

**MODUŁ II: NARZĘDZIA COACHINGOWE DO POZNAWANIA
SIEBIE W KONTEKŚCIE ROZWOJU KARIERY ZAWODOWEJ**

**READY
TO
START**

**CAREER SELF-
DISCOVERY METHOD**



Dofinansowane przez
Unię Europejską



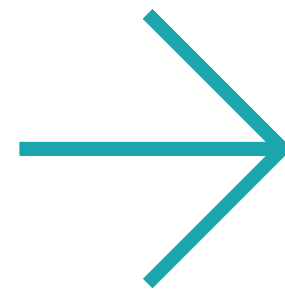
FERİ





WPROWADZENIE

Prezentacja na temat narzędzi i metod zarządzania. Omówienie podstawowych narzędzi i metod używanych w zarządzaniu i planowaniu, takich jak **metoda SMART**, **model GROW**, **Koło Życia**, **Koło Pracy**, **macierz Eisenhowera** oraz **analiza SWOT**.



KONTRAKT

Czym jest kontrakt?

Kontrakt to umowa pomiędzy dwoma lub więcej stronami, określająca wzajemne zobowiązania i prawa.

Znaczenie kontraktu

Kontrakty są kluczowe w biznesie, prawie i wielu innych dziedzinach, zapewniając jasno określone warunki współpracy.



RODZAJE KONKTRAKRÓW



Kontrakty na czas określony

Umowy zawierane na konkretny okres, po którego upływie mogą zostać przedłużone lub zakończone.



Kontrakty na czas nieokreślony

Umowy bez określonego końcowego terminu, które obowiązują do momentu ich rozwiązania przez jedną ze stron.



Kontrakty warunkowe

Umowy, które wchodzą w życie tylko pod pewnymi warunkami, które muszą być spełnione przez strony.

METODA SMART

Czym jest metoda SMART?

Metoda SMART to technika wyznaczania celów, która zapewnia, że cele są jasno określone i osiągalne.

Znaczenie SMART

SMART to akronim od Specyficzne, Mierzalne, Osiągalne, Realistyczne, Terminowe.



METODA SMART – CELE POWINNY BYĆ



S

Specyficzne

Cel musi być jasno określony i jednoznaczny.



M

Mierzalne

Postęp i sukces muszą być możliwe do zmierzenia.



A

Osiągalne

Cel powinien być realistyczny i możliwy do osiągnięcia.



R

Realistyczne

Cel powinien być znaczący i istotny.



T

Terminowe

Cel musi mieć określony termin realizacji.

METODA SMART – PRZYKŁADY



Przykład 1.

Zwiększenie sprzedaży o 20% w ciągu najbliższych 6 miesięcy poprzez wprowadzenie nowych produktów i intensyfikację kampanii marketingowej.



Przykład 2.

Ukończenie kursu programowania w ciągu 3 miesięcy, ucząc się minimum 10 godzin tygodniowo.



Przykład 3.

Poprawa jakości obsługi klienta poprzez wdrożenie nowego systemu CRM w ciągu 4 miesięcy.

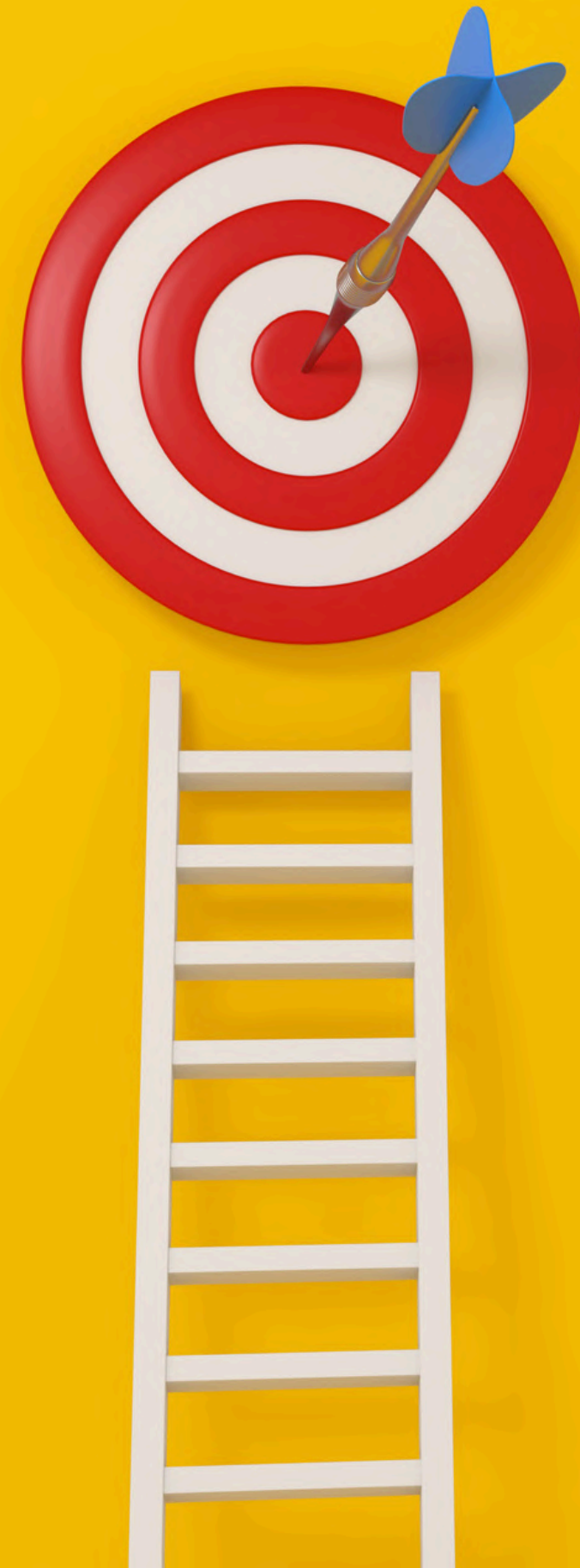
MODEL GROW

Czym jest model GROW?

