interessadas e as leis pertinentes

6. Compreende e respeita as distinções entre coaching, consultoria, psicoterapia e outras profissões de apoio
7. Encaminha os clientes a outros profissionais de apoio, conforme apropriado

2. Incorpora a mentalidade de coaching

Definição: Desenvolve e mantém uma mentalidade aberta, curiosa, flexível e focada no cliente

1. Reconhece que os clientes são responsáveis por suas próprias escolhas
2. Envolve-se na aprendizagem e desenvolvimento contínuos como coach
3. Desenvolve uma prática reflexiva contínua para aprimorar a própria prática de coaching
4. Permanece consciente e aberto à influência do contexto e da cultura sobre si mesmo e nos outros
5. Usa o auto-conhecimento e a própria intuição em benefício dos clientes
6. Desenvolve e mantém a capacidade de gerir as próprias emoções
7. Prepara-se mental e emocionalmente para as sessões
8. Procura ajuda externa quando necessário

B. COCRIAÇÃO DO RELACIONAMENTO

1. Estabelece e mantém acordos

Definição: Estabelece parceria com o cliente e as partes interessadas relevantes para criar acordos claros sobre relacionamento, processo, planos e metas de coaching. Estabelece acordos para o processo geral de coaching, bem como para cada sessão de coaching.

1. Explica o que é e o que não é o coaching, e descreve o processo para o cliente e as partes interessadas relevantes
2. Chega a um acordo sobre o que é e o que não é apropriado no relacionamento, o que é e o que não está a ser oferecido e as responsabilidades do cliente e das partes interessadas relevantes
3. Chega a um acordo sobre as diretrizes e parâmetros específicos do relacionamento de coaching, como logística, honorários, programação, duração, rescisão, confidencialidade e inclusão de outros
4. Em parceria com o cliente e partes interessadas relevantes estabelece um plano geral de coaching e metas.
5. Estabelece parceria com o cliente para determinar a compatibilidade entre coach e cliente
6. Estabelece parceria com o cliente para identificar ou reconfirmar o que o cliente deseja realizar na sessão
7. Estabelece parceria com o cliente para a definição do que o cliente acredita que precisa abordar ou resolver para alcançar o que deseja realizar na sessão
8. Estabelece parceria com o cliente para definir ou reconfirmar medidas de sucesso para o que o cliente deseja realizar no contrato de coaching, ou na sessão
9. Estabelece parceria com o cliente na gestão do tempo e foco da sessão

10. Continua o coaching na direção do resultado desejado pelo cliente, a menos que este indique outra direção
11. Estabelece parceria com o cliente para encerrar o relacionamento de coaching de uma maneira que honre a experiência

2. Cultiva confiança e segurança

Definição: Estabelece parceria com o cliente para criar um ambiente seguro e de apoio que permita ao cliente compartilhar o que sente, pensa e faz livremente. Mantém um relacionamento de respeito e confiança mútuos.

1. Procura entender o cliente no seu contexto, o que pode incluir a sua identidade, ambiente, experiências, valores e crenças
2. Demonstra respeito pela identidade, percepções, estilo e linguagem do cliente e adapta o seu estilo e método de coaching ao cliente
3. Reconhece e respeita os talentos, as percepções e o trabalho únicos do cliente no processo de coaching
4. Mostra apoio, empatia e interesse pelo cliente
5. Reconhece e apoia a expressão de sentimentos, percepções, preocupações, crenças e ideias do cliente
6. Demonstra abertura e transparência como uma maneira de demonstrar vulnerabilidade e criar confiança junto ao cliente

3. Mantém presença

Definição: Está plenamente consciente e presente com o cliente, utilizando um estilo franco, flexível, equilibrado e confiante

1. Permanece focado, atento, empático, receptivo e atento ao cliente
2. Demonstra curiosidade durante o processo de coaching
3. Gere as próprias emoções para permanecer presente com o cliente
4. Demonstra confiança em trabalhar com emoções fortes do cliente durante o processo de coaching
5. Fica à vontade em trabalhar em um espaço de não saber
6. Cria ou permite espaço para silêncio, pausa ou reflexão

