



## Учебный план

программы профессиональной переподготовки

**«Бизнес-коучинг: результативные технологии работы с сотрудниками, командами и организациями» с присвоением  
квалификации «Бизнес-тренер»**

Непп	Наименование дисциплин	Общая трудоемкость, в акад. часах	Работа обучающегося в СДО			Формы промежуточной и итоговой аттестации (ДЗ, З)
			Лекции	Тестирование	Практические занятия	
<b>Раздел общепрофессиональных дисциплин</b>						
1	Основы андрагогики	34	26	2	6	3
2	Психология управления персоналом организации	54	46	2	6	3
3	Психология управления группой и коллективом	42	36	2	4	ДЗ
4	Психодиагностика	67	59	4	4	3
5	Основы психологического консультирования	30	24	2	4	ДЗ
<b>Раздел специальных дисциплин</b>						
6	Понятие «коучинг» и история метода	20	14	2	4	3
7	Особенности коучинга	22	16	2	4	3
8	Этические стандарты и легитимность профессии	16	10	2	4	ДЗ
9	Основные принципы и философия коучинга	22	16	2	4	3
10	Сложности в работе с клиентами	22	12	2	8	3
11	Коуч-позиция и взаимодействие с клиентом в коучинге	24	12	2	10	ДЗ
12	Структура коуч-сессии и макро-модель GROW Джона Уитмора	22	10	2	10	3
13	Бизнес-коучинг как дисциплина и явление	30	20	2	8	ДЗ
14	Комpetенции бизнес-коуча	30	20	2	8	ДЗ
15	Коучинг руководителей	28	16	2	10	ДЗ
16	Форматы индивидуальной работы в коучинге	28	16	2	10	ДЗ
17	Форматы групповой и командной работы	28	16	2	10	3
18	Конфликты в организациях. Возможности коучинга в управлении конфликтами	32	20	2	10	ДЗ
19	Философия гибкого менеджмента Agile. SCRUM-подход	28	16	2	10	ДЗ
20	Коучинговые инструменты для применения в организациях	32	20	2	10	3
21	Продвижение бизнес-коуча и продажа услуг	28	16	2	10	3
<b>Раздел дисциплин дополнительной специализации</b>						
22	Введение в профессию «Бизнес-тренер»	30	20	2	8	ДЗ
23	Понятие тренинга. Групповая динамика в тренинге	28	16	2	10	3
24	Виды тренингов	42	30	2	10	ДЗ
25	Бизнес-тренинг и тимбилдинг как формы активного обучения	32	20	2	10	ДЗ
26	Диагностика потребностей бизнеса	28	16	2	10	ДЗ
27	Разработка программы тренинга под задачи заказчика	32	20	2	10	3
28	Методика проведения тренинговых программ. Ошибки и нестандартные ситуации	30	18	2	10	3
29	Посттренинговое сопровождение	29	17	2	10	3
30	Продвижение бизнес-тренера и продажа услуг	28	16	2	10	3
Итоговая аттестация						Итоговый междисциплинарный
<b>ИТОГО</b>						<b>930</b>

## Календарный учебный график

Непп	Наименование дисциплин	Общая трудоемкость, в акад. часах	Учебные недели
1	Основы андрагогики	34	1-2
2	Психология управления персоналом организации	54	2-3
3	Психология управления группой и коллективом	42	4
4	Психодиагностика	67	4-6
5	Основы психологического консультирования	30	6-7
6	Понятие «коучинг» и история метода	20	7
7	Особенности коучинга	22	8
8	Этические стандарты и легитимность профессии	16	8-9
9	Основные принципы и философия коучинга	22	9
10	Сложности в работе с клиентами	22	10
11	Коуч-позиция и взаимодействие с клиентом в коучинге	24	10-11
12	Структура коуч-сессии и макро-модель GROW Джона Уитмора	22	11
13	Бизнес-коучинг как дисциплина и явление	30	12
14	Комpetенции бизнес-коуча	30	13
15	Коучинг руководителей	28	14
16	Форматы индивидуальной работы в коучинге	28	14-15
17	Форматы групповой и командной работы	28	15
18	Конфликты в организациях. Возможности коучинга в управлении конфликтами	32	16
19	Философия гибкого менеджмента Agile. SCRUM-подход	28	16-17
20	Коучинговые инструменты для применения в организациях	32	17-18
21	Продвижение бизнес-коуча и продажа услуг	28	18
22	Введение в профессию «Бизнес-тренер»	30	19
23	Понятие тренинга. Групповая динамика в тренинге	28	19-20
24	Виды тренингов	42	20-21
25	Бизнес-тренинг и тимбилдинг как формы активного обучения	32	21-22
26	Диагностика потребностей бизнеса	28	22-23
27	Разработка программы тренинга под задачи заказчика	32	23-24
28	Методика проведения тренинговых программ. Ошибки и нестандартные ситуации	30	24-25
29	Посттренинговое сопровождение	29	25-26
30	Продвижение бизнес-тренера и продажа услуг	28	26-27
	Итоговая аттестация	12	27