Model GROW to struktura stosowana w coachingu do określania i osiągnięcia celów.

Elementy GROW

- Akronim od Goal (Cel),
- Reality (Rzeczywistość),
- Options (Opcje),
- Will (Wola).



METODA SMART – CELE POWINNY BYĆ



G

Goal (Cel)

Określenie, co dokładnie chce się osiągnąć.



R

Reality (Rzeczywistość)

Analiza obecnej sytuacji i dostępnych zasobów.



O

Options (Opcje)

Wypracowanie możliwych rozwiązań i dróg do osiągnięcia celu



W

Will (Wola)

Określenie woli i zaangażowania w dążeniu do celu.

MODEL GROW – PRZYKŁADY



Przykład 1.

Pomoc w osiągnięciu celów zawodowych, np. awansu lub zmiany kariery.



Przykład 2.

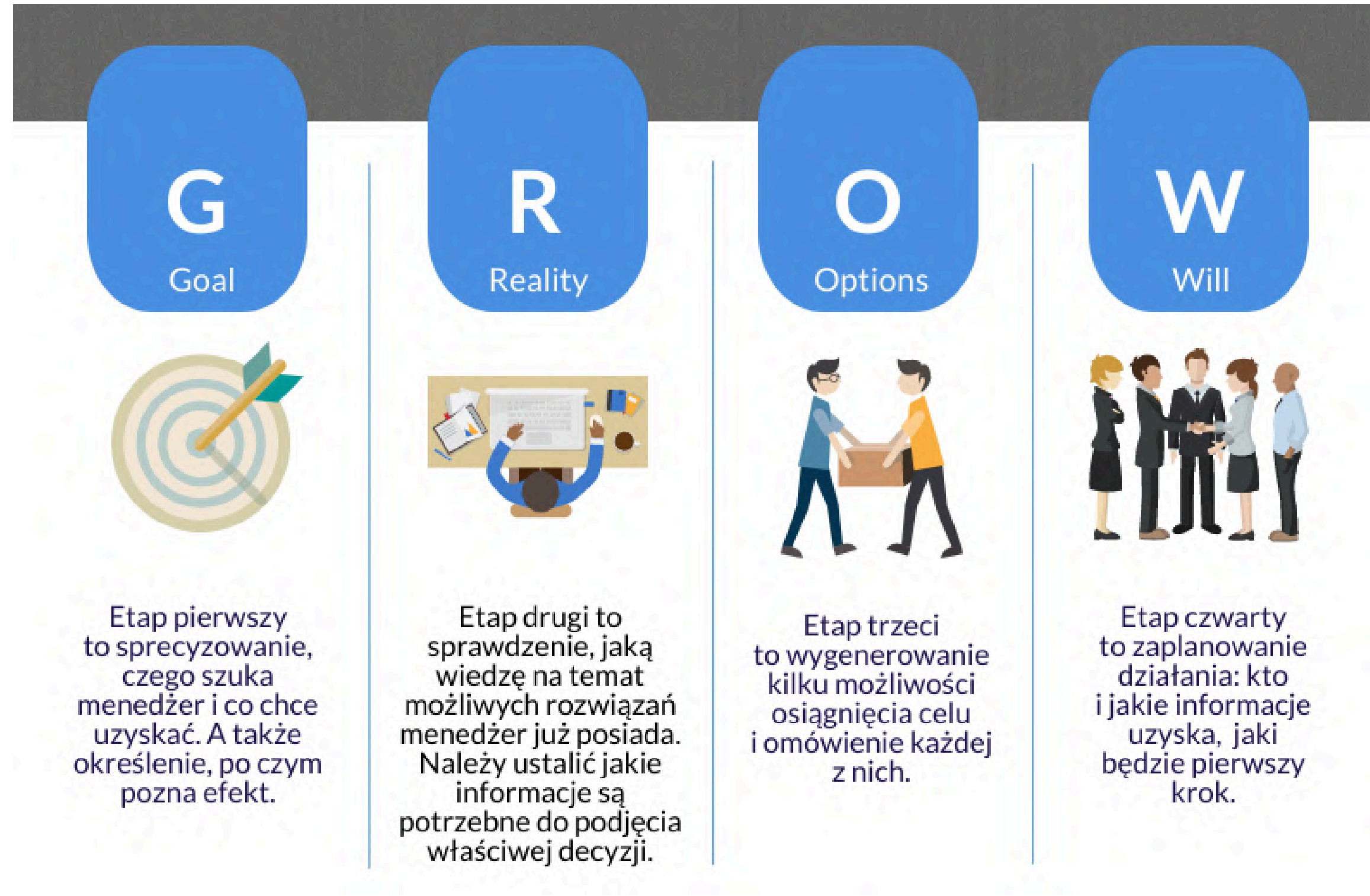
Wsparcie w osiągnięciu celów osobistych, np. poprawy zdrowia lub relacji.



Przykład 3.

Pomoc w rozwoju umiejętności, np. nauki nowych kompetencji lub języka.

MODEL GROW – W FORMIE GRAFICZNEJ



KOŁO ŻYCIA

Czym jest koło życia?

Koło życia to narzędzie stosowane w coachingu do analizy i równoważenia różnych obszarów życia.

Znaczenie koła życia

Pozwala na wizualizację, które aspekty życia wymagają większej uwagi i pracy.



KOŁO ŻYCIA – ELEMENTY

Zdrowie



Fizyczne i psychiczne samopoczucie.



Kariera

Satysfakcja z pracy zawodowej i rozwój zawodowy.



Relacje

Jakość relacji z rodziną, przyjaciółmi i partnerem.



Finanse

Stabilność finansowa i zarządzanie pieniędzmi.

