

ՆԵՂԻՆԱԿ
ԱՆՆԱ ԲԱՐՈՅԱՆ



ՔՈՒՉԻՆԳԸ ԲԻԶՆԵՍՈՒՄ

ac
armcoaching

ՊԱՏՐԱՍՏՎԱԾ ԱՐՄՔՈՈՒՉԻՆԳ ՔՈՈՒՉԵՐԻ ԶԱԳԱՅՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆԻ ԿՈՂՄԻՑ

«ԱՐՄՔՈՈՒՉԻՆԳ» ՔՈՈՒՉՆԵՐԻ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆ

“ArmCoaching” քուչերի զարգացման կենտրոնը պատրաստում է քուչեր Հայաստանում: Մեր գործունեության հիմնական նպատակն է զարգացնել քուչինգ մասնագիտությունը Հայաստանում: Մենք համախմբում ենք քուչերին և վերապատրաստում միջազգային չափանիշներին համապատասխան՝ զարգացնելով քուչինգային առանձնահատկություններն ու կարիերան:

Հաշվի առնելով մեր հիմնական տեսլականը՝ կազմակերպում ենք սեմինարներ, դասընթացներ, քննարկումներ, բաց հանդիպումներ:

Մենք համագործակցում ենք անհատների և կազմակերպությունների հետ, բարելավում, զարգացնում կատարողականն ու օգնում սահմանել հստակ նպատակներ: Մենք գործունեություն ենք իրականացնում միջազգային չափանիշների հիման վրա

Մենք համագործակցում ենք անհատների և կազմակերպությունների հետ, բարելավում, զարգացնում կատարողականն ու օգնում սահմանել հստակ նպատակներ:

Մենք գործունեություն ենք իրականացնում միջազգային չափանիշների հիման վրա:

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Բիզնես քոուչը մասնագիտորեն վերապատրաստված քոուչ է, ով աջակցում և առաջնորդում է ձեզ՝ բիզնեսի սեփականատիրոջը, բիզնեսը զարգացնելու և սկսելու գործում:

Բիզնես քոուչն օգնում է հստակեցնել բիզնեսի նպատակներն ու խնդիրները, օգնում է զարգացնել հմտություններ և ձեռք բերել հաջող ձեռնարկատիրական գործունեություն վարելու համար անհրաժեշտ ռեսուրսներ:

Բիզնես քոուչը կանոնավոր կերպով հանդիպում է՝ քննարկելու հաճախորդի առջև դրված ներկա և ապագա բիզնեսի խնդիրները:

Այն բիզնեսը պահում է նախանշած ուղու վրա՝ շարունակաբար առաջ շարժվելով դեպի նպատակներն ու խնդիրները: Արդյունքն այն է, որ հաճախորդը ունենում է հստակություն, թե ինչ է նշանակում հաջողություն և գտնում է հաջողություն ստեղծելու միջոցները:

Սովորաբար, բիզնես քոուչերը աշխատում են հետևյալ ոլորտներից մեկում.

- Ընդհանուր պլանավորում - այս բիզնես քոուչը համագործակցում է հաճախորդի ռազմավարական պլանավորման, մարքեթինգային և գովազդային պլանավորման, ֆինանսական կառավարման և պլանավորման, ինչպես նաև ընդհանուր կառավարման և անձնակազմի խնդիրների կայունացման և զարգացման ուղղությամբ:
- Շուկայավարում և գովազդային պլանավորում - այս բիզնես քոուչը մասնագիտանում է օգնելու հաճախորդին մշակել և իրականացնել գովազդային գործողությունների ծրագիրը, գովազդային պլանը և հասարակայնության հետ կապերի ծրագիրը:
- Ֆինանսական պլանավորում - այս բիզնես քոուչը մասնագիտանում է օգնելու հաճախորդին հասկանալ ֆինանսական հաշվետվությունները, դրամական միջոցների հոսքերի կառավարումը, գնագոյացման ռազմավարությունը և աշխատողների փոխհատուցման ծրագրերը: Այնուամենայնիվ, այս բիզնես քոուչը հարկային խորհրդատու չէ:

Ո՞վ է բիզնեսի քույրը և ի՞նչ է անում նա բիզնեսի համար:
Բիզնեսի սեփականատերերը, ովքեր փնտրում են
բիզնեսի քույրերի փորձագիտական ուղղություն,
սովորաբար փնտրում են քույրեր, ովքեր ոչ միայն
հաջողակ բիզնես քույրեր և մասնագետներ են, այլ նաև
անկեղծ հետաքրքրություն ունեն նրանց օգնելու:

Բիզնես քույր.

- օգնում է տեսնել բիզնեսի և կյանքի մեծ պատկերը,
- առաջնորդում է խթանելու բիզնեսի կարողությունները և
մտավոր զարգացմանը,
- անկեղծ հետադարձ կապ է տալիս բիզնեսի ուժեղ և թույլ
կողմերի մասին,
- օգնում է հաճախորդին բացահայտել բիզնեսի
հնարավորությունները,
- բիզնեսին կապում է մասնագետների և
կազմակերպությունների հետ, որոնք կարող են օգնել
խնդիրների լուծման հարցում,
- օգնում է հաճախորդին անցումային շրջաններում՝ փոքր
ձեռնարկություն հիմնելու և զարգացնելու գործում,
- օգնում է տարանջատել անձնական և գործնական
կյանքը,
- լսում է խնդիրները, օգնում է նպատակներ դնել և
ծրագիր մշակել, իսկ հաճախորդից պահանջվում է
իրականացնել ծրագրերը, քաջալերում է հաճախորդին՝
կերտելով ինքնավստահություն:

