



## ΦΟΡΜΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΟΠΤΕΥΟΜΕΝΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

COACH Μαθητής		Αξιολόγηση ολοκληρώθηκε από:	
---------------	--	------------------------------	--

Ο επόπτης να ξεκινήσει τη συνεδρία στην οποία παρατηρείται η αποδεδειγμένη ικανότητα. Οι ικανότητες μπορεί να παρατηρηθούν περισσότερες από μία φορές, αλλά πρέπει να παρατηρηθούν τουλάχιστον μια φορά κατά τη διάρκεια των 5 συνεδριών.

ICF ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ	Συνεδρία 1	Συνεδρία 2	Συνεδρία 3	Συνεδρία 4	Συνεδρία 5
<b>Ημερομηνία:</b>					
<b>Όνομα επόπτη:</b>					
<b>A. Θεμέλια</b> <b>Επιδείχνει Ηθική Πρακτική</b> Ορισμός: Καταλαβαίνει και επιδεικνύει τις αρχές του Coaching.					
1. Δείχνει προσωπική ακεραιότητα και ειλικρίνεια στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες, τους σπόνσορες και τα ενδιαφερόμενα μέρη.					
2. Είναι ευαίσθητος με την ταυτότητα του πελάτη, το περιβάλλον του, τις αξίες του και τα πιστεύω του.					
3. Χρησιμοποιεί κατάλληλη γλώσσα με σεβασμό στους πελάτες, τους σπόνσορες και τα ενδιαφερόμενα μέλη.					
4. Τηρεί τον Κώδικα Δεοντολογίας του ICF και υποστηρίζει τις βασικές αξίες.					
5. Διατηρεί εμπιστευτικότητα με τις πληροφορίες των πελατών, ανά συμφωνίες ενδιαφερόμενων και σχετικών νόμων.					

6. Διατηρεί τις διακρίσεις μεταξύ coaching, συμβουλευτικής, ψυχοθεραπείας και άλλων επαγγελματιών υποστήριξης.					
7. Συστήνει πελάτες σε άλλους επαγγελματίες υποστήριξης, αν χρειαστεί.					
<b>Ενσωματώνει Νοοτροπία Coaching</b> Ορισμός: Αναπτύσσει και διατηρεί μια νοοτροπία που είναι ανοιχτή, περίεργη, ευέλικτη και επικεντρωμένη στον πελάτη.					
8. Αναγνωρίζει ότι οι πελάτες είναι υπεύθυνοι για τις επιλογές τους.					
9. Ασχολείται με την συνεχή του μάθηση και εξέλιξη ως coach.					
10. Αναπτύσσει μια συνεχή αναστοχαστική πρακτική για να ενισχύσει το coaching του πελάτη του.					
11. Παραμένει ενήμερος και ανοιχτός στην επιρροή του περιβάλλοντος και της κουλτούρας στον εαυτό του και σε άλλους.					
12. Χρησιμοποιεί την επίγνωση του εαυτού και την διαίσθηση προς όφελος των πελατών.					
13. Αναπτύσσει και διατηρεί την ικανότητα να ρυθμίζει τα συναισθήματα κάποιου.					
14. Προετοιμάζεται πνευματικά και συναισθηματικά για τις συνεδρίες.					
15. Ζητά εξωτερική βοήθεια όταν είναι απαραίτητο.					
<b>B. Συνδημιουργώντας την Σχέση</b> <b>Δημιουργεί και διατηρεί συμφωνίες</b> Ορισμός: Συνεργάζεται με τον πελάτη και τα ενδιαφερόμενα μέρη για να δημιουργήσει σαφείς συμφωνίες σχετικά με το coaching, τη διαδικασία, τα σχέδια και τους στόχους. Καθορίζει					

