

29/09/2025

100 годин,
акредитованих ICF

5 тренерів
рівня PCC та MCC ICF

Бізнес-кейси
коучингу різних країн



БІЗНЕС-КОУЧ МІЖНАРОДНОГО РІВНЯ

Методичні матеріали студента Академії



**European Academy
of Leadership Coaching**

www.ealcoach.com

1

МОДУЛЬ

Фундаментальні основи
бізнес-коучингу

(4 заняття, 11,5 годин)

БЛОК 1. (09-22 ст.)**Виклики нової епохи мегатрендів, які впливають на розвиток лідерів.**

- ✓ Розвиток потенціалу та обмеження бізнес-клієнтів.
- ✓ Огляд світових трендів у бізнесі, дослідження «Мегатрендів 2030», трансформація ролі керівника в коуча.
- ✓ Лідер-коуч як провідник та стабілізатор VUCA-світу. Що означає бути коучем?
- ✓ Принципи коучингу та шлях становлення професії «Бізнес-коуч». Зірка коучінга. Принципи Мілтона Еріксона.
- ✓ Відмінність коучингу від інших професій, що допомагають. Що таке коучинг як стиль управління в компанії.
- ✓ Знайомство з 8 компетенціями коуча ICF.

БЛОК 2. (23-34 ст.)**Мотивація поколінь X, Y, Z в організаціях і роль коучингу в цьому процесі.**

- ✓ Постановка цілей на Програму-практику в трійках коуч-клієнт-спостерігач.
- ✓ Знайомство з моделлю "Айсберг". Вербальна та невербальна комунікація.
- ✓ Теорія поколінь, характеристики та мотивація різних поколінь співробітників.
- ✓ Потреби поколінь – і задоволення цих потреб через коучинг. Мозковий штурм у міні-групах на тему «Запити на коучинг у різних поколінь»
- ✓ Приклади кейсів запитів на бізнес-коучинг поколінь X, Y, Z.

БЛОК 3. (35-47 ст.)**Коучинг ICF та його користь у бізнесі. Коуч-компетентний керівник, як ним стати?**

- ✓ Ситуаційне лідерство та коучинг.
- ✓ Матриця ступеня зрілості працівників. Якими співробітниками коучинг застосуємо?
- ✓ Приклади коучингових питань для різних типів співробітників.
- ✓ Трансформація управлінців від директивного стилю управління до коучингового.
- ✓ Коуч-позиція – модель «СВОБОДА».
- ✓ Ключові поняття у коучингу ICF. Переваги сертифікації в коучингу за стандартами ICF, рівні сертифікації.
- ✓ Дослідження ефективності коучингу у бізнесі.
- ✓ Види коучингу в організації. Відмінність роботи внутрішніх та зовнішніх коучів.
- ✓ Огляд 8 компетенцій коуча ICF та їх вплив на бізнес.

БЛОК 4. (48-59 ст.)**Етичний кодекс коуча. Практика постановки цілей у коучингу.**

- ✓ Концепція етики в бізнесі. Чим загрожує відсутність етики в бізнесі?
- ✓ Етичні стандарти ICF. Як створюються професійні відносини з клієнтом.
- ✓ Цінності ICF. Ключові визначення ICF. Розділи етичного кодексу коуча.
- ✓ Стандарти етики у роботі коуча. Сила контракту в коучингу. Конфіденційність у коучингу. Відповідальність коуча і клієнта. Конфлікт інтересів.
- ✓ Основні етапи вступної сесії. Структура коуч-сесії
- ✓ Розбір кейсів етичної та не етичної поведінки в коучингу. Коли коуч не пройде сертифікацію?
- ✓ Практика прояву 8 компетенцій у бізнес-коучингу – розбір сесії з 8 компетенцій.

2

МОДУЛЬ

Формування коучингового способу мислення бізнес-коуча

(4 заняття, 12,5 годин)

БЛОК 1. (60-71 ст.)

Коуч-позиція коуча. Методи розвитку коучингового мислення.