ԲԻԶՆԵՍ ՔՈՈՒՉԻՆ ԲՆՈՒԹԱԳՐՈՂ ԿՈՂՄԵՐԸ

- ICF կողմից հաստատված մասնագիտորեն վերապատրաստված քուլչ է: ICF- ը քուլչերի միջազգային ֆեդերացիա է, որը հանդիսանում է պրոֆեսիոնալ քուլչերի ասոցիացիա:
- Փորձառություն բիզնեսի առջև դրված խնդիրները բացահայտելու և լուծելու գործում, մասնավորապես այն փոքր բիզնեսի ոլորտներում, որոնցում հաճախորդը օգնություն է փնտրում, կարող է աջակցել ձեր առջև դրված խնդիրների լուծման վերաբերյալ:
- Աջակցելով բիզնեսի կարիքներին և ձգտումներին, խրախուսում է հաճախորդին ընդունել բիզնեսի հետ կապված մարտահրավերները և հաղթահարել բիզնեսի գործունեության դժվարությունները:
- Համբերատարությամբ և պատրաստակամությամբ ժամանակ է տրամադրում հաճախորդի հետ շփվելուն՝ ապահովելու բիզնեսի հաջողությունը:
- Կենտրոնանում է մարդկանց վրա, ունի մարդկանց հանդեպ անկեղծ հետաքրքրություն ու օգնելու ցանկություն և գիտի, թե ինչպես արդյունավետ շփվել և ակտիվ լսել:
- Ոգեշնչում է, խրախուսում է և թույլ է տալիս արդյունավետ հետադարձ կապի միջոցով հասնել առավելագույնին:

- Ուսուցիչ, ով օգնում է կառավարել և ուղղորդել ուսուցմանը, այսինքն՝ ակտիվորեն ճանաչում և օգտագործում է ուսուցման հնարավորությունները՝ բիզնեսի գործունեության մեջ արդյունքները բարձրացնելու համար:
- Հաճախորդի զարգացման ուժի ու կարողությունների վրա վստահող և գնահատող:

Ինչո՞ւ է արդյունավետ բիզնես քուչինգը:

Բիզնես քուչն օգնում է սովորել և տիրապետել բիզնեսի կառավարման հատուկ հասկացությունները և կատարողականի դժվարությունները հաղթահարելու տեխնիկային:

Արդյունավետ բիզնես քուչը կատարում է հետևյալը.

- պարզաբանում է բիզնեսի կառավարման հմտությունները, որոնք ցանկանում է ձեռք բերել հաճախորդը,
- հիշեցնում է հաճախորդին, թե ինչու են այդ բիզնեսի հմտությունները կարևոր, աշխատում է հաճախորդի հետ՝ մանրամասնորեն որոշելով, թե ինչպես մոտենալ բիզնեսի առաջադրանքին / գործունեությանը,
- ուսումնասիրում է հաճախորդի կատարողականը, • գնահատում է հաճախորդի կատարողականը՝ պատասխաններ տալով,
- ապահովում է հաճախորդի աճը՝ մարտահրավերների, խնդրանքների և հանձնարարությունների միջոցով

Ի՞նչն է ԱՄԵՆԱԿԱՐԵԻՈՐԸ ՔՈՈՒՉԻՆԳԱՅԻՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՄԵՋ

Բիզնես քույշի և հաճախորդի միջև արդյունավետ հարաբերությունների բանալին երկու կողմերի պարտավորությունն է: Երկուսն էլ պետք է պատրաստ լինեն իրենց ժամանակը նվիրել վստահության հաստատման և լավ հարաբերությունների ստեղծման համար:

Հարաբերությունն ուժեղացնող ոչ պակաս կարևոր այլ հատկություններ են.

1. հարգանք
2. վստահություն
3. հարաբերությունների ստեղծում
4. իրատեսական սպասումներ
5. ժամանակ

Բիզնես քուլչի նշանակման փուլ - քուլչինգային գործունեության առաջին փուլում բիզնես քուլչը կենտրոնանում է ինքնավստահությունը կերտելու վրա: Բիզնես քուլչը այս փուլում ավելի շատ ժամանակ է տրամադրում՝ կենտրոնանալով բիզնեսի հետ կապված հարցերի և բիզնեսի կառավարման հայեցակարգերի և տեխնիկայի վերաբերյալ մանրամասն տեղեկատվություն տրամադրելու վրա: Քուլչը կիսում է իր սեփական բազմաթիվ փորձառությունները, փորձությունները, մոտեցումները և լուծումները:

Ինչպե՞ս է աշխատում քուլչինգը:

Քուլչինգային համագործակցությունը սկսվում է երկարաժամկետ հանդիպման ժամանակ, երբ քուլչը իմանում է ամեն ինչ հաճախորդի և նրա բիզնեսի մասին: Դրանից հետո հաճախորդը և քուլչը կանոնավոր կերպով հանդիպում են՝ դեմ առ դեմ կամ հեռախոսով իրավիճակը գնահատելու, ռազմավարություն սահմանելու, ընթացիկ խնդիրները և նպատակները պարզելու և սահմանելու համար: Կարող եք ակնկալել, որ այս մեկնարկային հանդիպումը կարող է տևել առնվազն երկու ժամ:

ԲԻԶՆԵՍ ՔՈՈՒՉԻ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄԸ

Ո՞վ է բիզնես քույշը: Բիզնես քույշինգը զարգացող ոլորտ է: Որպես այդպիսին, դրա սահմանումը դեռ քննարկման առարկա է գործարարների, հետազոտողների և սպառողների շրջանում: Բիզնես քույշինգը գործածվում է ղեկավարի, քույշի և շահագրգիռ կողմերի համատեքստում:

Կարծում ենք, որ բիզնես քույշը կենտրոնանում է ինչպե՛ս ու ղեկավարի, այնպե՛ս էլ կազմակերպության կարիքների և նպատակների վրա: Այս սահմանումից ելնելով ներկայացնում ենք բիզնես քույշի հետևյալ սահմանումը:

Բիզնես քույշինգը անհատական գործընթաց է, որն օգուտ է բերում առաջնորդին և կազմակերպությանը: Աշխատելով ինչպես ղեկավարի, այնպես էլ կազմակերպության կողմից սահմանված նպատակների հետ՝ որակավորված և վստահելի քույշը օգտագործում է քույշինգային տարբեր մեթոդները:

Այս աշխատանքն առաջնորդվում է քույշինգային

հարաբերության միջոցով՝ առավելագույն ազդեցության և ուսման բարձրագույն մակարդակի հասնելու համար:

Որոշ բիզնես քուչեր նախքան հանդիպումը տրամադրում են հարցերի ցուցակ, պայմանագիր և այլ գործիքներ: Այս հանդիպումը սահմանում է քուչի գործունեության երանգն ու ոճը: Սա այն հանդիպումն է, որի ընթացքում սահմանվում է քուչինգային գործունեության նպատակներն ու խնդիրները:

Շարունակելով քուչինգ սեսիաները պարբերական սկզբունքով՝ հաճախորդն և քուչը հանդիպում են.