C. COMUNICAÇÃO EFICAZ

1. Escuta ativa

Definição: Concentra-se no que o cliente está e não está a dizer para entender plenamente o que está a ser comunicado, no contexto e sistemas do cliente e para apoiar a auto expressão do cliente

1. Considera contexto, identidade, ambiente, experiências, valores e crenças do cliente para aprimorar a compreensão do que o cliente está a comunicar
2. Reflete, parafraseia ou resume o que o cliente comunicou para assegurar clareza e compreensão

3. Reconhece e indaga quando houver mais por trás do que o cliente está a comunicar
4. Nota, reconhece e explora as emoções, mudanças de energia, pistas não verbais ou outros comportamentos do cliente
5. Entende o significado do que está a ser comunicado, integrando palavras, tom de voz e linguagem corporal do cliente
6. Observa tendências nos comportamentos e emoções do cliente ao longo das sessões para discernir temas e padrões

2. Evoca consciencialização

Definição: Facilita descobertas e aprendizagens do cliente usando ferramentas e técnicas como questionamento poderoso, silêncio, metáfora e analogia

1. Considera a experiência do cliente para decidir quais as ferramentas e técnicas que podem ser mais úteis.
2. Desafia o cliente como uma maneira de provocar consciencialização ou descobertas
3. Faz perguntas sobre o cliente, sobre sua maneira de pensar, valores, necessidades, anseios e crenças
4. Faz perguntas que ajudam o cliente a explorar para além do pensamento atual
5. Convida o cliente a partilhar mais sobre sua experiência no momento
6. Percebe e partilha o que está a funcionar para aprimorar o progresso do cliente
7. Ajusta a abordagem de coaching em resposta às necessidades do cliente
8. Ajuda o cliente a identificar fatores que influenciam os padrões atuais e futuros de comportamento, pensamento ou emoção
9. Convida o cliente a gerar ideias sobre como pode avançar e o que está disposto ou é capaz de fazer
10. Apoia o cliente na reformulação de seus pontos de vista.
11. Sem apego, compartilha observações, ideias e sentimentos, que têm o potencial de gerar novas aprendizagens para o cliente

D. FOMENTA A APRENDIZAGEM E CRESCIMENTO

1. Facilita o crescimento do cliente

Definição: Estabelece uma parceria com o cliente para transformar aprendizagens e descobertas em ação. Promove a autonomia do cliente no processo de coaching.

1. Trabalha com o cliente para integrar nova consciencialização, percepção ou aprendizagem em sua visão de mundo e comportamentos
2. Estabelece uma parceria com o cliente para projetar metas, ações e medidas de responsabilização que integram e expandem novas aprendizagens
3. Reconhece e apoia a autonomia do cliente na conceção de metas, ações e métodos de responsabilização

4. Apoia o cliente na identificação de potenciais resultados ou aprendizagens resultantes das ações identificadas
5. Convida o cliente a considerar como avançar, incluindo recursos, apoio e possíveis barreiras
6. Estabelece uma parceria com o cliente para resumir aprendizagens e descobertas durante ou entre as sessões
7. Celebra o progresso e os sucessos do cliente
8. Estabelece uma parceria com o cliente para fechar a sessão

2.

CERTIFICAÇÃO

2.1 Ciclo acreditado Level 1 e Level 2 - ICF

No final do ciclo será atribuída aos participantes a habilitação de coach com formação acreditada Level 1 e Level 2 pela ICF (International Coach Federation), na condição de terem seguido com assiduidade o programa, efetuado os trabalhos inter-sessões e concluído com êxito as três provas do exame de certificação de final de ciclo.

As vantagens da acreditação Level 1 e Level 2 - ICF

O ciclo acreditado Level 1 e Level 2 da ICF permite aos participantes adquirir a sua credenciação de coach profissional diretamente junto da ICF em função do número total de horas de prática que realizaram.

A credenciação ICF é reconhecida em Portugal e no estrangeiro (à escala internacional).

É cada vez mais valorizada pelos profissionais responsáveis pela compra de serviços de coaching e pela seleção de coaches profissionais, sendo frequentemente indispensável a nível internacional.

