

LẦN ĐẦU TIÊN MỘT CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CHUYÊN GIA KHAI VẤN LÃNH ĐẠO UY TÍN CỦA MỸ ĐƯỢC GIẢNG DẠY TẠI VIỆT NAM VÀ BẰNG TIẾNG VIỆT HÃY ĐẾN VỚI CHÚNG TÔI NẾU BẠN MUỐN TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA KHAI VẤN LÃNH ĐẠO HÀNG ĐẦU TẠI VIỆT NAM

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO KHÔNG LÝ THUYẾT SUÔNG - THỰC CHIẾN - TẬP TRUNG VÀO KẾT QUẢ ĐO ĐẾM ĐƯỢC



GIỚI THIỆU CHƯƠNG TRÌNH

Trung tâm Khai vấn Lãnh đạo (Center for Executive Coaching CEC – Mỹ) là một chương trình đào tạo được Liên đoàn Khai vấn Quốc tế (ICF) phê duyệt nhằm đào tạo và cấp chứng chỉ cho các chuyên gia khai vấn lãnh đạo cho các tổ chức lớn trên thế giới. Học viên tốt nghiệp từ CEC trong vai trò là Coach sẽ làm việc với các Giám đốc điều hành, các nhà quản lý, những quản lý tiềm năng, những chuyên gia đang muốn chuyển đổi nghề nghiệp và các doanh nhân làm việc trong các công ty năng động, cơ quan chính phủ, và tổ chức phi lợi nhuận.



Tại Việt Nam, **Q.Coaching** được ủy quyền trở thành đơn vị độc quyền của CEC tại Việt Nam được phép giảng dạy chương trình này bằng Tiếng Việt.

Không giống như các chương trình đào tạo khai vấn khác vốn nặng tính học thuật, lý thuyết hoặc chỉ đơn thuần là thiếu điểm nhấn, chương trình đào tạo Chuyên gia Khai vấn Lãnh đạo được **Q.Coaching** thực hiện đào tạo tại Việt Nam sẽ nhấn mạnh vào kết quả thực tế và có thể đo đếm được cho các Giám đốc điều hành, các nhà Quản lý và các Lãnh đạo khác. Học viên tốt nghiệp chương trình này tại Mỹ chia sẻ rằng họ cảm thấy tự tin và thành thạo với tư cách là chuyên gia khai vấn, bởi vì họ có kiến thức cần thiết để thực sự thu hút các nhà lãnh đạo và giúp họ cải thiện hiệu suất làm việc. **Q. Coaching** hoàn toàn tin tưởng các học viên tại Việt Nam sau khi hoàn thành chương trình này sẽ tự tin hành nghề Chuyên gia Khai vấn Lãnh đạo thực thụ.



BẠN NHẬN ĐƯỢC GÌ

Chương trình Đào tạo Chuyên gia Khai vấn Lãnh đạo được chứng nhận của chúng tôi cung cấp cho các học viên những giá trị sau:

- ✓ Được cấp chứng chỉ là Chuyên gia Khai vấn Lãnh đạo.
- ✓ Được cấp chứng chỉ chuyên biệt Chuyên gia Khai vấn Sự nghiệp mà không mất thêm chi phí.
- ✓ Được cấp chứng chỉ chuyên biệt Chuyên gia Khai vấn Doanh nghiệp mà không mất thêm chi phí.
- ✓ Sổ tay hướng dẫn độc quyền bao gồm các phương pháp khai vấn hay nhất dành cho lãnh đạo.
- ✓ 30 bộ công cụ và quy trình khai vấn đã được kiểm nghiệm nhằm hướng dẫn cách khai vấn cho các nhà lãnh đạo về những thách thức phổ biến và cấp bách nhất của họ;
- ✓ Là chương trình đào tạo ICF ACTP 125h giúp các chuyên gia khai vấn đáp ứng được yêu cầu về chương trình đào tạo phục vụ cho việc thi lấy chứng chỉ ACC hoặc PCC.
- ✓ Là chương trình dành cho các lãnh đạo, các quản lý trong doanh nghiệp muốn lấy chứng chỉ Chuyên gia Khai vấn Lãnh đạo mà không nhất thiết phải là chuyên gia khai vấn của ICF.
- ✓ Giảng viên đào tạo là các Chuyên gia Khai vấn Lãnh đạo được cấp chứng chỉ và là các ICF PCC.