- տեղեկացվելու նախորդ հանդիպման շրջանում հանձնարարված առաջադրանքների կամ պայմանավորվածությունների մասին,
- բացահայտելու և հստակեցնելու հաճախորդի և բիզնեսի համար հաջորդ քուչինգային սեսիայի նպատակներն ու խնդիրները,
- ստուգելու աշխատանք / կյանք հավասարակշռությունը:

Կարողության զարգացում:

Մտածելու, զգալու, գործելու, սովորելու, առաջնորդելու և ուրիշների հետ շփվելու նոր ձևերի ստեղծումը կառուցում է անհատական և կազմակերպչական արդյունավետություն: Որպեսզի ղեկավարը և նրա հիմնական շահագրգիռ կողմերը հասկանան, հստակեցնեն և հավատարիմ լինեն՝ քուչինգային նպատակներին համապատասխան օգտագործվում են տվյալների հավաքագրման տարբեր մեթոդներ կազմակերպական համատեքստում պահանջվող հիմնական գործոններն ու հմտությունները բացահայտելու համար: Հարցերի և ստանդարտացված գործիքների պատշաճ օգտագործումը ապահովում է կազմակերպության ներսում մի շարք հեռանկարներ ներկայացնող մարդկանցից հավաքագրված տվյալների ճշգրտությունն ու վավերացում:

Որակավորված քուչ.

Քանի որ բիզնես քուչը պաշտոնական լիցենզավորում չունի, կարևոր է, որ կազմակերպությունն ու ղեկավարը պաշտպանված լինեն՝ իմանալով, թե ինչ իրավասություններն են պահանջվում հիմնական և առաջատար մակարդակներում քուչինգային գործունեության հաջողության համար

Վստահելի քոուչ.

Քոուչը վստահություն է ձեռք բերում ղեկավարի և կազմակերպության կողմից՝ էթիկայի կանոնների և գաղտնիության պահպանման միջոցով: Քոուչը պահպանում է ղեկավարի հետ հավասար կարգավիճակը՝ հիերարխիկ սահմանափակումներից դուրս խորհուրդ տալով և առաջնորդելով:

Քուչինգային հարաբերություն.

Քուչինգային համագործակցությունը շահավետ մոտեցում է, որի ընթացքում բոլոր գործընկերները պլանավորում են գործընթացը միասին, բացահայտ շփվում և համագործակցում են՝ գերակշռող կազմակերպական նպատակների վերջնական նպատակի իրականացման համար:

1. Կազմակերպության ղեկավարը, քոուչը և կազմակերպության այլ հիմնական շահագրգիռ կողմերը համագործակցում են՝ բացահայտելու կազմակերպության կարիքներ ու զարգացման ուղիները: Բիզնես քոուչը կարող է լինել կամ արտաքին՝ կազմակերպությունից դուրս կամ ներքին՝ կազմակերպության աշխատակից:

2. Համագործակցության շրջանակում համաձայնություն է ձևավորվում հիմնարար կանոնների, ժամկետների և հաջողության որոշակի նպատակների ու չափանիշների շուրջ:

3. Քոուչինգային գործընկերությունն օգտագործում է համաձայնեցված մոտեցումներ, ներառյալ.

- զարգացման ծրագրի ստեղծում
- հմտությունների ձևավորում
- կատարողականի բարելավում
- հետագա առաջադրանքների մշակում
- ղեկավարության և բիզնեսի նպատակների ուսումնասիրում, սահմանում և իրականացում:

4. Արդյունավետ քոուչինգային գործընթացը ներառում է

- նախնական քոուչինգային կարիքների վերլուծություն և պլանավորում
- համաձայնագիր
- տվյալների հավաքում
- նպատակների սահմանում և քոուչինգային պլանի մշակում
- քոուչինգային ծրագրի իրականացում
- արդյունքների չափում և հաշվետվություն
- անցում դեպի երկարաժամկետ զարգացում:

5. Քոուչը, ի թիվս այլոց, կարող է օգտագործել հետևյալ գործելաոճը.

- խնդիրների լուծում և պլանավորում
- փորձ և աշխատանքային պրակտիկա
- հետադարձ կապ
- երկխոսություն
- դերերի, ենթադրությունների և առաջնահերթությունների հստակեցում
- կառավարման և ղեկավարման մի շարք գործիքների ուսուցում և կիրառում
- նպաստում ռեսուրսների զարգացմանը:

6. Գործընկերության հիմնական նպատակը ղեկավարի ուժեղ կողմերը բարելավելն է և բիզնեսի ռազմավարական նպատակներին հասնելու համար անհրաժեշտ հիմնական իրավասությունների կառուցումը: Համագործակցությունը ներգրավում է քուլչինգային գործընթացի հիմնական շահագրգիռ կողմերին, ներառյալ.

- ղեկավար տնօրեն
- ստորաբաժանման ղեկավարներ
- մարդկային ռեսուրսների կառավարում և հարակից ներքին խմբեր,
- բիզնես ռազմավարական գործընկերներ
- բիզնեսի այլ առանցքային անձինք:

8. Բիզնես քուլչը սովորաբար վճարվում է այն կազմակերպության կողմից, որն աշխատանքի է ընդունվում ղեկավարի կողմից:

9. Քուլչինգային համագործակցության հաջողությունը ղեկավարվում է էթիկական ուղեցույցներով և ապացուցված պրակտիկայով, որոնք պահպանում են ղեկավարի և նրա գործընկերների բարեկեցությունը:

ԲԻԶՆԵՍ ՔՈՈՒՉԻ ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԵՔ ՄԱԿԱՐԴԱԿՆԵՐ

Բիզնես քուչի ուսուցման երեք մակարդակները ներառում են.