A credenciação ICF constitui uma garantia de que o coach:

- Recebeu a formação adequada nas técnicas específicas do coaching e domina a atitude e competências do coach;
- Respeita as normas deontológicas da profissão e o código de ética da ICF;
- Atualiza permanentemente a sua formação;
- Pratica o coaching de forma profissional e regular;
- É sujeito regularmente a supervisão;
- É reconhecido pelos pares;
- Usufrui da vantagem de pertencer à network de coaches certificados pela ICF.

2.2. Condições da atribuição da Certificação de final de ciclo

Para obter a certificação no final do ciclo, os participantes deverão:

- Participar em todos os dias de formação do ciclo (Level 1 e Level 2);
- Ter realizado todos os trabalhos individuais e/ou de grupo solicitados (Level 2 e Level 2);
- Obter aprovação no exame escrito da certificação (Level 1 e Level 2);
- Ter efetuado, no mínimo, um processo de coaching com um cliente (Level 2);
- Ter elaborado um relatório de certificação em conformidade com os critérios exigidos (Level 2);
- Participar com sucesso na sessão oral de avaliação das práticas de coach (Level 1 e Level 2)

3. A quem se destina

O ciclo acreditado Level 1 e Level 2 pela ICF destina-se a todas as pessoas que pretendam exercer a profissão de coach, enquanto atividade profissional em Portugal ou no estrangeiro, ou apenas enriquecer a sua prática profissional através da obtenção de coaching skills.

Visa um público constituído, essencialmente, por profissionais de Recursos Humanos, gestores, consultores e por formadores. Também se dirige a psicólogos e outros profissionais da relação de ajuda, destinando-se simultaneamente a todos que pretendam exercer a atividade de coach quer em meio empresarial, quer em gabinete.

		CURSO DE FORMAÇÃO	Nº DIAS	Prática Coaching	Supervisão Estágio	Mentoring em Grupo	Mentoring Individual
COACHING SKILLS	Mód 1	Fundamentos do Coaching	3	x		x	x
		Princípios básicos do Coaching Individual					
LEVEL 1	Mód 2	Fundamentos do Coaching	3	x		x	x
		O Indivíduo no seu Sistema					
	Mód 3	Fundamentos do Coaching Prática do Coaching Individual	2	x		x	x
LEVEL 2	Mód 4	Profissionalização	3	x	x	x	x
		Coaching Indivíduos					
	Mód 5	Profissionalização	3	x	x	x	x
		Coaching Equipas & Organizações					
		Temas Aprofundados					
Mód 6	Certificação e exame oral e escrito	2	x	x	x	x	
Mód 7		2	x	x	x	x	
VALORIZAÇÃO	Mód 8	Postura e Identidade de Coach	2	x		x	

4. Estrutura do ciclo

TREINO EM COACHING

Cada participante realizará, no mínimo, 5 sessões de coaching individual na qualidade de coach, que serão objeto de observação e de uma avaliação personalizada por parte do formador.

As sessões de treino serão seguidas de mentoring* para que cada participante possa construir o seu percurso de aprendizagem e dominar as competências de coach.

Cada participante terá igualmente ocasião de praticar, na qualidade de coach, coaching coletivo graças a exercícios pedagógicos específicos em relação aos quais receberá feedback e pistas quanto ao progresso alcançado.

*MENTORING

O *mentoring* consiste na avaliação das competências dos participantes (adquiridas ou em vias de aquisição) e na elaboração de recomendações sobre a sua prática do *coaching*. Durante o curso, cada participante terá um total de 10 horas de *mentoring*, das quais 3 horas individual: o feedback personalizado e sistemático permitirá ao participante elaborar a sua «guia de marcha» para adquirir e desenvolver as competências de *coach* de acordo com o referencial da ICF.

TRABALHO INTER-SESSÕES EM GRUPOS DE PARES

No início do curso, constituem-se grupos de participantes que deverão reunir uma vez, no mínimo, entre cada módulo. O objetivo da constituição destes grupos reside em proporcionar um espaço de treino e de feedback entre pares sobre as competências e atitudes a adquirir. Os referidos trabalhos inter-sessões são parte integrante da progressão pedagógica. Os grupos serão auto-organizados e responsáveis pela aplicação das linhas de ação seguintes:

- Realização e gravação de sessões de coaching com feedback entre pares;
- Prática dos exercícios de coaching de equipa (o próprio grupo constitui o campo de experimentação de uma equipa);
- Partilha da experiência, enriquecimento mútuo sobre os conceitos, aulas/palestras, ferramentas.