Giá trị tăng thêm:

- ✓ Thư mục dành riêng cho thành viên với hàng trăm giờ giảng được thu âm và các tài liệu phục vụ cho chương trình giảng dạy (bằng tiếng Anh).
- ✓ Nguồn tài liệu vô cùng đầy đặn và phong phú dành riêng cho các học viên của chương trình đào tạo này (bằng tiếng Anh).

CÁC NỘI DUNG CHÍNH TRONG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CHUYÊN GIA KHAI VẤN LÃNH ĐẠO

Điểm nổi bật trong chương trình đào tạo này là **tính thực tiễn rất cao, nhấn mạnh vào kết quả và giá trị** mà người chuyên gia khai vấn lãnh đạo đem lại cho khách hàng.

Phần 1: Các kiến thức nền tảng về khai vấn

- Định nghĩa Khai vấn
- Lý do các Giám đốc điều hành thuê Chuyên gia Khai vấn và những gì họ mong đợi
- Định hướng của chuyên gia khai vấn lãnh đạo
- Bộ Quy tắc Đạo đức và Năng lực cốt lõi theo quy định của Liên đoàn Khai vấn Quốc tế (ICF)

Phần 2: Quy trình cho một chương trình Khai vấn Lãnh đạo

- Cách xây dựng kế hoạch khai vấn
- Thiết kế chương trình hoặc kế hoạch khai vấn
- Đề xuất phương pháp và quy trình khai vấn
- Làm rõ các kết quả và kỳ vọng nhận được từ chương trình khai vấn
- Hướng dẫn cách thực hiện chương trình khai vấn nội bộ một cách hiệu quả

Phần 3: Cách thực hiện các hội thoại khai vấn đem lại hiệu quả cao cho khách hàng

Phần 4: Đánh giá khách hàng và các tình huống trong khai vấn

- Sử dụng phương pháp đánh giá 360 độ
- Sử dụng bản Leader's Dashboard (Khung năng lực dành cho lãnh đạo)
- 6 phương pháp đánh giá thông dụng tham khảo

Phần 5: Các tình huống khai vấn để tăng tính hiệu suất công việc ở góc độ cá nhân

- Khai vấn để thay đổi hoặc xây mới một thói quen
- Khai vấn để giúp chuyển đổi các nhận thức đang hạn hẹp
- Khai vấn để giao tiếp đơn giản và hiệu quả
- Khai vấn để tạo ảnh hưởng lên người khác
- Khai vấn để quản lý thời gian hiệu quả và xử lý các vấn đề đang bị quá tải
- Khai vấn để suy nghĩ một cách toàn diện về một vấn đề
- Khai vấn để phát triển năng lực lãnh đạo hiện diện
- Khai vấn để giúp khách hàng giải quyết các vấn đề bị trùng lặp giữa công việc và cá nhân

Phần 6: Khai vấn để giúp khách hàng xây dựng các mối quan hệ chuyên nghiệp

- Giúp khách hàng cải thiện việc xây dựng các mối quan hệ chuyên nghiệp
- Giúp khách hàng biết cách gắn kết và tạo động lực cho nhân viên
- Giúp khách hàng giải quyết các xung đột
- Giúp khách hàng đẩy mạnh các hợp tác bên trong và bên ngoài tổ chức
- Giúp khách hàng xây dựng đội ngũ tuyệt vời