1. խնդիրների մարտավարական լուծում,
2. առաջնորդական կարողությունների և մտածողության, ինչպես նաև գործելակերպի նոր ձևերի զարգացում,
3. «Սովորել, թե ինչպես սովորել». զարգացնել ինքնարտացոլման հմտություններն ու սովորույթները, որոնք ապահովում են ուսման շարունակելիություն անգամ քուչինգային գործունեության ավարտից հետո: Երրորդ մակարդակը քուչինգային կարևոր և երբեմն անտեսված նպատակ է: Դրա նպատակներն են կանխել ղեկավարի երկարատև կախվածությունը քուչից և սովորեցնել սովորել և զարգացնել ինքնարտահայտման սովորությունները, որոնք կուղեկցեն ամբողջ կյանքի ընթացքում՝ հնարավորություն տալով նրան շարունակել զարգանալ իր կարիերայի ընթացքում:

Ի՞նչն է ՏԱՐԲԵՐ ԲԻԶՆԵՍ ՔՈՈՒՉԻՆԳՈՒՄ

Քանի որ վերջին մի քանի տարիների ընթացքում քուչինգի բոլոր ձևերը զարգացել են հասարակության մեջ, կարևոր է տարբերակել և սահմանել տարբեր ձևերը, որպեսզի ղեկավարներն ու կազմակերպությունները տեղյակ լինեն տարբերության մասին: Բիզնես քուչի պրակտիկան կարող է ներառել ստորև նկարագրված շատ քուչինգային մոտեցումներ: Այսպիսով, ժամանակի ընթացքում բիզնես քուչինգի ներգրավվածությունը կարող է շոշափել ղեկավարի գործունեության, ղեկավարման ոճի, կարիերայի կամ անձնական կյանքի շատ ասպեկտներ:

Կարիերայի քուչն օգնում է անհատներին պարզել, թե ինչ են ուզում և ինչ է իրենց պետք կարիերայից, այնուհետև որոշումներ կայացնել և կատարել անհրաժեշտ գործողություններ՝ իրենց կյանքի մյուս նպատակների հետ համատեղելով իրենց կարիերայի նպատակները:

Խմբային քուչը աշխատում է խմբում անհատների հետ:

Ուշադրության կենտրոնում կարող են լինել առաջնորդության զարգացումից մինչև կարիերայի զարգացում, սթրեսի կառավարումից մինչև թիմի ձևավորում: Խմբի քուչինգային կազմը համատեղում է անհատական քուչինգային օգուտները խմբերի ռեսուրսների հետ:

Անհատները սովորում են միմյանցից և փոխգործակցությունից, որոնք տեղի են ունենում խմբի շրջանակում: Հաճախ քույր դիտում է, թե ինչպես է խումբը համագործակցում աշխատանքի կամ հանդիպումների ժամանակ, իսկ հետո խմբին հետ է վերադարձնում այն դինամիկան և վարքը, որոնք օգնում կամ խանգարում են թիմին:

Կատարողականի քույր օգնում է բոլոր մակարդակներում աշխատողներին ավելի լավ հասկանալ իրենց աշխատանքի պահանջները, այդ պահանջները կատարելու համար անհրաժեշտ հմտությունները, ընթացիկ գործունեության մեջ առկա ցանկացած բացթողում և կատարողականը բարելավելու հնարավորությունները: Դրանից հետո քույրը աշխատում է աշխատողների, նրանց ղեկավարների և այլոց հետ իրենց աշխատավայրում՝ օգնելով աշխատակիցներին լրացնել աշխատատեղերի բացերը և հետագա մասնագիտական զարգացման պլաններ մշակել:

Անցումային քույր օգնում է այս ղեկավարներին արագացնել իրենց ներգրավվածությունը և արդյունավետությունը նոր պաշտոնում՝ նոր պարտականություններ, նոր լիազորություն, նոր մեթոդներ, որով նա և իր թիմը փոխկապակցված են կազմակերպության մյուս անդամների հետ:

Բարձր ներուժի կամ զարգացման քուլչը համագործակցում է կազմակերպությունների հետ՝ զարգացնելու այն անհատների ներուժը, ովքեր ճանաչվել են որպես կազմակերպության ապագայի կարևորագույն մաս կամ հանդիսանում են կազմակերպության իրավահաջորդության ծրագրի մի մասը: Քուլչի ուշադրության կենտրոնում կարող են ներառվել գնահատումը, կարողությունների զարգացումը կամ օժանդակության պլանավորումը և ռազմավարական նախագծերի իրականացումը:

Քուլչ 360 տեղեկատվության վերլուծության եվ զարգացման պլանավորման համար Կազմակերպությունները, որոնք օգտագործում են գնահատման կամ 360 հետադարձ կապի գործընթացը, քուլչի օգնությամբ ձեռք են բերում աշխատակիցների կողմից ներկայացված իրենց գնահականներն և հետադարձ կապի արդյունքները: Բացի այդ, քուլչը աշխատում է անհատների հետ՝ հետադարձ կապի, գնահատման արդյունքների և այլ համապատասխան տվյալների հիման վրա՝ մասնագիտական զարգացման ծրագրեր կազմելու:

Վարքագծային քուլչն օգնում է անհատներին փոխել հատուկ վարքագիծը կամ սովորությունները կամ սովորել ուրիշների հետ աշխատելու և փոխգործակցության նոր, ավելի արդյունավետ եղանակներ: Քուլչինգի այս տեսակը հաճախ օգնում է անհատներին, ովքեր այլևս չատ արժեքավոր են իրենց կազմակերպությունների համար:

Հաջողության քուլչը օգնում է գնահատել ավագ ղեկավար պաշտոնների թեկնածուներին և նրանց նախապատրաստում ավելի բարձր պաշտոնների համար: Նման քուլչը պետք է ունենա գնահատման հատուկ տեխնոլոգիական հմտություններ: Եթե ոչ, ապա գնահատումը և քուլչինգը կտրամադրվեն տարբեր մարդկանց կողմից: Չնայած քուլչի այս տեսակը կարող է օգտագործվել ցանկացած կազմակերպության մեջ, որն իր ղեկավարության շարքերում աճ կամ շրջանառություն է ապրում, այն կարևոր է ընտանեկան բիզնեսում ընկերության կենսունակությունը պահպանելու համար:

