

# EXECUTIVE COACHING

## Moje kwalifikacje

Nazywam się Maciej Szturmowicz. Pomagam liderom rozwijać siebie i budować zdrowe, efektywne kultury organizacyjne. **Mam ponad 16-letnie doświadczenie biznesowe w różnych rolach liderkich** (w tym 8 lat w IBM i 3 lata jako doradca zarządu i lider projektów strategicznych w mBank S.A.).

Jestem jednym z 16 profesjonalnych coachów w Polsce akredytowanych przez EMCC na poziomie Senior Practitioner, facylitatorem oraz certyfikowanym psychoterapeutą Gestalt.



## Jak pracuję z moimi klientami

W trakcie procesów executive coachingu wspieram moich klientów w **świadomym, skutecznym i zdrowym odpowiadaniu na różne wyzwania przywódcze lub organizacyjne** oraz w **osiąganiu ich celów zawodowych**.

W trakcie naszej współpracy **zachęcam moich klientów do spoglądania z różnych perspektyw** na ich relacje, sytuacje, cele lub wyzwania oraz do **ciekawienia się swoimi myślami, emocjami, postawami i reakcjami**.

Równocześnie na płaszczyźnie biznesowej dzielę się z klientami moim **ponad 16-letnim doświadczeniem biznesowym** oraz odnoszę ich sytuacje i wyzwania do zestawu **ponad 100 uznanych teorii, metodyk oraz procesów opisujących najlepsze praktyki przywódcze, change management'owe i organizacyjne**.

W oparciu o poszerzoną w ten sposób świadomość moich klientów wspieram ich w **świadomym wybieraniu swoich postaw, wypracowywaniu swoich indywidualnych rozwiązań** i przekładaniu ich na **konkretne, skuteczne działania**.

Dzięki pracy ze mną liderzy podejmują **lepsze, długofalowe decyzje**, wypracowują **nieszablonowe rozwiązania złożonych problemów organizacyjnych**, **skuteczniej zarządzają swoimi zespołami** oraz **systematycznie zwiększają skalę działania** w zdrowy sposób.

## Przykładowe tematy moich klientów executive coachingu

Obszar tematyczny	Jak opisują swoje wyzwania moi klienci?
<b>RELACJA ZE SOBĄ I TEMATY OSOBISTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak rozwijać się dalej w firmie i poza nią?</li> <li>• Jak podjąć ważną decyzję o długofalowych efektach?</li> <li>• Jak poradzić sobie w trudnej, złożonej sytuacji? Co wziąć pod uwagę?</li> <li>• Osiągnąłem już wszystko, co chciałem a nie czuję spełnienia i satysfakcji</li> <li>• Nie potrafię pytać o emocje i o nich rozmawiać, a zespół tego potrzebuje</li> <li>• Wciąż coś odkładam na później</li> </ul>
<b>RELACJE Z INNYMI OSOBAMI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak sprawić, żeby mój szef zaczął mnie rozumieć i słuchać?</li> <li>• Jak zarządzić moim szefem?</li> <li>• Jak delikatnie powiedzieć zarządowi, że nie ma pojęcia o tym, co robi?</li> <li>• Dyrektor, do którego raportuję, unika spotkań ze mną, co robić?</li> <li>• Jak się dogadać z dyrektorem innego działu?</li> <li>• Jak wzmocnić / rozluźnić kontrolę nie zwiększając ryzyka błędów?</li> <li>• Czuję się regularnie dyskryminowana przez klienta jako kobieta</li> <li>• Jak konstruktywnie zakończyć konflikt w zespole?</li> </ul>
<b>PRZYWÓDZTWO RELACYJNE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nie rozumiem, na czym zależy moim pracownikom</li> <li>• Nie rozumiem młodych pracowników (Millennials, pokolenie Z i młodzi)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak zmotywować zespół do działania?</li> <li>• Jak sprawić, żeby ludzie byli bardziej lojalni do firmy?</li> <li>• Jak sprawić, żeby ludzie nie pracowali dla nas tylko dla pieniędzy?</li> <li>• Jak inspirować mój zespół?</li> <li>• Jak zwiększać kreatywność mojego zespołu?</li> <li>• Raportujący do mnie menedżer przeżywa kryzys, jak go wspierać?</li> <li>• Jak dać trudny feedback osobie, która nie znosi krytyki?</li> <li>• Jak zarządzić oczekiwaniami pracowników?</li> <li>• Mój zespół ma zbyt dużo zadań do wykonania, jak skutecznie negocjować ich ilość i określać priorytety?</li> <li>• Jak zwiększyć poczucie odpowiedzialności w firmie?</li> <li>• Jak zwiększyć proaktywność mojego zespołu?</li> <li>• Jak stymulować mój zespół do nieszablonowego myślenia i działania?</li> <li>• Jak skutecznie delegować a nie wciąż tylko zadaniować?</li> <li>• Mój pracownik chce zająć moje miejsce, jak zachować się w tej sytuacji?</li> <li>• Awansowałem w firmie i momentalnie przestałem być kolegą</li> <li>• Jak zwalniać po ludzku i będąc fair wobec ludzi?</li> <li>• Jak rekrutować ludzi o właściwym nastawieniu i wartościach?</li> </ul>
<b>RELACJE W ORGANIZACJI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak sprawić, żeby zarząd firmy przestał być luźną grupą a stał się zespołem?</li> <li>• Jak sprawić, żeby dział IT zaczął mówić zrozumiale dla biznesu?</li> <li>• Chcę zmienić swoją rolę i obszar działania w ramach firmy, jak to zrobić?</li> <li>• Jak sprawić, żeby ludzie u nas przestali konkurować i zaczęli współpracować</li> <li>• Odchodzą od nas najlepsi ludzie</li> <li>• Jak zmniejszyć rosnącą, niechcianą rotację w firmie?</li> <li>• Mam dosyć otrzymywania informacji zwrotnej od osób trzecich</li> </ul>
<b>PRZEWODZENIE ZMIANOM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak przeprowadzić moją firmę przez kryzys?</li> <li>• Jak skutecznie prowadzić projekt pomiędzy silosami firmy?</li> <li>• Chcę zrozumieć, dlaczego ludzie traktują zmiany jak zagrożenie</li> <li>• Chcę zaplanować przeprowadzenie zmiany tak, żeby ludzie ją wspierali</li> <li>• Moi szefowie regionalni wymagają zmiany, która będzie zła dla ludzi</li> <li>• Jak przeprowadzić zmiany utrzymując najlepszych ludzi?</li> <li>• Jak przeprowadzić zmiany nie krzywdząc / będąc fair wobec ludzi?</li> </ul>
<b>RELACJE W EKOSYSTEMIE FIRMY</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak ułożyć relacje z inwestorami?</li> <li>• Jak budować partnerskie relacje z zagranicznymi szefami firmy?</li> <li>• Jak uwzględnić w zarządzaniu różnice kulturowe?</li> <li>• Jak sprawić, żeby nasi doradcy/sprzedawcy budowali partnerskie relacje z klientami firmy?</li> </ul>

## **Kontakt**

Maciej Szturmowicz,

Executive Coach, Facylitator, Certyfikowany psychoterapeuta Gestalt

+48 503 09 09 83

ul. Górńska 9C/8, 00-740 Warszawa

[ms@scaleup.center](mailto:ms@scaleup.center)

[www.scaleup.center](http://www.scaleup.center)