Rozwój osobisty



Edukacja, umiejętności i samorozwój.



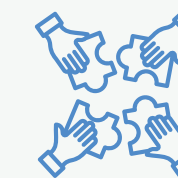
Czas wolny

Aktywności rekreacyjne i hobby.



Środowisko

Jakość życia i otoczenie.



Wkład społeczny

Zaangażowanie w działalność społeczną i charytatywną.

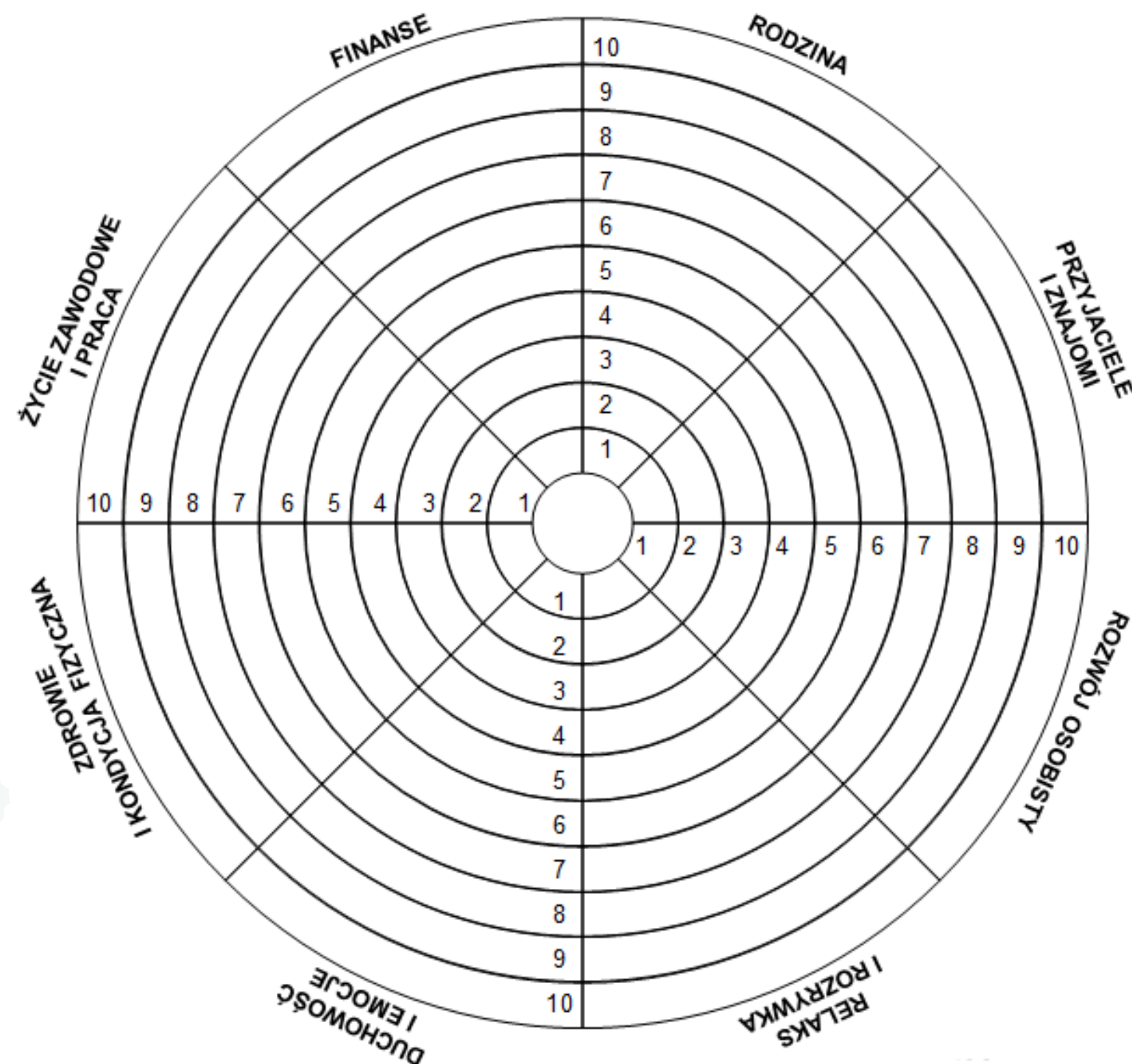
KOŁO ŻYCIA – JAK STWORZYĆ

KROK 1.

Wybierz osiem obszarów życia, które są dla Ciebie najważniejsze.

KROK 2.

Przyznaj każdemu obszarowi ocenę od 1 do 10, gdzie 1 to minimalna satysfakcja, a 10 to maksymalna.



KROK 3.