Թիմային քուլչ Մեկ կամ մի քանի թիմի քուլչը աշխատում է թիմի ղեկավարի և անդամների հետ՝ միմյանց հետ հաստատելու իրենց թիմային առաքելությունը, տեսլականը, ռազմավարությունը և ներգրավվածության կանոնները: Թիմի ղեկավարի և անդամների հետ կարող է հանդիպել՝ փոխհարաբերությունները հեշտացնելու հմտություններ ստեղծելու, խմբի՝ որպես բարձրակարգ թիմ ունեցող խմբի արդյունավետությունը զարգացնելու և թիմային նպատակներին հասնելու համար:

Անձնական / կյանքի քուլչն օգնում է անհատներին իրազեկվել և հստակեցնել իրենց անձնական նպատակներն ու առաջնահերթությունները, ավելի լավ հասկանալ նրանց մտքերը, զգացմունքներն ու տարբերակները և կատարել համապատասխան գործողություններ՝ իրենց կյանքը փոխելու, իրենց նպատակներն իրականացնելու և իրենց ավելի կատարյալ զգալու:

ԲԻԶՆԵՍ ՔՈՈՒՉԻՆԳԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՍԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Գերազանցման սկզբունքները դրանք այն արժեքներն են, որոնք առաջնորդում են քույզինգային գործընթացը: Ըստ այս սկզբունքների տրամադրվում է կողմնացույց, որը քույզը, ղեկավար տնօրենը և ղեկավար մարմնի այլ անդամներ կարող են օգտագործել իրենց գործողությունների ընթացքը սահմանելու, պահպանելու և շտկելու համար:

1. Համակարգերի հեռանկար Բիզնես քույզինգը միջամտությունների բազմաթիվ մոտեցումներից կամ տեսակներից մեկն է, որը կարող է օգտագործվել կազմակերպչական և ղեկավարության զարգացմանը նպաստելու համար: Միակ առաջնորդի զարգացման նպատակը միշտ պետք է լինի կազմակերպչական հաջողության ավելի մեծ նպատակի շրջանակների հիմքում: Քանի որ բիզնես քույզինգը պետք է իրականացվի որպես կազմակերպության զարգացման ընդհանուր ծրագրի բաղկացուցիչ մասերից մեկը, ղեկավարը և քույզը պետք է տեղյակ լինեն ավելի մեծ կազմակերպչական նպատակների մասին: Քույզը պետք է ունենա փորձ կազմակերպչական դինամիկայի և բիզնեսի կառավարման ոլորտում, որպեսզի քույզինգային համակարգն անցկացնի համակարգային խնդիրների մասին իրազեկված և հասկանալով:

Համակարգային տեսանկյունից բիզնես քուլչի մուտքը կազմակերպություն ենթադրում է, որ քուլչը ճանաչի և գնահատի այն բարդ կազմակերպչական դինամիկան, որում ղեկավարը գործում է: Քուլչինգային գործընթացի ազդեցության վերաբերյալ շարունակական իրազեկման միջոցով քուլչն ապահովում է համակարգային մոտեցում և հակառակը: Համապատասխանաբար, քուլչը խրախուսում է ղեկավարի տեսակետի փոփոխությունը՝ իրեն առանձին տեսնելով, մինչև այլ անձանց հետ փոխկախվածության ճանաչումը կազմակերպության մեջ: Այս մոտեցումը խրախուսում է հարգել կազմակերպական կյանքի բարդությունը և հիմքում ընկած կառույցները այդ բարդությունից այն կողմ թափանցելու կարողությունը: Փաստորեն, քուլչը օգնում է ղեկավարին տեսնել և՛ «անտառը, և՛ ծառերը»: Համակարգային տեսանկյունից քուլչինգը հնարավորություն է տալիս գնահատել զարգացման կարիքները ինչպես քուլչին, այնպես էլ ղեկավարին: Համակարգային մտածողությունը նաև խրախուսում է բոլոր գործընկերներին՝ գնահատել ղեկավարի վարքագծի փոփոխության ազդեցությունը կազմակերպության այլ կողմերի վրա:

Ղեկավարի պարտավորությունները

- Ուսումնասիրել սեփական տեսլականի, արժեքների և վարքի փոփոխությունները:
- Ուսումնասիրել, թե ինչպես են սեփական վարքագիծն ու գործողություններն ազդում այն համակարգերի վրա, որտեղ գործում է:
- Աշխատել քույրի հետ՝ օգնելով քույրին հասկանալու կազմակերպչական համակարգի ուժերը:
- Քույրին գային գործընթացում պատասխանատվություն ստանձնել գործողությունների համար և տեղյակ լինել վարքի փոփոխությունների ազդեցության մասին այլոց և ամբողջ կազմակերպության վրա:

Քույրի պարտավորությունները

- Պահպանել օբյեկտիվ և անկողմնակալ հեռանկար՝ երբեմն դիմադրություն ցույց տալով ղեկավարի կամ կազմակերպության հետ համագործակցությանը:
- Ճանաչել և գնահատել կազմակերպչական կառուցվածքի բարդությունը, որում ղեկավարը գործում է:
- Խրախուսել ղեկավարին՝ ուսումնասիրել ինչպես երկարաժամկետ, այնպես էլ կարճաժամկետ տեսակետներ: Ղեկավարի պարտավորությունները Քույրի պարտավորությունները
- Ընդունել ընդհանուր առմամբ բոլոր մասերի փոխազդեցությունը, հատկապես, թե ինչպես է ղեկավարի վարքագծի որևէ փոփոխություն կարող է ազդել այլ վարքագծի և այլ մարդկանց վրա:
- Օգնել ղեկավարին տարբերակել բարձր և ցածր լծակների փոփոխությունները: Արդյունքների հասնելու համար խրախուսեք ամենաբարձր լծակային գործողությունների նվիրվածությունը:

