КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Наименование дисциплины	Объем нагрузки, ч	Учебные недели											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Модуль 1. Основы коучинга	40												
1.1 Коучинг и его история. Отличие коучинга от других направлений	3												
1.2. Компетенции коуча	3												
1.3. Типы клиентов	2												
1.4 Создание безопасной атмосферы	4												
1.5. Что нужно знать о работе мозга для работы в коучинге	5												
1.6. Принципы Милтона Эриксона	2												
1.7. Коуч-позиция	2												
1.8. Формула изменений	2												
1.9. Инструменты в коучинге	4												
1.10. Этапы освоения навыков	2												
1.11. Технология проведения коуч-сессии	5												
1.12 Задачи вводной беседы	2												
1.13. Заключение контракта	2												
1.14. Типы вопросов	2												
1.15.Техники и модели, позволяющие клиенту ставить цели, анализировать ситуации, формулировать первые действия.	2												
Модуль 2. Поиск лучшего решения	42												
2.1 Роль репрезентативных систем в коммуникации	7												
2.2 -Голос как инструмент коуча	7												
2.3 Стратегии творчества для успешной реализации планов	7												
2.4 Инструменты повышения личной эффективности	7												
2.5. Типы ограничивающих убеждений	7												
2.6. Работа со страхами, типы страхов	7												

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 01A879D600D9AF499849437C15CA3967FA
Владелец: Новикова Варвара Валентиновна
Действителен: с 03.04.2023 до 03.07.2024

Модуль 3 Мотивация и ценности	42												
3.1. Выявление глубинной мотивации	10												
3.2. Связь с личными ценностями	8												
3.3. Использование метапрограмм в работе с собой и клиентами	8												
3.4. Сила метафоры	8												
3.5. Использование метафорических карт в коучинге	8												
Модуль 4. Искусство завершения и присвоения результатов	42												
4.1.Осознанность как инструмент	14												
4.2. Искусство планирования	12												
4.3. Создание эффективного плана в коучинге	16												
Модуль 5. Работа с убеждениями и состояниями	42												
5.1. Виды убеждений	10												
5.2. Работа с убеждениями	10												
5.3. Инструменты повышения личной эффективности	10												
5.4. Создание ресурсных состояний	12												
Модуль 6. Софт-скилс коуча для эффективного продвижения	42												
6.1. Коммуникация офлайн и онлайн	7												
6.2. Ораторское мастерство для коучей и психологов	7												
6.3. Ведение соцсетей	7												
6.4. Работа с камерой и микрофоном	7												
6.5. Как «пробивать» экран и находить клиентов	7												
6.6. Использование ролей и архетипов	7												
Итоговая аттестация	**2**												**Итоговы экзамен**
	252 часа												