A equipa pedagógica assegurará a supervisão dos trabalhos dos grupos, fornecerá os elementos de apoio metodológico e garantirá a reflexão sobre a experiência e a capitalização coletiva dos trabalhos dos grupos de pares.

ESTÁGIO NO TERRENO E SUPERVISÃO

Os participantes terão de efetuar um estágio no terreno com um cliente sob a supervisão da equipa pedagógica. A escolha do «cliente» e o contrato estabelecido com o coach em formação serão validados pela equipa pedagógica.

Este estágio de coaching decorrerá a partir do módulo 3 e deverá comportar pelo menos 6 horas. Não haverá lugar a nenhuma remuneração a desembolsar por parte do cliente. A análise desta experiência prática será formalizada no relatório de fim de percurso e constitui um elemento determinante da certificação.

LEVEL 1. OS FUNDAMENTOS DO COACHING INDIVIDUAL, EQUIPAS & ORGANIZAÇÕES

3 módulos, 8 dias

MÓDULO 1. (3 dias)

ABORDAGEM E FERRAMENTAS DE BASE DO COACHING INDIVIDUAL

Introdução:

Apresentação do percurso pedagógico e processo de certificação ICF. Definição de Coaching e a diferença entre mentoring, consultoria, terapia

Papel e competências do coach:

- Profissionalismo e ética
- As 8 competências do coach de acordo com o referencial ICF
- Desenvolver a “coach attitude”
- Dominar e praticar as técnicas, ferramentas e posturas de coach

Conhecer as principais ferramentas para gerir o stress e as emoções do coach e dos clientes:

- Saber identificar e reconhecer as emoções em si e nos outros
- Utilizar as emoções para melhorar os processos cognitivos e a mudança

**ESTUDO DE CASO “ALPHA” (1ª PARTE):****Compreender o processo de coaching individual**

- Utilizar as grelhas do coach;
- Analisar os pedidos e os desafios do cliente;
- Elaborar hipóteses de trabalho.

Apresentação das práticas a efetuar ao longo do ciclo

- «Coaching live»: estas sequências de curta duração de coaching 2 a 2 permitirão aos participantes a interiorização dos principais conceitos teóricos do coaching: postura, “coach attitude”, escuta, questionamento, etc.
- Análise de sequências filmadas de coaching: trabalho em subgrupos para identificar as competências chave aplicadas (ou não) pelo coach

Constituição dos grupos de aprendizagem

Os participantes farão uma reunião em grupo, entre cada módulo, com o propósito de:

- Rever e aprofundar os conceitos do coaching e aperfeiçoar a compreensão dos mesmos
- Reflectir sobre a aplicação prática das técnicas e ferramentas do coaching
- Praticar o coaching live no grupo
- Organizar e regular as interações no seio do grupo

Trabalhos orientados entre as sessões**MÓDULO 2. (3 dias)****ABORDAGEM E FERRAMENTAS DE BASE DO COACHING DE EQUIPAS****Introdução ao coaching de equipas**

- Definição

Compreender o papel e as funções do coach de equipas

- Compreender as missões e a postura do coach de equipas
- Conhecer os métodos e ferramentas de diagnóstico do pedido do cliente
- Dominar as abordagens do coaching de equipas

Team building, team coaching: dominar as principais ferramentas do coaching de equipas:

- Compreender as noções de sistema e de mudança
- Acompanhar uma equipa na sua reflexão e de forma congruente com os respetivos objetivos: os princípios do team coaching
- Como reforçar a dinâmica de equipa através do team building



ESTUDO DE CASO: EXEMPLO DE EXERCÍCIOS DE TEAM BUILDING E SITUAÇÕES DE COACHING DE EQUIPAS

Estudo de caso: Visão e visioning

- Aplicação dos conceitos e grelhas estudados
- Construir uma visão comum partilhada numa equipa

Caso prático de grupo: Saber implementar uma estratégia de acompanhamento de equipas

- Que processo propor? Quais os comportamentos a adotar?
- Que obstáculos se devem evitar? Que fatores de sucesso?