2. Արդյունքների կողմնորոշում Բիզնես քույշը պլանավորվում և իրականացվում է՝ կենտրոնանալով հատուկ, ցանկալի արդյունքների վրա: Ղեկավարը, նրա քույշը և կազմակերպությունը սկսում են որոշում կայացնել քույշինգային նպատակների մասին: Քույշինգային համագործակցության հիմնական անդամները ստորագրում են գրավոր քույշինգային պլան, որը սահմանում է յուրաքանչյուր նպատակի իրականացման համար սպասվող ժամկետները: Յուրաքանչյուր նպատակի համար կիրառվում են համապատասխան չափումներ, ներառյալ հետևողականության և հետադարձ կապի հաշվետվությունները:

Ղեկավարի պարտավորությունները

- Պատասխանատվություն ստանձնել քույշինգային աշխատանքները կենտրոնացնելու այն արդյունքների վրա, որոնք ամենից շատ են հետաքրքրում:
- Բավարար ժամանակ տրամադրել արդյունքների վրա աշխատելու համար:
- Պատրաստվել յուրաքանչյուր քույշինգային հանդիպմանը:
- Դիտել սեփական արդյունքները և հաղորդակցվել քույշինգային շահագրգիռ կողմերի հետ ձեր ձեռքբերումների և առկա բացերի մասին:
- Արդյունքներ ստանալու համար դիմել աջակցության:

Քոուչի պարտավորությունները

- Ղեկավարին և նրա կազմակերպությանը մղել ցանկալի ձեռքբերումների և արդյունքների չափմանը:
- Մշակել յուրաքանչյուր քոուչինգ հանդիպումների արդյունքների հիման վրա կազմված օրակարգ՝ հետևելով նախորդ հանդիպումներին և գործողություններին:
- Նպաստել ղեկավարի և կազմակերպության հաղորդակցությանը այն մասին, թե ինչի վրա է աշխատում ղեկավարը,
- նրա առաջընթացը և աջակցության կարիքները:
- Պլանավորել հետագա հանդիպումներ՝ քոուչինգային նպատակների առաջընթացը հետևելու համար:
- Իրականացնել այս հանդիպումները՝ հաշվի առնելով կազմակերպության աշխատանքային պահանջները:
- Կենտրոնանալ հատուկ հարցերի և այն գործողությունների շուրջ, որոնք նպաստում են քոուչինգային նպատակներին:

3. Բիզնեսի ֆոկուս Բիզնես քոուչինգը հիմնականում վերաբերում է ղեկավարի զարգացմանը՝ աշխատելով կազմակերպական կարիքների բացահայտման վրա: Քոուչինգային նպատակն է առավելագույնի հասցնել ղեկավարի արդյունավետությունը և կազմակերպության մեջ նրա ներդրումը: Քոուչը զարգացնում է գործարարության ավելի լայն բիզնես ենթատեքստի ըմբռնումը՝ մասնավորապես շեշտը դնելով ղեկավարին անմիջականորեն առնչվող առանցքային բիզնես նախաձեռնությունների վրա: Այնուհետև ղեկավար տնօրենը և քուչը համաձայնվում են հատուկ արդյունքներին, որոնք լավագույնս արտացոլում են կազմակերպության բիզնեսի նպատակները:

Ղեկավարի պարտավորությունները

- Քոուչինգը սկսելուն պես, քոուչը պետք է տեղեկացված լինի ընկերության, նրա բիզնեսի ռազմավարության, հիմնական նախաձեռնությունների և այն մասին, թե ինչպես է ղեկավարի դերը տեղավորվում ընդհանուր ռազմավարության վերաբերյալ ցանկացած համապատասխան տեղեկատվության մեջ:
- Պարբերաբար տեղեկացնել քոուչին ցանկացած փոփոխության վերաբերյալ, որը կարող է ազդել բիզնեսի ռազմավարության, դերի կամ հաջողության չափումների վրա:
- Հարմարեցնել զարգացման կարիքները ըստ անհրաժեշտության:
- Վերցնել գերազույն պատասխանատվություն քոուչինգային գործունեությունը կազմակերպության բիզնեսի կենտրոնացմանը համապատասխանեցնելու համար:

Քոուչի պարտավորությունները

- Ձգտել առավելագույնի հասցնել ղեկավարի ներդրումը կազմակերպության կարիքներին համապատասխան:
- Պահպանել ղեկավարի բիզնեսի և ղեկավարության զարգացման նպատակների, շուկայի հեռանկարների, մրցակցության, ապրանքների և ծառայությունների, հաճախորդների կամ հաճախորդների մասին իրազեկվածություն:

- Հասկանալ հաջողության ցուցանիշները և հիմնական բիզնես չափանիշները, որոնք որոշում են, թե ինչպես է կազմակերպությունը գնահատում ղեկավարի կատարողականը և արդյունքները:
- Ճկուն լինել ղեկավարի զարգացման կարիքները բիզնեսի գերակայությունները փոխելու հարցում: հաճախորդների կամ հաճախորդների մասին իրազեկվածություն:

4. Համագործակցություն Չնայած բիզնես քուլչի աշխատանքները հիմնականում կենտրոնանում են ղեկավարի հետ անհատական աշխատանքի վրա, դա, ի վերջո, կազմակերպչական միջամտություն է: Ղեկավարն ու նրա քուլչը ակնհայտորեն գործընթացի կենտրոնում են, բայց ներգրավված են նաև այլ շահագրգիռ կողմեր: Դրանք կարող են ներառել ղեկավարի ղեկավարը, նրա անմիջական հաշվետուն, այլ ղեկավարներ, արտաքին կողմեր, ինչպես նաև մարդկային ռեսուրսներ և պատասխանատուներ, որոնք զբաղվում են ղեկավարի զարգացման, վերապատրաստման, կազմակերպական զարգացման հարցերով: Յուրաքանչյուր շահագրգիռ կողմի համար ժամանակի հանձնառությունը և ներգրավվածության մակարդակը տարբեր կլինեն: Օգտագործել քուլչին որպես խորհրդատու՝ օգնելու առավելագույնի հասցնել յուրօրինակ ուսուցման ոճը: Անկեղծ լինել, թե ինչն է գործում և չի աշխատում քուլչինգային գործընթացում: Ամբողջ սրտով ներգրավվել համաձայնեցված քուլչինգային հանձնարարությունների մեջ: Ձեռնարկել անհրաժեշտ գործողություններ սովորելու համար և անդրադառնալ արդյունքների վրա: Ողջունել գործընկերության մյուս անդամներին քուլչինգի գործընթացում և ստանալ նրանց խորհուրդները, հետադարձ կապը և աջակցությունը: Այնուամենայնիվ, որպեսզի քուլչինգային աշխատանքների արդյունքն ամենամեծ օգուտը բերի ամբողջ կազմակերպության համար, բոլոր շահագրգիռ կողմերը պետք է իրենց տեսնեն որպես գործընկերներ քուլչինգի գործընթացում:

