



LEKTOR

Ing. Halka Baláčková, MBA, PCC

Vzdělání a praxe:

VŠZ Praha, obor rostlinné biotechnologie, 1986 - 1991

MBA Durham University Business School, 1993 – 1994

A další související s koučováním:

- **Výcvik v systemickém přístupu ke klientovi**, ISZ Praha, 2001
- **Systemický management I a II.**, ISZ Praha, 2004
- **The Art and Science of Coaching (TASC)**, Erickson College Kanada, 2005 - 2006
- **Training the Trainers for Coaches**, Erickson College Kanada, 2007, 2008
- **NLP for Coaches**, Erickson College Kanada, 2007.
- **Dream and Metaphores**, Erickson College Kanada, 2008.
- **The Advanced of Spirit**, Erickson College Kanada, 2008.
- **Spiral Dynamics**, 5 Deep Integral , 2009
- **Jak NASA buduje týmy**, Erickson College Kanada, 2011.

Praxe:

- 10 let – project management v oblasti marketingu, HR a vzdělávání manažerů u firem Apple Computer, Botanicus, ČNP Consulting, Zeneca a CS-Project.
- 9 let – lektorská činnost (trénink manažerů v oblasti tzv. měkkých dovedností – komunikace, obchodní dovednosti, vyjednávání, time a stres management, management a vedení lidí, prezentace, osobní rozvoj),
- 8 let – aktivní koučink týmů a jednotlivců (paralelně spolu s tréninkem).

Moje pojetí koučinku:

- zaměřuji se na sféru podnikání, **individuální a především týmový koučink**;
- pomáhám klientům vytvořit si zajímavou a naplňující **vizi** toho, kým budou a co budou dělat;
- hledám s klienty jejich vlastní **zdroje** a nejlepší **cesty** jejich využití;
- vedu klienty ke dlouhodobému **rozvoji** a překonávání překážek,
- **doprovázím** klienty na této cestě tak, aby v celém procesu koučování plně **důvěřovali** sami sobě a měli ze svého konání i pokroku **radost**;

Jak říkal Emil Zátopek: „**Do druhého patra nevyskočíte naráz, ale i do pátého můžete dojít, půjdete-li krůček po krůčku.**“

Co jsem díky koučinku objevil/a já sám/a:

Díky koučinku jsem si potvrdila, že nejlépe děláme to, co děláme rádi. V mnoha ohledech to v dnešních firmách příliš neplatí, a tak lidé hledají nové cesty naplnění sebe sama. Pokud kouč poskytne klientovi důvěru, poskytne mu také oporu dosáhnout to, co klient potřebuje. A tím se může posouvat nejenom klient, ale také firmy a celá společnost kupředu.