Apresentação dos trabalhos dirigidos efetuados entre módulos de forma individual e / ou em grupos

MÓDULO 3. (2 dias)

TREINO PRÁTICO EM COACHING INDIVIDUAL

Módulo orientado para o treino e prática de coaching individual Características e exigências do contrato de coaching

Coaching live e feedback:

No decorrer deste módulo, as sequências de *coaching* serão realizadas em subgrupos para:

- Praticar a “coach attitude” e utilizar a grelha das 8 competências da ICF;
- Identificar os respetivos pontos fortes e os eixos de melhoria.

A certificação final de Level 1 será atribuída quando o candidato tiver:

- Participado na totalidade dos 8 dias de formação e nas reuniões de grupo de pares (pelo menos uma após cada módulo)
- Completado as 3 horas de mentoring individual com o seu mentor
- Passado no teste de conhecimentos on-line Level 1 (nota mínima 70%)
- Obtido a validação do júri para a 3ª gravação



EXERCÍCIO DE APLICAÇÃO: APRENDER A TRABALHAR A IDENTIDADE DO CLIENTE

Exercício que permite identificar os diferentes níveis de identidade do cliente e compreender:

- Quais são as suas fontes de motivação e de energia
- Quais são os seus travões

Fim do módulo: Verificação dos conhecimentos e organização do estágio no terreno

- Avaliação dos conhecimentos adquiridos pelos participantes em conformidade com o referencial ICF
- Indicações para a organização do estágio: enquadramento contratual, recomendações.

LEVEL 2. APROFUNDAMENTO DO COACHING INDIVIDUAL, DE EQUIPAS & ORGANIZAÇÕES

3 módulos, 10 dias

MÓDULO 4. (3 dias)

APROFUNDAMENTO DO COACHING INDIVIDUAL

Desenvolver o domínio das 8 competências do coach

Aprofundar as noções-chave do coaching individual

Dominar as grelhas e ferramentas complementares do coaching individual

- Abordagem sistêmica do coaching individual
- Outras grelhas de diagnóstico e de concretização das ações (PCM - Process Communication Model)

Identificar e saber utilizar as perguntas poderosas

- Favorecer a introspecção do cliente
- Criar uma abertura para outras perspectivas
- Estimular o potencial do cliente
- Questionar as crenças e representações do cliente

Identificar os diferentes tipos de personalidades dos clientes:

- Descobrir os diferentes modelos
- Avaliar o interesse destas ferramentas para o *coach*



ESTUDO DE CASO "ALPHA" (2ª PARTE): COMO TER EM CONSIDERAÇÃO A INTRODUÇÃO DE UM NOVO ELEMENTO NO COACHING INDIVIDUAL

Continuação do estudo de caso a partir das sessões de coaching 3 e 4:

- Compreender o impacto de novos elementos
- Identificar novas possíveis pistas de trabalho

Exercício de aplicação: Compreender os motores de ação do cliente

- Identificar os motores de ação dos indivíduos, os elementos de legitimidade e de valorização

Coaching live: sequências de coaching observadas, com feedback e mentoring individual Super-
visão do estágio prático

- Distanciar-se em relação à sua prática
- Obter pistas concretas / pontos de vigilância em relação à sua situação
- Aprofundar a sua reflexão e ter em consideração vários pontos de vista

MÓDULO 5. (3 dias)

COACHING DE EQUIPAS & ORGANIZAÇÕES

Abordagem sistêmica: aprofundar as noções-chave do coaching de equipas e de organizações

- Complexidade e sistema de descodificação: abordagem sistêmica
- Grelhas e ferramentas do coaching de equipas
- Jogos de poder e influência no seio das organizações
- Estilo e cultura do management e da organização

Dominar as diversas etapas de acompanhamento no coaching coletivo

- O ciclo de autonomia: aplicações no coaching coletivo
- Acompanhar a mudança: etapas e aplicações concretas

Estudo de casos de coaching coletivo

- Exemplos de acompanhamento e de condução da mudança
- Exemplos de aplicação das diferentes ferramentas do coaching de equipas e de organizações
- Elaboração de um diagnóstico e conceção de um dispositivo de acompanhamento de uma equipa na mudança

Instruções para a elaboração do relatório que deverá ser entregue no mínimo 15 dias antes da prova oral

MÓDULO 6. (2 dias) PROFISSIONALIZAÇÃO

Coaching live: sessões de prática em condições idênticas às da certificação (duração, critérios de avaliação, feedback, etc.)

