

COACHING AND MENTORING FOR IMPROVED PERFORMANCE

3 DAYS

COURSE OVERVIEW

Do you find yourself with too little time and with too few capable resources to do the work that needs to be done? Are resource or performance issues creating roadblocks or other's success? Imagine if you could apply proven techniques to assign work successfully and achieve the results you want— with the colleagues in the office, or around the world.

This course provides a powerful behavioural model to improve the quality, efficiency and effectiveness of coaching and mentoring with lasting results. Through practical exercises, group discussion and case studies, delegates will acquire the skills and tools to determine what work can be allocated and to whom, based on current performance levels. They will also learn how to assign the work with improved clarity and efficiency, establishing a strong foundation for success.

Participants will gain techniques for assigning work with the appropriate level of detail and guiding others' progress on the work assigned with suitable style and frequency, as well as how to evaluate results of the finished work and to provide focused feedback that helps improve or sustain performance in the future.

During class delegates will assess their own coaching style and learn how to leverage that style in order to deal more effectively with the challenging realities faced by coaches and managers in all types of organisations. There are also opportunities to assess and discuss real-life coaching issues in a practical, highly engaging and thought-provoking environment. Delegates will leave this course with a structured approach for improving the performance of others— and a cache of techniques to be a more effective coach and mentor.

LEARN HOW TO

- ✓ Define the purpose of coaching and mentoring and its value to the organisation
- ✓ Apply the elements of the Coaching and Mentoring Model and improve coaching and mentoring skills
- ✓ Assess current performance and plan for better performance using coaching tools and techniques
- ✓ Select the appropriate approach to convey expectations
- ✓ Effectively monitor progress and provide the type and level of feedback required
- ✓ Handle difficult situations involving poor performance
- ✓ Evaluate results to improve performance continuously
- ✓ Explain the role of coaching and mentoring in the context of the Mindset Model

COURSE TOPICS

Define the Effective Coach

- Define coaching and mentoring
- What is coaching? What is mentoring?
- Coaching as a career choice
- Characteristics and critical skills of the effective coach
- Roles in coaching and mentoring
- Coaching relationships
- Coaching from a distance
- The impact of coaching
- Your purpose in coaching
- Supporting the four perspectives (strategic, operational, interpersonal, and personal) that comprise the Mindset Model

The Coaching and Mentoring Model

- The Coaching and Mentoring Model
- The performance equation
- Performance levels
- Coaching styles
- Application to a mentoring relationship

Determining Current Performance

- Establishing expectations
- Determining current performance levels
- Using effective questioning techniques to assess current performance levels
- The Coaching Planner
- Application within the mentoring relationship
- Current performance in the mindset model

Defining and Assigning Work

- Defining and assigning work
- Selecting your coaching style
- Direct
- Advise
- Entrust
- Developing active listening skills
- Questions that prompt reflection
- Coachee consideration
- Determining the learning styles of the people you coach

- Structuring your information with TREOA (topic, recommendation, evidence, outcome, and action)
- Defining and assigning work in a distance coaching or mentoring situation

Guiding Progress

- Guiding progress
- The coaching rule
- WIIFM (What's in it for me?), rewards, and performance
- Techniques in delivering focused feedback
- Guiding progress in a mentoring relationship

Evaluating Results

- Evaluating results
- Measuring the effectiveness of the coaching
- Dealing with performance problems
- Preparing for an evaluation
- Evaluating results in a distance coaching and mentoring situation
- Complementary use of the mindset model and the coaching and mentoring model

3 Modi per Iscriverti



www.strategyex.it



02.83847.263



solutions@strategyex.it

Seguici su



Si desidero partecipare
COACHING & MENTORING

☐ **Milano | Date da definire**

1799€ + I.V.A. per partecipante

E0241

SCONTO 200€

per iscrizioni entro due mesi dal corso

SCONTO 100€

per iscrizioni entro un mese dal corso

SPECIALE ISCRIZIONE MULTIPLE

2° Iscritto	3° Iscritto	4° Iscritto
SCONTO	SCONTO	SCONTO
10%	15%	20%

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante. Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

Per informazioni:
solutions@strategyex.it
02.83847.263

DATI DEL PARTECIPANTE

NOME	COGNOME	
FUNZIONE		
E-MAIL	CELL.	
RAGIONE SOCIALE		
INDIRIZZO DI FATTURAZIONE		
CAP	CITTÀ	PROV.
PARTITA I.V.A.	TEL	FAX
CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:		

TRAINING MANAGER

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE

Milano - Sede da definire

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, IKN si riserva il diritto di modifica e il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IKN si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IKN si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale **disdetta** di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta a IKN entro e non oltre il **6° giorno lavorativo (compreso il sabato)** precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata da IKN per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di IKN. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di IKN, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO È IKN - Institute of Knowledge & Networking S.r.l. unipersonale, Via Morigi, 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.ikn.it

La comunicazione potrà pervenire via: e-mail variazioni@ikn.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.83.847.634

FORMAZIONE FINANZIATA



IKN in qualità di organismo di formazione in possesso della Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2008, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

Per informazioni:
formazione-finanziata@ikn.it
02.83847.624