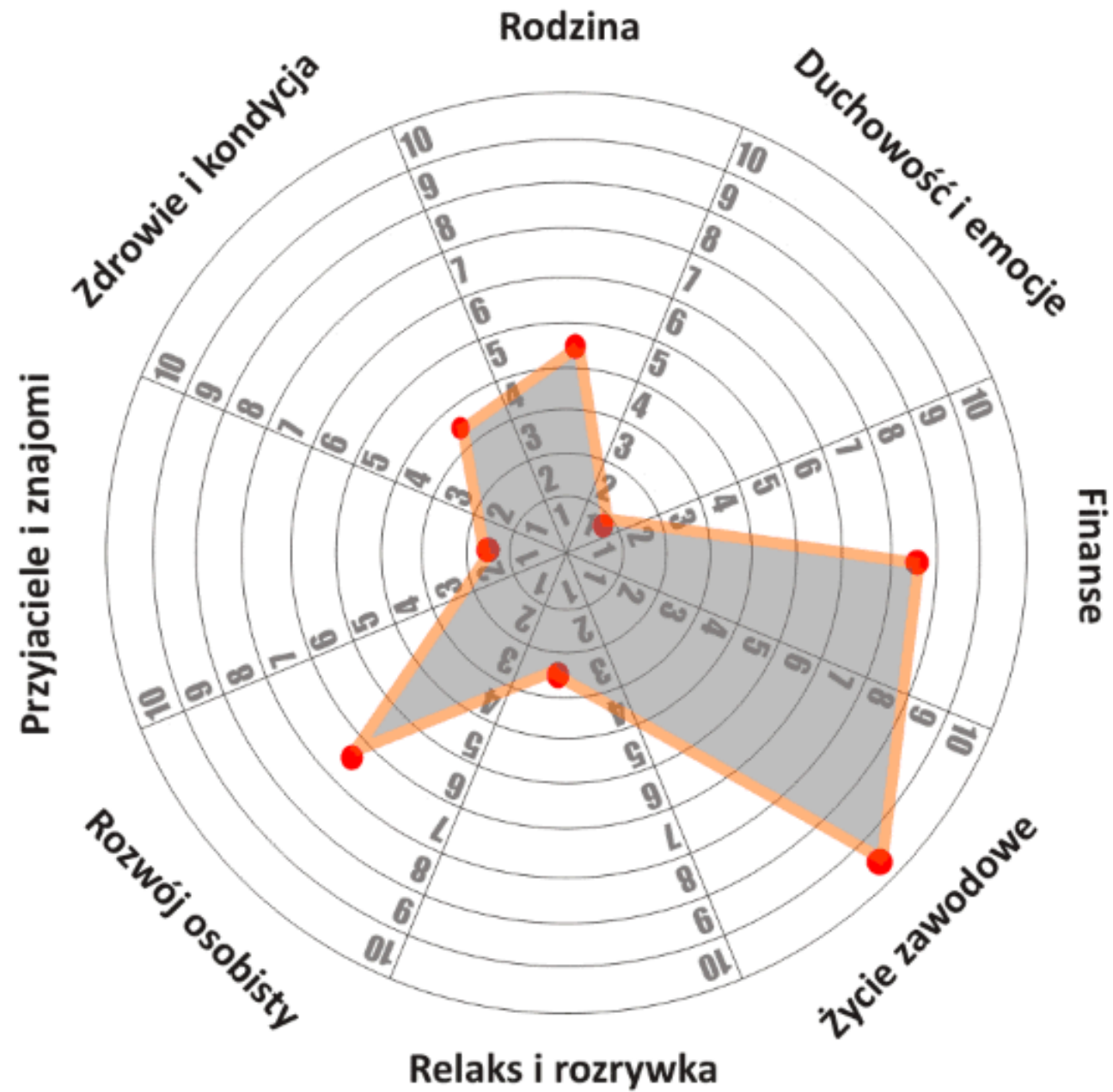
Narysuj koło podzielone na osiem segmentów i zaznacz oceny na odpowiednich osiach.

KROK 4.

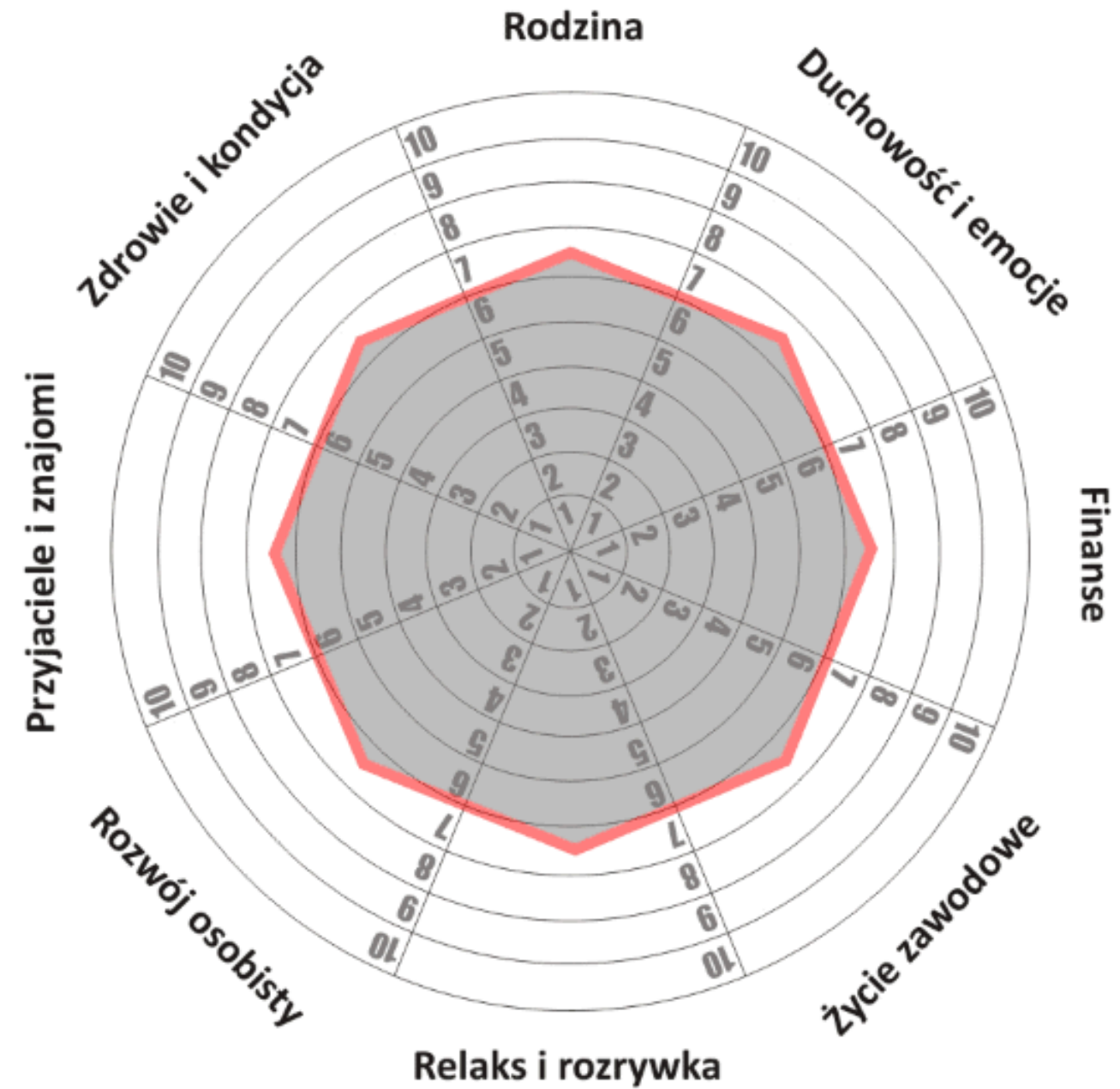
Połącz punkty, tworząc wykres radarowy, który pokaże, które obszary wymagają uwagi.