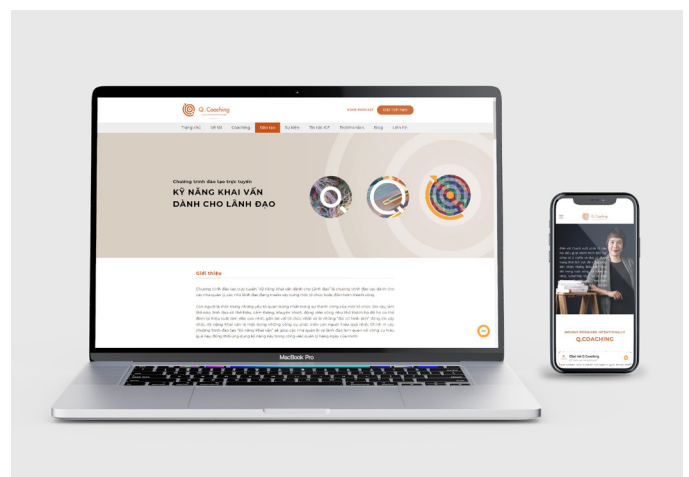
Phần 7: Khai vấn để giúp khách hàng triển khai các sáng kiến hỗ trợ cho doanh nghiệp

- Khai vấn để lập kế hoạch chiến lược
- Khai vấn để thay đổi và dẫn đầu
- Khai vấn để xây dựng đội ngũ kế nhiệm
- Khai vấn để tạo dựng văn hoá Tạo văn hóa hiệu suất cao
- Khai vấn để thực hiện công việc hiệu quả