<p>συμφωνίες για το σύνολο των coaching συνεδριών, καθώς και για κάθε συνεδρία coaching.</p> <p>16. Εξηγεί τι είναι και τι δεν είναι το coaching και περιγράφει την διαδικασία στον πελάτη και στα ενδιαφερόμενα μέλη.</p>					
<p>17. Φτάνει σε συμφωνία σχετικά με το τι είναι και τι δεν είναι κατάλληλο στη σχέση coaching, τι προσφέρεται και τι όχι, και τις υποχρεώσεις του πελάτη και των σχετικών ενδιαφερόμενων.</p>					
<p>18. Φτάνει σε συμφωνία σχετικά με τις οδηγίες και τις ειδικές παραμέτρους της coaching σχέσης, όπως διαδικαστικά, χρεώσεις, προγραμματισμός, διάρκεια, τερματισμός, εμπιστευτικότητα και συμπερίληψη άλλων.</p>					
<p>19. Συνεργάζεται με τον πελάτη και τα ενδιαφερόμενα μέλη για να καθιερώσει ένα συνολικό πλάνο coaching και στόχους.</p>					
<p>20. Συνεργάζεται με τον πελάτη για να καθορίσει τη συμβατότητα πελάτη – coach.</p>					
<p>21. Συνεργάζεται με τον πελάτη για να προσδιορίσει ή να επιβεβαιώσει τι θέλει να πετύχει στη συνεδρία.</p>					
<p>22. Συνεργάζεται με τον πελάτη για να καθορίσει τι πιστεύει ο πελάτης ότι πρέπει να αντιμετωπίσει ή να λύσει για να επιτύχει όσα θέλει στη συνεδρία.</p>					
<p>23. Συνεργάζεται με τον πελάτη για να καθορίσει ή να επαναπροσδιορίσει μετρήσιμα την επιτυχία για το τι θέλει να πετύχει ο πελάτης συνολικά ή στην κάθε συνεδρία.</p>					
<p>24. Συνεργάζεται με τον πελάτη στη διαχείριση του χρόνου και στο focus της συνεδρίας.</p>					

25. Συνεχίζει να κάνει coaching προς την κατεύθυνση του επιθυμητού αποτελέσματος του πελάτη εκτός αν ο πελάτης ζητήσει κάτι άλλο.					
26. Συνεργάζεται με τον πελάτη στο τέλος της coaching σχέσης με τρόπο που τιμά την εμπειρία.					
<b>Καλλιέργει εμπιστοσύνη και ασφάλεια</b> Ορισμός: Συνεργάζεται με τον πελάτη για να δημιουργήσει ένα ασφαλές, υποστηρικτικό περιβάλλον που επιτρέπει στον πελάτη να μοιράζεται ελεύθερα. Διατηρεί μια σχέση αμοιβαίου σεβασμού και εμπιστοσύνης.					
27. Επιδιώκει να καταλάβει τον πελάτη στα πλαίσια του τα οποία μπορεί να συμπεριλαμβάνουν την ταυτότητα του, το περιβάλλον, εμπειρίες, αξίες και πιστεύω του.					
28. Δείχνει σεβασμό για την ταυτότητα του πελάτη, τις αντιλήψεις του, το στυλ και τη γλώσσα του και προσαρμόζει το coaching στον πελάτη.					
29. Αναγνωρίζει και σέβεται τα μοναδικά ταλέντα του πελάτη, τις συνειδητοποιήσεις του και τη δουλειά του μέσα στη διαδικασία coaching.					
30. Δείχνει υποστήριξη, εν συναίσθηση και ενδιαφέρον για τον πελάτη.					
31. Αναγνωρίζει και υποστηρίζει την έκφραση συναισθημάτων του πελάτη, την οπτική του, τις ανησυχίες του, τα πιστεύω του και τις προτιμήσεις του.					
32. Δείχνει ανοιχτός και επιδεικνύει διαφάνεια ως τρόπο για επιδείξει ευπάθεια και να χτίσει εμπιστοσύνη με τον πελάτη.					

<b>Διατηρεί την παρουσία</b> Ορισμός: Έχει πλήρη συνείδηση και παρουσία με τον πελάτη, χρησιμοποιώντας ένα στυλ ανοιχτό, ευέλιχτο, γειωμένο και με αυτοπεποίθηση.					
33. Παραμένει συγκεντρωμένος, παρατηρητικός, με εν συναίσθηση και ανταποκρίνεται στον πελάτη.					
34. Επιδεικνύει περιέργεια κατά τη διάρκεια της coaching συνεδρίας.					
35. Ελέγχει τα συναισθήματα του, μένοντας παρόν με τον πελάτη.					
36. Επιδεικνύει αυτοπεποίθηση στο να δουλεύει με δυνατά συναισθήματα που του πελάτη κατά την coaching συνεδρία.					
37. Είναι άνετος στο να δουλεύει σε άγνωστο περιβάλλον.					
38. Δημιουργεί ή επιτρέπει χώρο για σιωπή, παύσει ή αναστοχασμό.					
<b>Γ. Αποτελεσματική Επικοινωνία</b> <b>Ακούει ενεργητικά</b> Ορισμός: Επικεντρώνεται στο τι λέει και τι δεν λέει ο πελάτης για να καταλάβει πλήρως τι επικοινωνείται από τον πελάτη και να ενισχύσει την αυτό έκφραση του.					
39. Σκέφτεται το περιβάλλον, την ταυτότητα, τις εμπειρίες, τις αξίες και τα πιστεύω του πελάτη για να βελτιώσει την κατανόηση αυτού που επικοινωνεί ο πελάτης.					
40. Αντανακλά ή συνοψίζει τι επικοινωνήσε ο πελάτης για να διασφαλιστεί η σαφήνεια και η κατανόηση.					
41. Αναγνωρίζει ή ρωτά όταν υπάρχουν περισσότερα σε αυτά που επικοινωνεί ο πελάτης.					