KOŁO ŻYCIA – W FORMIE GRAFICZNEJ

KOŁO ŻYCIA NIEWYWAŻONE



KOŁO ŻYCIA IDEALNIE ZBILANSOWANE



KOŁO PRACY (skuteczności)

Czym jest koło pracy?

Koło pracy, znane również jako koło skuteczności, to narzędzie stosowane do analizy i optymalizacji wydajności pracy.

Znaczenie koła życia

Pozwala na wizualizację i ocenę różnych aspektów pracy, co pomaga w identyfikacji obszarów wymagających poprawy.

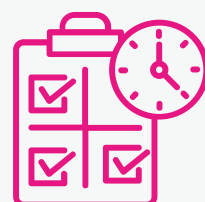


KOŁO PRACY

Planowanie



Ustalanie celów i priorytetów.



Organizacja

Efektywne zarządzanie zasobami.



Relacje

Jakość relacji z rodziną, przyjaciółmi i partnerem.



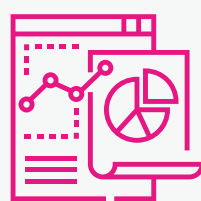
Delegowanie

Przydzielanie zadań odpowiednim osobom.

Monitorowanie



Śledzenie postępów i wyników.



Analiza

Ocena skuteczności działań.



Korygowanie

Wprowadzanie zmian w celu poprawy wydajności.

KOŁO PRACY

Określanie priorytetów

Umożliwia identyfikację najważniejszych zadań.

Efektywne wykorzystanie zasobów

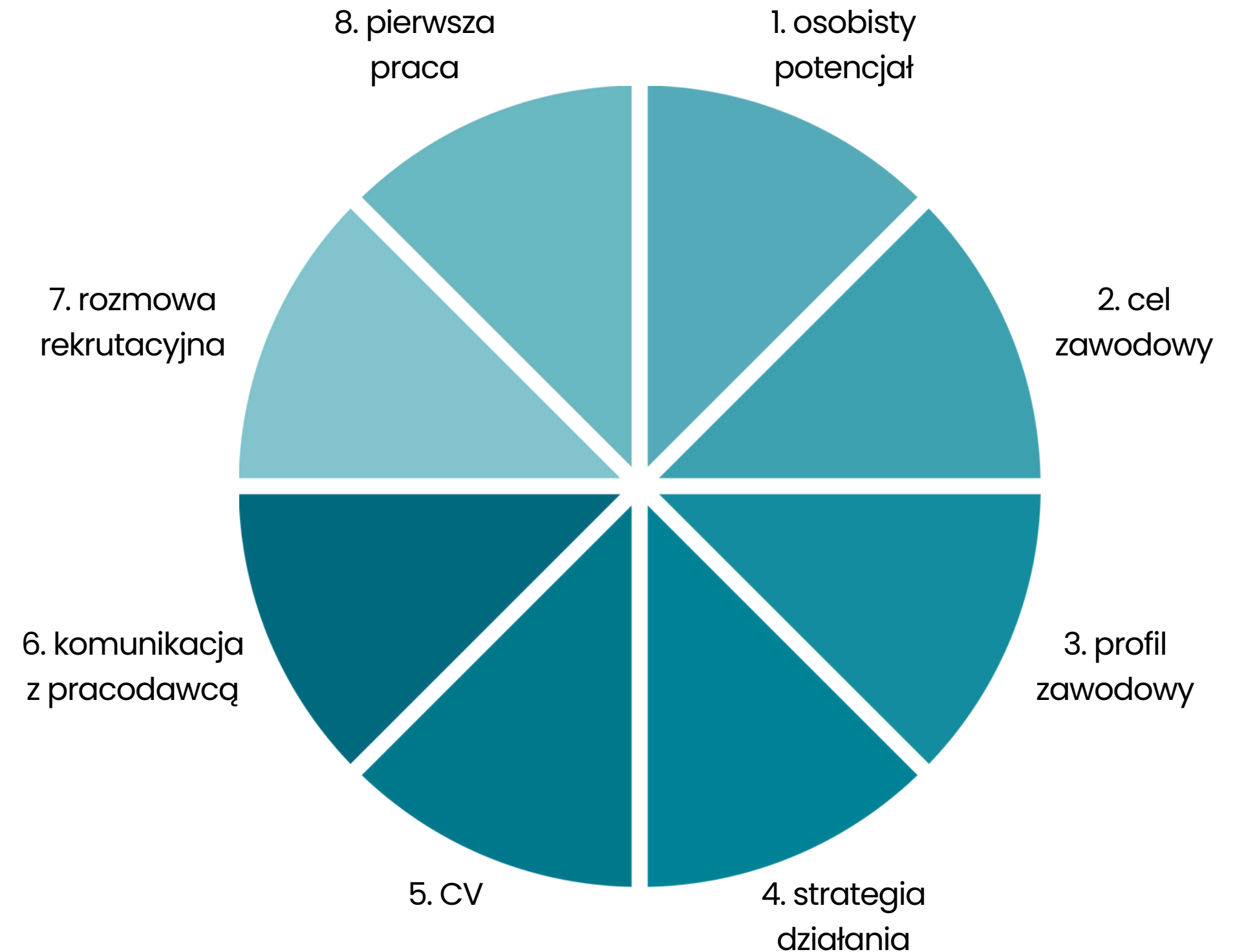
Pomaga w lepszym zarządzaniu czasem i zasobami.