Aprofundamento de temáticas em função das necessidades dos participantes

- Abordagem sistémica
- Grelhas do coach
- Processo de coaching
- Questões deontológicas
- Os tipos de intervenção em coaching individual: coaching estratégico, de desempenho, de progresso, de posicionamento, de ocupação de funções/cargo, etc.
- Os tipos de intervenção em coaching de equipas: team building, acompanhamento de equipas, coaching de condução da mudança, etc.

MÓDULO 7. (2 dias) CERTIFICAÇÃO

O exame final da certificação Level 2 decorrerá em 3 fases:

- Prova teórica escrita
- Prova prática de Coaching live
- Prova oral de identidade profissional e avaliação das práticas de coach a partir da apresentação do relatório de estágio

A conclusão com êxito das três provas permite obter a certificação Level 2 atribuída pela ICF

- Os participantes poderão seguidamente obter os diversos níveis de acreditação internacional, segundo o número de horas de prática de coaching (ACC, PCC)

Júri da certificação:

- É constituído pela Direção pedagógica e pela equipa de formadores (1 ou mais júris em paralelo consoante o número de participantes)

Provas finais de certificação

- Level 1 e Level 2: A Certificação Activision CIEO apenas será atribuída no final do programa se o conjunto dos pré-requisitos se encontrar preenchido e se as três provas finais de certificação forem superadas com uma nota de pelo menos 12/20 nas provas relatório e exame oral (coaching live), e 7/10 no exame escrito. No caso do candidato falhar uma ou várias provas:
 - poderá voltar a passar a(s) prova(s) a expensas suas de acordo com as modalidades definidas pela direção pedagógica (ver guia de certificação entregue durante o curso), que terá um custo por prova de 150€+IVA.
 - conservará durante um ano o benefício das provas previamente conseguidas



AUTODIAGNÓSTICO E TREINO DAS RESTANTES ETAPAS DA CERTIFICAÇÃO

- Autodiagnóstico das 8 competências e pistas de progresso individual
- Identidade profissional e apresentação do estudo de caso
- Perguntas e respostas sobre o exame escrito, o relatório e a prova oral

MÓDULO 8. (2 dias)

VALORIZAR A POSTURA E IDENTIDADE DE COACH

Integração das competências e ferramentas do coach enquanto prestador, manager, RH ou operacional.

Desenvolver e valorizar a sua postura de coach:

- Formalizar o seu posicionamento e a sua proposta de valor
- Elaborar o seu pitch

Desenvolver a sua rede profissional:

- Saber explicitar os benefícios da intervenção
- Identificar e desenvolver as oportunidades de coaching
- Cartografar e animar as suas redes de contatos

Conduzir e pilotar as suas missões:

- Elaborar um diagnóstico a partir do pedido
- Analisar os efeitos desejados
- Estabelecer os objetivos: o perímetro e as modalidades de intervenção
- Estimar os recursos e o orçamento necessário
- Contratualizar a relação de coaching
- Realizar as missões e avaliá-las

Dinamizar a sua atividade:

- Capitalizar em cada missão para desenvolver a sua atividade
- Fazer viver a sua imagem
- Ser conhecido e reconhecido

Modalidades pedagógicas:

- Sessões plenárias e workshops sobre casos práticos em subgrupos adaptados às situações dos participantes: o manager, o responsável RH da empresa, o coach prestador de serviços externo, o business coach com empresários...

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

www.insightout.pt

e/ou contacte-nos diretamente:

Ana Pinto Coelho

Tlm.: 93 569 7002

Paula Sanches

Tlm.: 91 981 7368

ana.pintocoelho@insightout.pt

paula.sanches@insightout.pt