42. Παρατηρεί, αναγνωρίζει και διερευνά τα συναισθήματα του πελάτη, τις αλλαγές στην ενέργεια του, τη μη σωματική επικοινωνία ή συμπεριφορά.					
43. Ενσωματώνει τις λέξεις του πελάτη, τον τόνο της φωνής του και τη γλώσσα του σώματος για να προσδιορίσει το πλήρες νόημα αυτού που επικοινωνείται.					
44. Παρατηρεί τάσεις στη συμπεριφορά και τα συναισθήματα του πελάτη για να διακρίνει μοτίβα.					
<b>Προκαλεί συνειδητοποίηση</b> Ορισμός: Διευκολύνει την κατανόηση και τη μάθηση των πελατών χρησιμοποιώντας εργαλεία και τεχνικές οι δυναμικές ερωτήσεις, η σιωπή, η μεταφορά και η αναλογία.					
45. Σκέφτεται την εμπειρία του πελάτη όταν αποφασίζει τι θα είναι πιο χρήσιμο.					
46. Προκαλεί τον πελάτη σαν τρόπο να δημιουργήσει συνειδητοποίηση.					
47. Ρωτά ερωτήσεις σχετικές με τον πελάτη, όπως για τον τρόπο σκέψης του, τις αξίες, τις ανάγκες, τα θέλω και τα πιστεύω του.					
48. Κάνει ερωτήσεις που βοηθούν τον πελάτη να εξερευνησει πέρα από του υπάρχοντος τρόπου σκέψης του.					
49. Προσκαλεί τον πελάτη να μοιραστεί περισσότερα από την εμπειρία του εκείνη τη στιγμή.					
50. Παρατηρεί τι λειτουργεί για να για να ενθαρρύνει την πρόοδο του πελάτη.					
51. Προσαρμόζει την coaching προσέγγιση ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη.					
52. Βοηθά τον πελάτη να αναγνωρίσει παράγοντες που επηρεάζουν τωρινά και					

μελλοντικά μοτίβα συμπεριφοράς, σκέψης ή συναισθήματος.					
53. Προσκαλεί τον πελάτη να παράγει ιδέες για το πως μπορεί να προχωρήσει μπροστά και τι είναι πρόθυμος ή ικανός να κάνει.					
54. Υποστηρίζει τον πελάτη σε αναδιαμόρφωση προοπτικών.					
55. Μοιράζεται παρατηρήσεις, προαισθήσεις και συναισθήματα, χωρίς προσκόλληση, που έχουν την προοπτική να δημιουργήσουν μια νέα εμπειρία μάθησης για τον πελάτη.					
<b>Δ. Καλλιέργεια Μάθησης και Ανάπτυξης</b> <b>Διευκολύνει την ανάπτυξη του πελάτη</b> Ορισμός: Συνεργάζεται με τον πελάτη για να μετατρέψει τη μάθηση και τη διορατικότητα σε δράση. Προωθεί την αυτονομία των πελατών στη διαδικασία coaching.					
56. Συνεργάζεται με τον πελάτη για να ενσωματώσει μια νέα συνειδητοποίηση, διορατικότητα ή μάθηση μέσα στην κοσμοθεωρία του και τις συμπεριφορές του.					
57. Συνεργάζεται με τον πελάτη για να σχεδιάσει στόχους, δράσεις και μεθόδους υπευθυνότητας που ενισχύουν την μάθηση του.					
58. Αναγνωρίζει και υποστηρίζει την αυτονομία του πελάτη στο σχεδιασμό των στόχων, δράσεων και μεθόδων υπευθυνότητας.					
59. Υποστηρίζει τον πελάτη στο να αναγνωρίζει πιθανά αποτελέσματα ή εμπειρίες μάθησης από καθορισμένα βήματα δράσης.					
60. Προσκαλεί τον πελάτη να αναλογιστεί πως θα προχωρήσει μπροστά, συμπεριλαμβάνοντας					

πηγές, υποστήριξη και πιθανά εμπόδια.					
---------------------------------------	--	--	--	--	--

61. Συνεργάζεται με τον πελάτη για να συνοψίσει τη μάθηση και τις συνειδητοποιήσεις μεταξύ ή κατά τη διάρκεια των συνεδριών.					
62. Γιορτάζει την πρόοδο και τις επιτυχίες του πελάτη.					
63. Συνεργάζεται με τον πελάτη στο κλείσιμο της συνεδρίας.					