Lepsza organizacja pracy

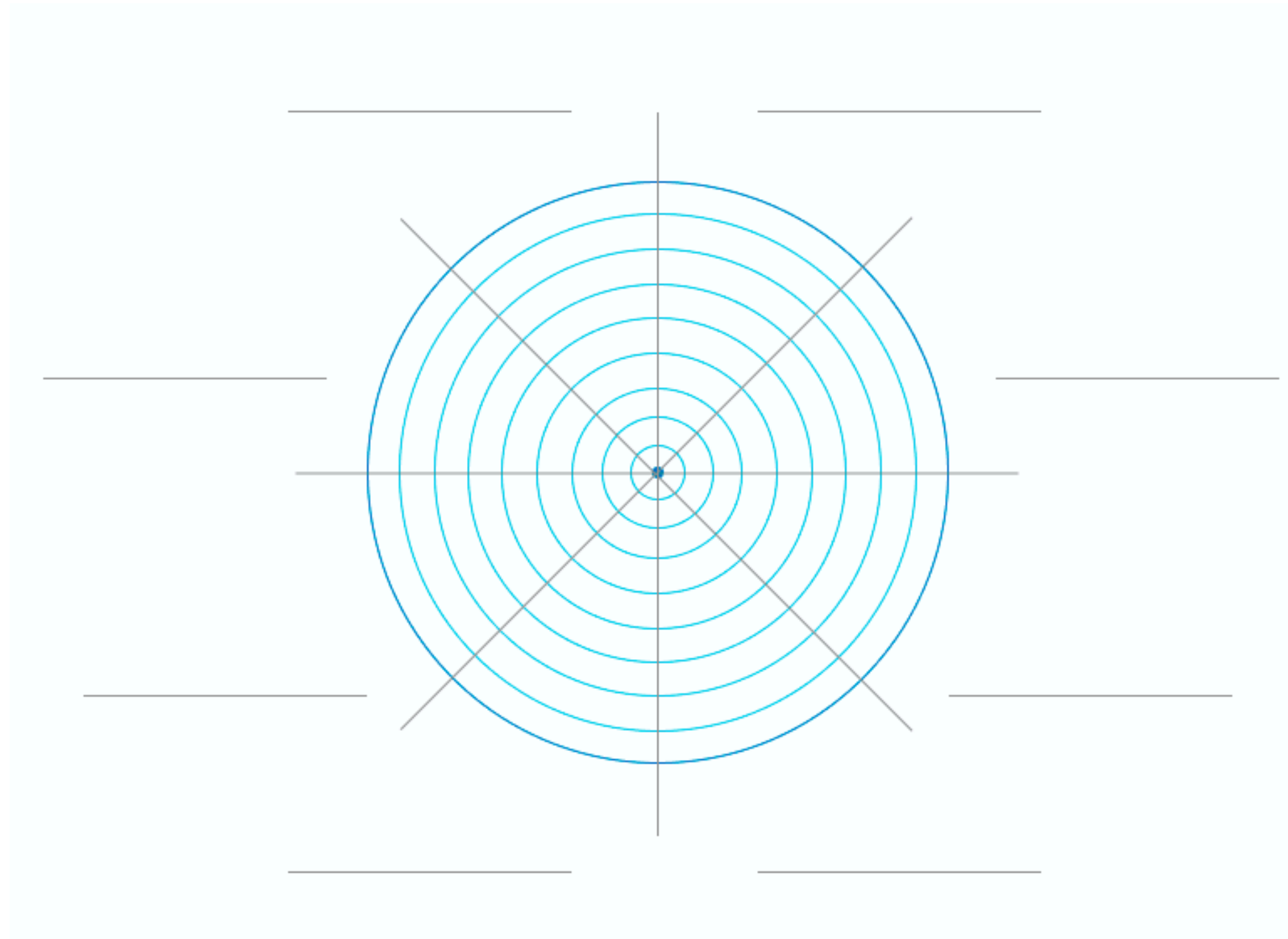
Ułatwia planowanie i organizację zadań.

Poprawa wydajności

Pozwala na monitorowanie postępów i wprowadzanie usprawnień.



KOŁO PRACY – W FORMIE GRAFICZNEJ



Źródło: <https://mentiway.com/techniki-mentoringowe-i-managerskie/?t=kolo-pracy>.