- ✓ Модель індивідуальних змін, Джон Фішер
- ✓ Маркери та опис Компетенції 2
- ✓ Практика в групах: Як, дивлячись на людину, сказати: вона мислить як коуч?
- ✓ Типи мислення коуча. Рамка результату.
- ✓ Що таке «мислення зростання» і чому бізнес-коучам важливо розвивати його?
- ✓ Практика: Оцінка свого мислення зростає розміром і fixed mindset.
- ✓ Рамка сприйняття - інструмент розвитку конструктивності.
- ✓ Практика з відпрацювання інструменту «Рамка проблема-результат».
- ✓ Раппорт в коучингу. Коуч-позиція коуча. Принципи безоцінного мислення бізнес-коуча.
- ✓ Особистий SWOT-аналіз.

БЛОК 2. (72-82 ст.)

Побудова ефективної комунікації як фундаменту довгострокових відносин у роботі бізнес-коуча.

- ✓ Розбір кейсу керівника продажів компанії за SWOT-аналізом.
- ✓ Коучинг мотивації персоналу. Модель GROW.
- ✓ Практика у двійках за моделлю «GROW».
- ✓ Структура коуч-сесії. Стріла коучингу як основа створення довірливих відносин з клієнтами.
- ✓ Групова практика з відпрацюванням коучингової стріли.
- ✓ Модель Т-стратегічний і тактичний спосіб мислення. Діагностика готовності клієнта і коуча до коучингу.

БЛОК 3. (83-96 ст.)

Супервізія та рефлексивна практика в коучингу та бізнесі.

- ✓ Що таке супервізія і рефлексивна практика?
- ✓ Супервізія у бізнесі як спосіб розвитку особистості керівника.
- ✓ Практика самоспостереження «Налаштування себе».
- ✓ Рефлексія як інструмент розвитку самостійності співробітників.
- ✓ Практика самоспостереження «Дзеркало».
- ✓ Методики рефлексивної практики, що дозволяють зростати і підвищувати особисту та командну ефективність.
- ✓ Практика самоспостереження. "Усвідом свої патерни".
- ✓ Вікно Джохарі – вікно для дослідження себе в супервізії.
- ✓ Практика самоспостереження «Розвиток внутрішнього супервізора» через роботу у форматі пір-супервіжн.

БЛОК 4. (97-107 ст.)

Компетенція 2. Втілення коучингового способу мислення

- ✓ Огляд другої компетенції коуча міжнародного рівня: як виявляти на практиці.
- ✓ Розвиток інтуїції коуча. Методи розвитку інтуїції.
- ✓ Демо-сесія з демонстрацією коучингового способу мислення.
- ✓ Розбір сесії з маркерів 2 компетенції.
- ✓ Робота в парах під наглядом зі зворотнім зв'язком спостерігача (1-а трійка, що спостерігається).

3

МОДУЛЬ

Сила контракту у коучингу

(5 занять, 13 годин)

БЛОК 1. (108-123 ст.)

Контракт на сесію.

- ✓ Технологія визначення цілей у коучингу. Коучингова угода на сесію. SMART-цілі.
- ✓ Техніка +CSMARTE. Чому мета не досягається? Види цілей.
- ✓ Практична індивідуальна вправа щодо аналізу своїх цілей.
- ✓ Піраміда Ділтса та її використання в груповому та індивідуальному коучингу.
- ✓ Опис компетенції №3 та її маркери.
- ✓ Демо-сесія з прикладом укладання контракту на сесію та розбором за маркерами.

БЛОК 2. (124-133 ст.)

Системна робота з клієнтом в організації.

- ✓ Демонстраційна сесія щодо укладання контракту на сесію з бізнес-клієнтом.
- ✓ Практичне закріплення маркерів 3-ї компетенції. Робота в міні-групах по генерації питань для укладання контракту.
- ✓ Цілі на сесію, їх прояснення. Реконтракт.
- ✓ Системний підхід у бізнес-коучингу.

БЛОК 3. (134-154 ст.)

Особливості укладання контракту в роботі з бізнесом. Довгостроковий коучинговий контракт.