Քոուչի պարտավորությունները

- Օգտագործել քոուչին որպես խորհրդատու՝ օգնելու առավելագույնի հասցնել յուրօրինակ ուսուցման ոճը:
- Անկեղծ լինել, թե ինչն է գործում և չի աշխատում քոուչինգային գործընթացում:
- Ամբողջ սրտով ներգրավվել համաձայնեցված քոուչինգային հանձնարարությունների մեջ:
- Ձեռնարկել անհրաժեշտ գործողություններ սովորելու համար և անդրադառնալ արդյունքների վրա:
- Ողջունել գործընկերության մյուս անդամներին քոուչինգի գործընթացում և ստանալ նրանց խորհուրդները, հետադարձ կապը և աջակցությունը:
- Ներգրավել շահագրգիռ կողմերին բիզնես քոուչինգի գործունեության նպատակները բացահայտելու գործում:
- Գործնական և այլ շահագրգիռ կողմերի հետ քոուչինգային առաջընթացի վերաբերյալ բացահայտ շփվել (համաձայնեցված գաղտնիության սահմաններում):
- Մասնակիցներին ներգրավել համապատասխան քոուչինգային գործունեության մեջ: Քոուչի պարտավորությունները

5. Իրավասություն Քանի որ ղեկավարներն իրենց ընկերությունների ներսում ունեն պատասխանատվության բարձր մակարդակ, ղեկավարության համար անհրաժեշտ են հմուտ և փորձառու քոուչեր: Այս քոուչերը պահպանում են բարձր մակարդակի իրավասություն և զգույշ դատողություն են անում՝ որոշելու, թե ինչպես լավագույնս ծառայել իրենց հաճախորդների կարիքներին՝ իրենց փորձագիտական շրջանակից ընտրելով ամենահարմար մեթոդները: Մենք հավատում ենք, որ բիզնես քոուչի իրավասությունը չի որոշվում կամայական գիտական աստիճանի կամ քոուչինգային հավաստագրման միջոցով:

Ղեկավարի պարտավորությունները

- Բացահայտել սեփական չափորոշիչները քույզի համար, ներառյալ՝ ոճը, իրավասության և փորձի որոշակի ոլորտներ:
- Պատրաստ լինել աշխատել կազմակերպության գործընկերների հետ՝ կազմակերպության կարիքներին համապատասխան:
- Ակտիվ դեր ստանձնել սեփական զարգացման գործում՝ քույզին հետադարձ կապ տրամադրելով այն մասին, թե ինչպես է կազմակերպությունը զարգանում և ինչ բացեր դեռ կան:
- Հաղորդակցվել քույզինգային գործունեության շահագրգիռ կողմերի հետ առաջընթացի և արդյունքների վերաբերյալ:
- Հետևողականորեն գործել իրավասության բարձրագույն մակարդակում:
- Հաճախորդներին ճշգրիտ ներկայացնել ուսուցումը, փորձը, փորձաքննության ոլորտները և սահմանափակումները:
- Ղեկավարի պարտավորությունները

Քույզի պարտավորությունները

- Հասկանալ յուրաքանչյուր քույզինգային աշխատանքի պահանջները:
- Լինել օբյեկտիվ և ճկուն պահանջներին համապատասխանող մեթոդների ընտրության հարցում:
- Տեղեկացնել սահմանափակումների մասին. մերժել հանձնարարությունները, որոնք վեր են քույզի փորձից, գիտելիքներից, կարողություններից կամ հետաքրքրությունից կամ համապատասխանություն չկա:
- Ստանալ հաճախորդի կազմակերպության բիզնեսի մասին մանրակրկիտ գիտելիքներ:
- Ընդլայնել գիտելիքներն ու հմտությունները շարունակական կրթության և մասնագիտական զարգացման այլ գործողությունների միջոցով:
- Ճիշտ կիրառել հոգեբանական և կազմակերպչական գնահատման տեխնիկան կամ գործիքները:

6. Ամբողջականություն Բիզնես քուլչի աշխատանքները սկսելուն պես, ղեկավարը լիազորությունը զգալիորեն վստահում է քուլչին և քուլչինգային գործընթացում ներգրավված այլ գործընկերներին: Նա իրեն թույլ է տալիս լինել խոցելի և բաց: Ապահովելու համար, որ նա բաց լինի արձագանքների, նոր գաղափարների և ուսման համար, կազմակերպությունը, քուլչը և շահագրգիռ այլ կողմերը պետք է ստեղծեն և պահպանեն հոգեբանորեն անվտանգ և հարգալից միջավայր:

Ղեկավարի և նրա քուլչի միջև հարաբերությունները զգայուն են և հաճախ մասնավոր: Այս հարաբերությունները պահպանելու համար բոլոր շահագրգիռ կողմերը պետք է հստակ և ճշգրիտ լինեն հարցերի, կազմակերպչական տեղեկատվության, քուլչինգային նպատակների և գաղտնիության հիմնական կանոնների ներկայացման հարցում: Բոլոր գործընկերները պետք է պահպանեն հստակ ձևակերպված ուղեցույցները և ներգրավվածության կանոնները: Վստահության կամ գործողությունների խախտումը, որոնք հակասում են համաձայնագրերին և ուղեցույցներին, չափազանց լուրջ են, հատկապես, եթե ղեկավարը կրում է բացասական հետևանքներ, ինչպիսիք են հեղինակության, եկամտի կամ հարաբերությունների կորուստը: Ուստի բոլոր կողմերը պետք է գործեն բարեխղճորեն և անկեղծ, երբ ներգրավված են ղեկավարի քուլչինգային գործունեության մեջ