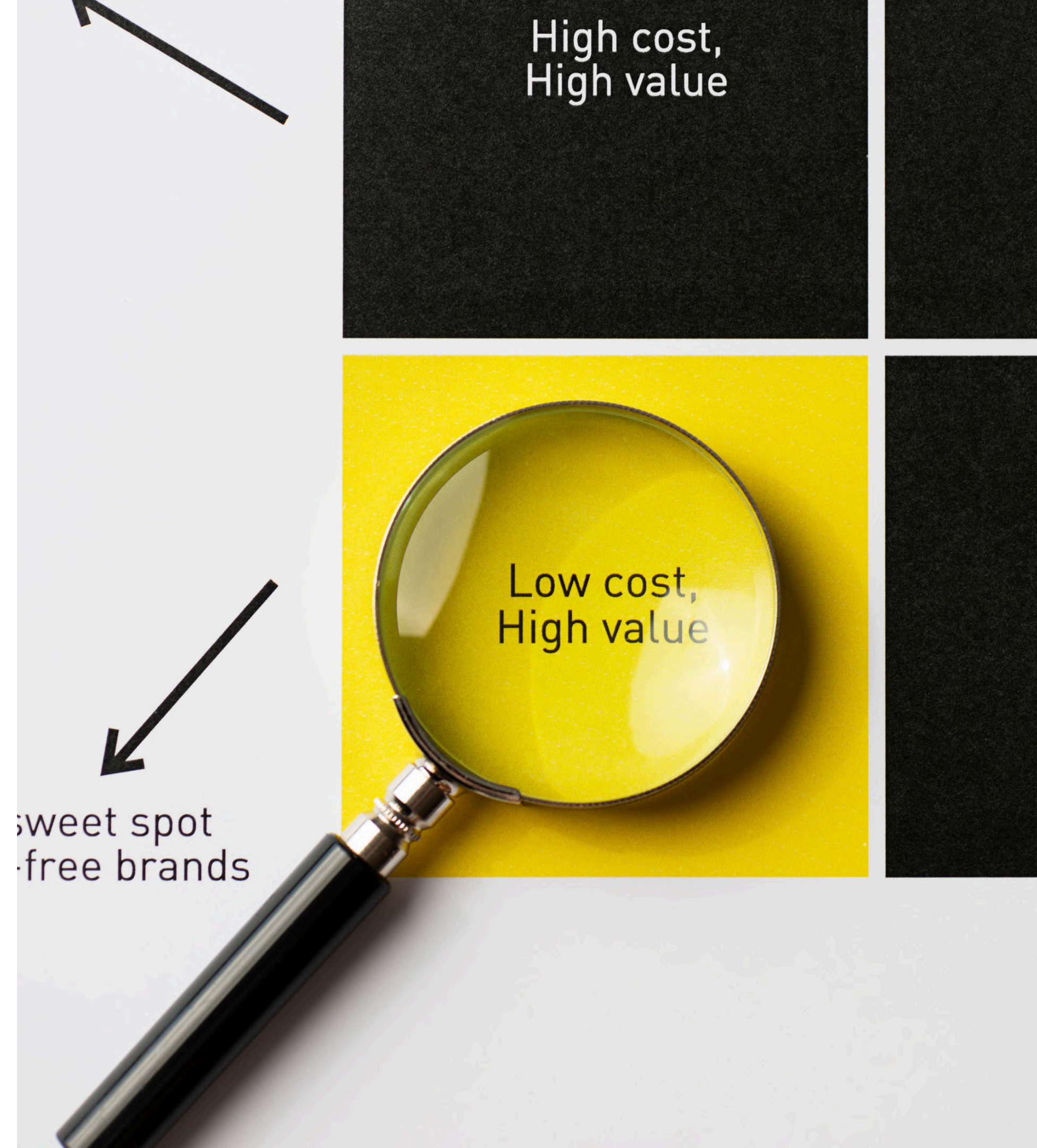
MACIERZ EISENHOWERA

Czym jest Macierz Eisenhowera?

Macierz Eisenhowera to narzędzie do zarządzania czasem i ustalania priorytetów zadań.

Znaczenie macierzy

Pozwala na kategoryzację zadań według ich ważności i pilności, co ułatwia efektywne zarządzanie czasem.



MACIERZ EISENHOWERA – ELEMENTY

Zadania, które wymagają natychmiastowej uwagi.

WAŻNE I PILNE
zrób to sam!

WAŻNE I NIEPILNE
zaplanuj!

Zadania, które są pilne, ale nie mają dużego znaczenia.

Zadania, które są istotne, ale nie wymagają natychmiastowego działania.

NIEWAŻNE I PILNE
delguj!

NIEWAŻNE I NIEPILNE
wyeliminuj!

Zadania, które można zignorować lub odłożyć na później.

MACIERZ EISENHOWERA – KROKI

Krok 1.

Sporządź listę wszystkich zadań, które musisz wykonać.

Krok 2.

Podziel zadania na cztery kategorie:
Ważne/Pilne, Ważne/Niepilne,
Nieważne/Pilne, Nieważne/Niepilne.

Krok 3.

Skup się na realizacji zadań Ważnych/Pilnych.

Krok 4.

Planuj czas na zadania Ważne/Niepilne, aby uniknąć ich przekształcenia w pilne.

Krok 5.

Deleguj zadania Nieważne/Pilne, jeśli to możliwe.

Krok 6.

Unikaj zadań Nieważnych/Niepilnych, aby efektywnie zarządzać czasem.