- ✓ Цілі, завдання, структура довгострокового контракту.
- ✓ Установча сесія із продажем контракту. 5 елементів вступної сесії.
- ✓ Діагностика готовності клієнта до коучингу.
- ✓ Практика в парах з презентації коучингу як послуги клієнту.
- ✓ Ключові бізнес-запити.
- ✓ Відповідальність сторін у довгостроковому контракті.
- ✓ Укладання 3-х стороннього договору з бізнес-замовником.

БЛОК 4. (155-158 ст.)

Практика укладання договору на сесію.

- ✓ Демонстраційна сесія.
- ✓ Розбір сесії з маркерів 3-ї компетенції. Техніка 5 П роботи з цінностями.
- ✓ Практика в парах «коуч-клієнт» над укладанням контракту.

БЛОК 5. (практика без методичних матеріалів) (159-160 ст.)

Практика формування досвіду укладання договору.

- ✓ Робота в трійках щодо укладання договору на сесію з наданням лист-змінного зворотного зв'язку від спостерігача. (2-а трійка, що спостерігається).

4

МОДУЛЬ

Створення довірливих відносин у коучингу

(5 занять, 13,5 годин)

БЛОК 1. (161-170 ст.)

Карта світу коуча та клієнта.

- ✓ Огляд 4 компетенції. Практика: Робота в міні-групах з питань, що відповідають маркерам 4 компетенції. Встановлення довірливих відносин із клієнтом. Способи розвитку довіри у створенні.
- ✓ Інструмент «Кнопка довіри керівника/коуча». Практика: Робота в міні-групах «Довіра собі, клієнту, процесу».
- ✓ Зворотній зв'язок. ЗЗВЯ (зворотний зв'язок високої якості) як інструмент ефективної комунікації зі співробітниками, що дозволяє розвивати своїх співробітників і досягати наміченого результату. Практичні вправи, що моделюють процес надання зворотного зв'язку. 3 моделі ЗЗВЯ.

БЛОК 2. (171-179 ст.)

Підтримка клієнтів у тривалих контрактах.

- ✓ Міжсесійна підтримка клієнтів у довгострокових контрактах як найважливіший формат побудови довірливих взаємин.
- ✓ Демонстраційна вступна сесія з бізнес-клієнтом з практичним розбором по етапам довгострокової взаємодії.
- ✓ Що важливо враховувати при вступній сесії і як коучу підготуватися до неї.
- ✓ Груповий розбір сесії з маркерів 3-4-ї компетенції.
- ✓ Практика вступної сесії в парах «коуч-клієнт» із продажем довгострокового контракту.

БЛОК 3. (180 - 193 ст.)

Метапрограми в коучингу та в бізнесі

- ✓ Підтримуюче середовище у тривалих контрактах. Як забезпечити якісну підтримку бізнес-клієнтів.
- ✓ Метапрограми в коучингу та в бізнесі.
- ✓ Практика: Питання виявлення метапрограм.
- ✓ Мотивація співробітників через метапрограми. Зворотній зв'язок високої якості з урахуванням провідних метапрограм клієнтів. Практика в парах на визначення типу референції.
- ✓ Вербальні та невербальні комунікації в коучингу. Як бачити і відчувати невимовне.
- ✓ Практика в двійках: визначення типу референції.

БЛОК 4. (194 - 202 ст.)

Створення довірливих відносин у команді

- ✓ Компетенція 4. Коли кандидат не пройде акредитацію?
- ✓ Що дає командний коучинг. Різниця між командним коучингом та груповим. Коли проводять командний коучинг?
- ✓ Створення довірливих відносин у команді. Модель "5 пороків команди". Діагностика пороків.
- ✓ Практика в командах "Встановлення довірливих відносин".

БЛОК 5. (практика без методичних матеріалів) (203-204 ст.)

Практика контракту, створення довіри. Робота в трійках під наглядом

- ✓ Робота в трійках щодо укладання договору на сесію з наданням лист-змінного зворотного зв'язку від спостерігача. (3-я трійка, що спостерігається).