Ղեկավարի պարտավորությունները

- Վստահել քուլչին և քուլչինգային գործընթացին, ձեռք բերել համապատասխան երաշխիքներ:
- Մնալ բաց, պատրաստակամ սովորելու և համապատասխան չափով խոցելի:
- Ակտիվ դեր ստանձնել քուլչինգային գործունեության համար համապատասխան ուղեցույցներ սահմանելու գործում:
- Հավատարիմ մնալ գաղտնիության, անանունության և տեղեկատվության փոխանակման համաձայնագրերի վերաբերյալ ոչ միայն քուլչին, այլ նաև բոլոր ներգրավվածներին:
- Աշխատել քուլչինգային պայմանագրի և դրա ուսուցման նպատակների շրջանակներում, եթե բոլոր կողմերը չեն վերանայել այդ նպատակները:
- Լինել անկեղծ քուլչի հետ իր և իր իրավիճակի վերաբերյալ: Հետևել ստանձնած պարտավորություններին:
- Քուլչին և կազմակերպությանը տրամադրել անմիջական և կառուցողական արձագանքներ քուլչինգի մասին:

Քուլչի պարտավորությունները

- Մշակել և հավատարիմ մնալ մի շարք մասնագիտական ուղեցույցների, հատկապես գաղտնիության, շահերի բախման և փորձաքննության ոլորտներում:
- Հավատարիմ մնալ կազմակերպության առկա արժեքներին, էթիկական պրակտիկային, գաղտնիության համաձայնագրերին, գործարար պրակտիկային և մարդկային ռեսուրսների կառավարման քաղաքականությանը:

- Խստորեն կիրառել գոյություն ունեցող չափանիշներ անձնական տվյալների հետ առնչվելու համար, կամ տրամադրել այդպիսի չափանիշներ, եթե կազմակերպությունը չունի այդպիսիներ:
- Գործել ղեկավարի լավագույն շահերի և բարեկեցության համար:

7. Իրավասություն Քոուչինգը գիտության, արվեստի և փորձագիտական իմպրովիզացիայի հավասարակշռություն է: Անկախ նրանից, թե քանի ուղեցույց է մշակվել և հետևել, հաջող քոուչինգը պահանջում է, որ ղեկավարը գնահատի իրավիճակը, կշռադատի հնարավորությունները: Ղեկավարի ազդեցությունը որոշվում է ոչ միայն նրա հատկանիշներով և հմտություններով, այլև նրանով, թե ինչպես են ուրիշներն ընկալում իրեն, համապատասխանությունը կազմակերպության կարիքներին, հանգամանքներին և մշակույթին: Քոուչինգային կատարյալ փորձի բաղադրատոմս չկա: Ընթացքում առաջանում են անկանխատեսելի մարտահրավերներ, բախումներ և հնարավորություններ: Արդյո՞ք այս իրավիճակները օգնում կամ խոչընդոտում են ղեկավարի զարգացմանը, կախված է այն որոշումից, որը շահագրգիռ կողմերը կիրառում են անընդհատ փոփոխվող աշխատանքային միջավայրում:

Ղեկավարի պարտավորությունները

- Պահպանել բաց միտք և պատրաստ լինել փոխել կարծիքը, երբ դա անհրաժեշտ է:
- Հաշվի առնել բոլոր հեռանկարները:
- Օգնություն խնդրել:
- Լինել ճկուն:
- Փորձել նոր մոտեցումներ:
- Ընդունել ուժեղ և թույլ կողմերը, որպեսզի կարողանան արդյունավետորեն գործ ունենալ դրանց հետ:
- Լինել անկեղծ և անմիջական:
- Խելամտորեն ռիսկի դիմել:

Քրուչի պարտավորությունները

- Միշտ պահպանեք պրոֆեսիոնալիզմը:
- Չխառնել անձնական և մասնագիտական հարաբերությունները, որոնք կարող են կողմնակալ մոտեցում ցուցաբերել դատողության հարցում քրուչինգային իրավիճակում:
- Խուսափել ցանկացած գործողությունից, որը կարող է հանգեցնել շահերի բախման:
- Կառուցել և պահպանել կապ բոլոր քրուչ գործընկերների հետ:
- Լսել ուշադիր, բաց մտքով: Լինել անկեղծ անմիջական մտադրությունների և տեսակետների վերաբերյալ:
- Կանխել թյուրիմացությունները՝ նախապես բացատրելով գործողությունները, երբ դրանք կարող են սխալ ընկալվել:
- Չանել այն ամենը, ինչը կարող է սխալ մեկնաբանվել որպես անպատեհություն ղեկավար կազմակերպության չափորոշիչների շրջանակներում:
- Հարմարեցրե՛լ ղեկավարի և քրուչինգային գործընկերության առաջնահերթություններն և նախապատվությունները

ՄԵՐ ՄԱՍԻՆ

ՄԵՐ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԵՆ.

- միջազգային որակավորում
ստացած փորձառու
մասնագետներից բաղկացած
 - անհատական մոտեցում
յուրաքանչյուր մասնակցին,
 - լիարժեք փորձի և
գիտելիքների փոխանցում
ուսանողներին,
 - նորագույն մեթոդների և
մոդելների կիրառում,
հետադարձ կապի պահովում:

+374 98 933 420
coaching@armcoaching.am
armcoaching.am

“ArmCoaching” քոուչերի զարգացման կենտրոնը հիմնվել է 2017 թվականին: Մեր նպատակն է բարձրացնել քոուչինգ մասնագիտության իրազեկումը, ինչպես նաև պատրաստել քոուչ մասնագետներ և զարգացնել քոուչինգային մշակույթը: Մենք գործում ենք միջազգային չափանիշներին համապատասխան