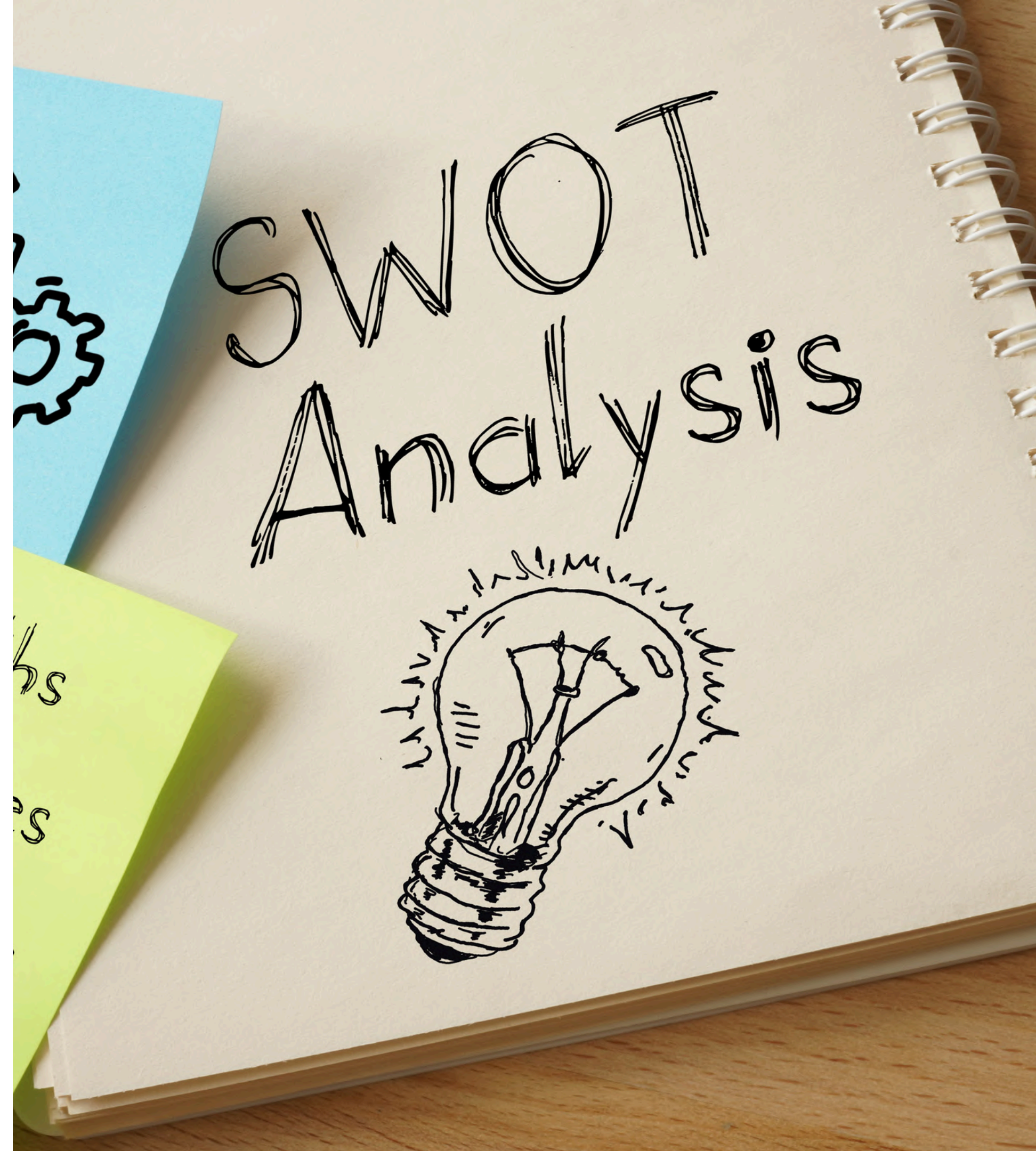
ANALIZA SWOT

Czym jest analiza SWOT?

Analiza SWOT to narzędzie służące do oceny mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń związanych z daną organizacją lub projektem.

Znaczenie analizy SWOT

Pomaga w identyfikacji strategicznych czynników wewnętrznych i zewnętrznych, które mogą wpłynąć na sukces lub niepowodzenie..



ANALIZA SWOT – ELEMENTY

Mocne strony (Strengths)

Wewnętrzne zasoby
możliwości, które dają
przewagę konkurencyjną.



Słabe strony (Weaknesses)

Wewnętrzne braki
i ograniczenia, które mogą
utrudniać rozwój.



Szanse (Opportunities)

Zewnętrzne czynniki, które
mogą sprzyjać rozwojowi
i sukcesowi.

Zagrożenia (Threats)

Zewnętrzne czynniki, które
mogą stanowić ryzyko dla
organizacji lub projektu.

ANALIZA SWOT – PRZYKŁADY



Przykład 1.

Firma technologiczna: Mocne strony – innowacyjność, Słabe strony – ograniczone zasoby finansowe, Szanse – rozwój rynku technologicznego, Zagrożenia – silna konkurencja.



Przykład 2.

Restauracja: Mocne strony – wysoka jakość jedzenia, Słabe strony – mała lokalizacja, Szanse – rosnący trend zdrowego odżywiania, Zagrożenia – zmieniające się przepisy dotyczące zdrowia.

ANALIZA SWOT – PRZYKŁADY

S

Strength

W czym jesteśmy dobrzy?
Czym wyróżnia się nasza firma?
Jakie aspekty naszej działalności cenią docelowi odbiorcy?

W

Weakness

Które inicjatywy osiągają słabe wyniki i dlaczego?
Co możemy poprawić?
Jakie zasoby mogą zwiększyć naszą wydajność?

O

Opportunity

Jakie pojawiają się trendy, które możemy wykorzystać?
Czy nasze usługi mogą wypełnić luki rynkowe?
Co w otoczeniu zmienia się na naszą korzyść?

T

Threat

Jakie zmiany w branży budzą niepokój?
Jakie trendy rynkowe widać na horyzoncie?
W jakich obszarach konkurencja osiąga lepsze wyniki? Jaki to może mieć na nas wpływ?

Jak skonstruować pytania ?

Q&A

Zadawaj pytania

Zapraszamy do zadawania pytań dotyczących omówionych tematów.

Dyskusja

Otwarta dyskusja na temat narzędzi i metod zarządzania.



**READY
TO
START**

**DZIĘKUJEMY ZA UDZIAŁ
W WARSZTATACH!**



**Dofinansowane przez
Unię Europejską**



Projekt jest współfinansowany ze środków UE. Wyrażone poglądy i opinie są jedynie opiniami autora lub autorów i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy i opinie Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Edukacji i Kultury (EACEA). Unia Europejska ani EACEA nie ponoszą za nie odpowiedzialności.

Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską. Wszystkie rezultaty wypracowane w ramach projektu „READY TO START” udostępniane są na zasadzie otwartych licencji (CC BY-SA 4.0 DEED). Można z nich korzystać bezpłatnie i bez ograniczeń. Kopiowanie lub przetwarzanie tych materiałów w całości lub w części bez zgody autora jest zabronione. W przypadku wykorzystania rezultatów niezbędne jest podanie źródła finansowania oraz jego autorów.