5

МОДУЛЬ

Коучингова присутність в індивідуальній та командній роботі

(5 занять, 14 годин)

БЛОК 1. (205 - 211 ст.)

Вербаліка і невербаліка в коучингу.

- ✓ Про що мовчать клієнти? Як працювати на глибинному рівні з клієнтами?
- ✓ Розбір 5 компетенції. Практика в парах: «Відпрацювання привітання»
- ✓ Класифікація реакцій та жестів клієнтів, і що за ними стоїть.
- ✓ Практика: «Відпрацювання жестів, міміки клієнтів».
- ✓ Сильні питання, що народжуються із сильної присутності.
- ✓ Сила мовчання у коучингу. Практика: «Відпрацювання коучингової присутності».

БЛОК 2. (212 - 225 ст.)

Робота коуча зі своїм станом. Внутрішня підготовка до сесії.

- ✓ Домінуючий канал сприйняття
- ✓ Присутність. Ресурсний/не ресурсний стан роботи коуча.
- ✓ Практика: «Налаштування працювати».
- ✓ Позиції сприйняття як основа глибинної трансформації клієнта.
- ✓ Модель цілісності Роберта Ділтса
- ✓ Компетенція 5: зберігає присутність. Розбір запитань по маркерам.

БЛОК 3. (226 - 234 ст.)

Фокус уваги коуча в сесії.

- ✓ Канали сприйняття інформації. Типи клієнтів та способи роботи з ними.
- ✓ Спіральна динаміка: коучинг у ситуаціях переходу на наступний рівень.
- ✓ Мета-позиція коуча. Матриця мета навичок бізнес-коуча.
- ✓ Маркери 5-ї компетенції коуча ICF.
- ✓ Практика: "Відпрацювання метапозиції".

БЛОК 4. (235 - 238 ст.)

Груповий менторинг за стандартами ICF 2-5 компетенції

- ✓ Вид діяльності: Менторинг.
- ✓ Підготовка та індивідуальний/груповий менторинг.
- ✓ Етичний Кодекс.
- ✓ Види групового менторингу.

БЛОК 5. (239 - 241 ст.)

Інтерактивний урок-висновок 5 модуля.

- ✓ Мінімальні вимоги до навичок для отримання сертифіката ACC

6

МОДУЛЬ

Активне слухання в коучингу та в бізнесі

(4 заняття, 10,5 годин)

БЛОК 1. (242 - 256 ст.)

Фокус мови. Які слова важливо слухати і чути

- ✓ Що таке активне слухання, як виявляється у сесії.
- ✓ Як слухати клієнта, щоб він сам знаходив відповіді.
- ✓ Розбір 6 компетенції. Зв'язок активного слухання з іншими компетенціями.
- ✓ Практика: «Зворотній зв'язок клієнту з почутого».
- ✓ Техніка 4 виміру слухання в коучингу. Структура фокусів мови по Ділтсу.
- ✓ Як досліджувати глибинну структуру мовного клієнта.
- ✓ Практика: «Відпрацювання прийомів активного слухання».

БЛОК 2. (257 - 263 ст.)

Розвиток активного слухання як навичка ефективної комунікації у бізнесі.

- ✓ Глибинне слухання, як розвивати?
- ✓ Рівні слухання. Що клієнт каже? Як клієнт каже? Що хоче сказати?

- ✓ Принципи комунікації у коучинг бізнесі.
- ✓ Види комунікацій в організації та їх роль у формуванні ефективних команд.
- ✓ Інструменти дослідження внутрішнього ландшафту співрозмовника через мову розмови.
- ✓ Практика в парах: «Дослідження мови клієнта».

БЛОК 3. (264 - 275 ст.)

Нейронаука і безпека в коучингу.

- ✓ Нейронаука в коучингу - як ми можемо використовувати ці знання, щоб допомогти розвиватися клієнтам. Стимулювання зв'язків в мозку через коучинг.
- ✓ Модель триєдиного мозку та лімбічної системи.
- ✓ Роль потреби у безпеці у формуванні довірливих відносин.
- ✓ Потреби та їх розпакування в коучингу.
- ✓ Створення довірливих відносин до знайомства з клієнтом. Ключові інструменти бізнес-коуча для створення довіри з клієнтом. Практика: «Розвиток довіри до себе».