Phần 8: Khai vấn Nghề nghiệp – Thành công trong công việc mới

Phần 9: Nghệ thuật tiếp thị và bán hàng dành cho Coach

Để biết thêm chi tiết, truy cập
www.duongthuyquynh.com



ĐIỀU GÌ LÀM NÊN SỰ KHÁC BIỆT CỦA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CHUYÊN GIA KHAI VẤN LÃNH ĐẠO

- 1 Chúng tôi tập trung trước hết vào các phương pháp và quy trình khai vấn mang lại kết quả cho khách hàng trong các tình huống cụ thể. Các chương trình khác nhấn mạnh vào lý thuyết, hoặc một triết lý cụ thể. Chúng tôi bắt đầu với những thách thức và cơ hội tức thời mà các nhà lãnh đạo phải đối mặt, và những biện pháp khai vấn hiệu quả nhất để giúp họ vượt qua hoàn cảnh.
- 2 Đối với chúng tôi, danh xưng khai vấn chỉ là điểm khởi đầu. Sở hữu danh xưng này là điều quan trọng, nhưng không đủ để thành công. Chúng tôi đi xa hơn thế. Chúng tôi cung cấp cho bạn các công cụ và phương pháp để khai vấn cho khách hàng từ đầu đến cuối, phát triển những thực hành độc đáo trên thị trường đầy cạnh tranh này.
- 3 Nội dung độc quyền, đã được kiểm nghiệm. Các chương trình khác chỉ hướng dẫn về năng lực cốt lõi cơ bản và kỹ năng lắng nghe chung chung, cung cấp những tài liệu về trí tuệ cảm xúc, lãnh đạo và tâm lý học mà bạn có thể tìm thấy trong bất kỳ cuốn sách nào trên Amazon. Andrew Neitlich, nhà đào tạo, chuyên gia khai vấn lãnh đạo đã tốt nghiệp Trường Kinh doanh Harvard và có 25 năm làm việc với vai trò là tư vấn doanh nghiệp. Chính vì vậy, chương trình đào tạo này do Andrew soạn sẽ cung cấp cho bạn những nội dung mà bạn không thể có được ở bất kỳ đâu, dựa trên nhiều năm thử nghiệm và sàng lọc từ công việc khai vấn thực tế, khám phá những gì mang lại kết quả, khiến khách hàng sẵn sàng giới thiệu và mời chuyên gia khai vấn trở lại làm việc. Các tài liệu về công cụ và phương pháp này đã được **Q.Coaching** chuyển ngữ sang tiếng Việt để thuận lợi cho các học viên khi học và khi cung cấp dịch vụ khai vấn cho khách hàng.
- 4 Chúng tôi đưa ra những hướng dẫn tiếp cận thị trường sắc bén nhất trong ngành. Cho dù bạn là chuyên gia khai vấn nội bộ hay chuyên gia khai vấn độc lập, bạn sẽ cần phải định vị bản thân để trở nên khác biệt. Không có chương trình nào khác có thể cung cấp các công cụ, hướng dẫn và hỗ trợ giống như chúng tôi.
- 5 Chúng tôi nhận ra bạn có thể muốn làm nhiều hơn là chỉ khai vấn cho khách hàng. Các chương trình khác cho rằng bạn sẽ chỉ đảm nhận vai trò khai vấn. Tuy nhiên, khách hàng cũng yêu cầu bạn tạo điều kiện, đánh giá, đào tạo, tư vấn và đôi khi là tham khảo ý kiến. Chúng tôi chỉ cho bạn cách thức để cung cấp giải pháp mà khách hàng mong đợi. Chúng tôi cũng hướng dẫn bạn nếu bạn muốn viết sách, diễn thuyết, và thực hiện các dự án khác nhằm xây dựng uy tín với tư cách là một chuyên gia khai vấn.
- 6 Hỗ trợ cá nhân liên tục. Bạn nhận được hỗ trợ trực tiếp bất cứ khi nào bạn cần, như thể phía sau lưng bạn luôn có một ban trợ giúp. Thêm vào đó, bạn hoàn toàn có thể liên hệ với chúng tôi cho dù đã tốt nghiệp chương trình này từ lâu.
- 7 Bạn được thừa hưởng các phương pháp, quy trình và công cụ khai vấn thực tế, đã được kiểm nghiệm và chứng minh trên khắp thế giới, trong các tổ chức thuộc mọi quy mô. Bộ công cụ Coach Master độc quyền của chúng tôi được bao gồm trong chương trình đã trở nên nổi tiếng trong cộng đồng khai vấn tại Mỹ nhờ cách tiếp cận thực tế và trực diện những thách thức hàng đầu mà các nhà lãnh đạo phải đối mặt.
- 8 Chương trình của chúng tôi mang tính thực tế chứ không nặng học thuật, mặc dù nó được xây dựng trên những thực hành hiệu quả nhất và lý thuyết ứng dụng từ tâm lý học, khoa học thần kinh, trí tuệ cảm xúc và nghiên cứu lãnh đạo. Không có lý thuyết suông. Tất cả những gì chúng tôi giảng dạy đều nhằm mục đích áp dụng vào thực tế và làm sao để thu được kết quả - cho dù bạn là chuyên gia khai vấn nội bộ hay chuyên gia khai vấn độc lập.
- 9 Chương trình đào tạo 125 giờ ACTP đáp ứng yêu cầu của ICF khi bạn muốn trở thành chuyên gia khai vấn được cấp chứng chỉ ACC hoặc PCC. 10 giờ Mentor Coach cũng đã được bao gồm trong chương trình này.
- 10 Chương trình đào tạo online, mỗi tuần một buổi và học liên tục trong vòng 13 tuần.
- 11 Giảng viên là những người có uy tín trong lĩnh vực Coaching tại Việt Nam với đa dạng kinh nghiệm trong Đào tạo, Coaching và triển khai Coaching trong và ngoài tổ chức. Chúng tôi không ngừng học hỏi từ thị trường, bởi vì chúng tôi cũng làm việc với tư cách là chuyên gia khai vấn, và chúng tôi tiếp tục cải tiến phương pháp của mình khi thị trường tiếp tục phát triển. Chúng tôi không chỉ muốn là những người gạo cội nhất, mà còn là những người giỏi nhất - ít nhất là đối với các chuyên gia dày dạn, thông minh, những người nghiêm túc trong việc thu được kết quả với các giám đốc điều hành, nhà lãnh đạo, doanh nhân, chuyên gia và các nhà quản lý tiềm năng.

Trên đây chỉ là một số điều đem lại cho chúng tôi sự khác biệt. Điểm mấu chốt là chúng tôi giúp bạn có được những khách hàng tuyệt vời, khai vấn cho họ hiệu quả và đem lại thành công cho chính bạn - cho dù bạn là chuyên gia khai vấn nội bộ hay chuyên gia khai vấn độc lập.