

PROFIL KOUČE



Jméno: Halka Baláčková, MBA, PCC
E-mail: halka@dynamicsphere.cz
Mobil: + 420 603 256 135
Skype: hbalackova

Moje motto: „*Business in Joy*“

Co mě přivedlo ke koučování

Koučování je směr, který **uvolňuje a rozvíjí potenciál člověka** v pracovním i osobním životě. Pouze pokud jsou lidé skutečně spokojeni, má naše práce smysl. A to je něco, co je v dnešním podnikatelském světě potřeba.

Jako kouč:

- pomáhám klientům vytvořit si zajímavou a naplňující vizi toho, kým jsou a co budou dělat;
- hledám s klienty jejich vlastní zdroje a nejlepší cesty jejich využití;
- vedu klienty k 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;

Specializace

- **rozvoj týmů, leadership koučink a rovoj lidského potenciálu;**
- **menší a střední společnosti a výkonné týmy** větších a nadnárodních korporací,
- **určování vizí a strategií firem**, strategický rozvoj týmů a podnikání, týmová spolupráce, zvládání změn a řešení krizí,
- **integrální systemický přístup** – koučink s nadhledem,
- **vědomý business** vedoucí k dlouhodobému trvalému rozvoji lidí, firem i naší planety.

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

Vzdělání a kvalifikace

- **VŠZ Praha, obor rostlinné biotechnologie**, 5 letý kombinovaný obor ve spolupráci s Universitou Karlovou, 1986 – 1991, titul Ing.,
- **Durham University Business School, studium MBA**, intenzivní kompletní studium, 1993 – 1994, titul MBA,
- **Training the Trainers**, Chartered Institute of Personnel and Development, UK, intenzivní výukový program pro trenéry manažerských dovedností, 1998, zakončeno Certifikátem pro trenérskou praxi,
- **PCC ICF**, prosinec 2010.

Absolvované kurzy a tréninky v oblasti koučování

- Výcvik v systemickém přístupu ke klientovi, ISZ Praha, první polovina kurzu (350 hodin), 2000 – 2001, s přestupem do:
- Systemický management I a II., ISZ Praha, vedený Vratislavem Strnadem, 200 hodin výcviku, 2002 – 2004,
- The Art and Science of Coaching (TASC) – certifikovaný výcvik výsledkově orientovaného a systemického koučování – Erickson College Kanada a Koučink Centrum Praha, 2005 – 2006, 125 hod
- Training the Trainers for Coaches – Erickson College Kanada, 10 denní intenzivní výcvikový program pro trenéry programu TASC, 80 hodin ukončený Certifikátem trenéra Erickson College, duben 2007, duben 2008 – asistence v kurzu.
- NLP for Coaches – Erickson College Kanada + Koučink Centrum Praha, 15 hodin výcviku, září 2007.
- Dreams and Metaphores – Erickson College Kanada, 24 hodin výcviku, květen 2008.
- The Advanced of Spirit – Erickson College Kanada, 24 hodin výcviku, květen 2008.
- Spiral Dynamics – Integral Coaching, 30 hodin výcviku ve spirální dynamice, Online People Scan a Alpinautic Praha, únor 2009.
- Family Coaching – Erickson College Kanada, 24 hodin výcviku, leden 2010.
- How NASA Builds the Teams - Erickson College Kanada ve spolupráci s Charli Pellerinem, 24 hodin výcviku, březen 2011.

Praxe

- 2001 – současnosti: nezávislý trenér manažerů v oblasti měkkých dovedností – komunikace, obchodní dovednosti, vyjednávání, time a stres management, management a vedení lidí, prezentace, osobní rozvoj a koučink,
- 2001 – současnosti: aktivní tréninky a koučinky týmů a jednotlivců
- 1991 – 2000: project management v oblasti marketingu, HR a vzdělávání manažerů u firem Apple Computer, Botanicus, ČNP Consulting, Andersen Consulting, Zeneca Agrochemicals a CS-Project.

Jazyk

Český, Anglický, Francouzský, Ruský

Počet odkoučovaných hodin – více než 1000 hodin

Počet odtrenovaných hodin – za posledních deset let cca 5 000 hodin

Projekty a klienti – například:

Ogilvy One
Ogilvy Mather
Ogilvy Activation
Mather Communication
rmg connect
Deloitte
Česká spořitelna
Aspire Sports Brno
Valeo Žebrák
Seznam.cz
Win-Win Institute
Francouzsko-česká obchodní komora
Telefonica O2
AdHoc
ABC Českého hospodářství
ZŠ jílové u Prahy
Mecaplast Pardubice

Zkušenosti z projektů – příklady

- **OgilvyOne – spolupráce od roku 2001**, nastavení vize firmy, měřitelných cílů, pomoc se zavedením hodnotícího a motivačního programu zaměstnanců, spojeno s plošným doplněním potřebných znalostí a koučinkem s vrcholového managementu firmy. Výsledek: růst firmy ze 24 zaměstnanců na téměř 50, zněkolikanásobení obratu, vytvoření další společnosti zaměřené na využití internetu (OgilvyInteractive), posun OgilvyOne na přední místo mezi Direct Marketingovými společnostmi v ČR..
- **Aspire Sports Brno – spolupráce od roku 2002**, rozvoj malé soukromé distributorské společnosti o dvou vlastnících. Vytvoření vize firmy, nastavení nových procesů pro růst, nastavení a upevnění efektivní organizační struktury, rozvoj manažerských dovedností a vedení projektů, koučink top a středního managementu. Výsledek: růst firmy ze 13 zaměstnanců na 38, akvizice nových špičkových produktů (př. kola Canondale), nárůst obratu firmy o 350%. Zvládnutí krize v roce 2009 koučinkem týmu obchodníků, nastavení nových procesů a aktivace vize obchodního týmu.
- **Posun manažera** na partnerskou pozici v konzultantské společnosti, manažer vytipovaný na posun na partnerskou pozici. Nastavení cílů, zvládnutí problematické komunikace s okolím, rozvoj jeho týmu a upevnění obchodních výsledků. Manažer byl na partnera přijat, přestože jeho výchozí pozice nebyla jednoznačná.

Členství v organizacích

- ICF ČR
- ICF Global