7

МОДУЛЬ

Пробудження усвідомленості та відповідальності

(4 заняття, 8,5 годин)

БЛОК 1. (276 - 290 ст.)

Сильні питання та пряма комунікація як основа розвитку свідомості клієнта у коучингу.

- ✓ Компетенція 7 в коучингу та в бізнесі.
- ✓ Опис компетенції та маркерів.
- ✓ Як народжуються сильні питання у коучингу?
- ✓ Види питань та їх доречність використання у коучингу.
- ✓ Які питання є коучинговими. Вправа на

- ✓ складання коучингових питань.
- ✓ Питання рівня ХТО.
- ✓ Структура прямої комунікації в коучингу. Тренування в парах прямої комунікації.

БЛОК 2. (291 - 301 ст.)

Стимулювання усвідомлення клієнтів.

- ✓ Інструменти розвитку свідомості.
- ✓ Практика роботи з метафорами та аналогіями.

- ✓ Управління змінами в організації.
Формула змін
- ✓ Формування бачення та місії клієнта, організації
- ✓ Як відбувається навчання клієнта у сесії.

БЛОК 3. (практика без методичних матеріалів)

Робота в трійках з наданням письмового зворотного зв'язку від спостерігача.
(4-а трійка, що спостерігається)

8

МОДУЛЬ

Фасилітація та підбиття підсумків коучингової роботи. Розкриття потенціалу клієнта

(3 заняття, 6,5 год)

БЛОК 1. (304 - 317 ст.)

8 Компетенція та її зв'язок з іншими компетенціями ICF.

- ✓ Що важливо врахувати коучу і що не забути в потоці коуч-сесії.
- ✓ Розробка ефективного коучингового плану з клієнтом для подальшого його дотримання.
- ✓ 5 ефективних методів мозкового штурму для проведення зборів із командою.
- ✓ Маркери 8 компетенції та як їх проявити в сесії.

БЛОК 2. (318 - 329 ст.)

Робота з ризиками в коучингу та в бізнесі

- ✓ Як допомогти клієнту нівелювати ризики,

позбутися бар'єрів.

- ✓ Техніка STOP.
- ✓ Управління ризиками як важлива навичка керівника майбутнього.
- ✓ Основні принципи управління ризиками.
- ✓ Матриця Ейзенхауера у формуванні бізнес-завдань та визначенні вектору дій клієнта.
- ✓ Практична вправа в парах «Пиріг Бізнесу».

БЛОК 3. (практика без методичних матеріалів)

Робота в парах під наглядом, засвоєння 7-8 компетенцій з наданням письмового зворотного зв'язку від спостерігача.
(5-а трійка, що спостерігається)

9

МОДУЛЬ

Просування коуча в бізнесі

(5 занять, 10 годин)

БЛОК 1. (332 - 339 ст.)

Просування послуг бізнес-коуча.

- ✓ Постановка цілей просування себе як коуча на 3 місяці.
- ✓ Формування унікальної аудиторії та створення 3-х профілів ідеального клієнта.
- ✓ Міфи у просуванні коуча. Проблеми та болі, з якими вони приходять у коучинг.
- ✓ Визначення ніші, власної унікальності та позиціонування.

БЛОК 2. (340 - 343 ст.)

Продаж послуги коучингу бізнес-клієнту:

- ✓ Самопрезентація. Що чує наш клієнт, що йому важливо. Створення УТП.
- ✓ Інструмент «До-після» для розуміння шляху клієнта в коучингу.
- ✓ Формування пропозицій для своєї аудиторії.
- ✓ Продаж довгострокового контракту. План першої продажі сесії.
- ✓ Формування адекватної вартості пакета послуг.

БЛОК 3. (практика без методичних матеріалів)

Тестування знань. Іспит.