

01 차시

비전코칭지도사 전문가 과정

코칭 개념의 이해

강사 : 김성범

코칭 개념의 이해

- 01 오리엔테이션
- 02 방문 코칭의 비전
- 03 청소년 관련 기관의 연계성
- 04 코칭 전문기관 설립

차시	시간	주제	내용
1	25-30분	코칭강사의 비전	-방문코칭과 비전 -청소년 관련 기관의 연계성 -코칭 전문기관설립
2	25-30분	코칭강사의 역할과 활동 범위	-코칭교사의 역할 -백만장자 파티의 의미 -전문 강사의 활동 범위
3	25-30분	s커브이론에 따른 코칭	-등반가 이론과 코칭 -긍정적 리더의 화법 -s커브이론과 실제
4	25-30분	자존감 향상에 따른 코칭	-무엇을 잘 하는가에 대한 케어 하기 -관계속의 대화방법 케어 하기 -예화를 통한 자존감 향상의 실제
5	25-30분	위기청소년에 따른 코칭	-위기청소년의 이해와 자아정체성 찾기 -자신의 장점을 발견 및 칭찬 -감사의 조건 만들기

차시	시간	주제	내용
6	25-30분	협력 얻어내는 법	-8가지 성공자의 습관 -화법의 정의 협상의 기술 -협력을 얻어내는 원칙
7	25-30분	혁신 마인드와 전문코칭	-블루오션의 정의와 활용 -혁신 마인드와 고객관리 -49:51법칙의 활용
8	25-30분	생애설계에 따른 전문 코칭	-생애설계에 따른 리더의 품격 -꿈의 설계에 따른 비전선포 -시각화와 끌어당김의 법칙
9	25-30분	역량에 따른 학습코칭 1	-자기 주도학습과 가용학습 -코넬 노트 활용의 실제 -역량에 따른 코칭기법
10	25-30분	역량에 따른 학습코칭 2	-유태인과 핀란드의 공부법 비교 -문학과 비문학의 비교 -분량중심학습과 시간중심학습



차시	시간	주제	내용
11	25-30분	잠재의식과 전문코칭	-잠재의식과 자기계발 -자기발견과 잠재역량 -전문가적 잠재의식 고취
12	25-30분	메타인지 코칭	-메타인지의 개념 -메타인지 학습법 -메타인지와 전문코칭
13	25-30분	전문가의 상담마인드 1	-부모 상담과 코칭 -부모자격증과 상담 -상담과 경영전략
14	25-30분	전문가의 상담마인드 2	-대상에 따른 상담전략 -입시상담과 수시상담의 실제 -대입시 상담의 실제
15	25-30분	전문가의 상담마인드 3	-자존감 향상을 위한 상담전략 -위기 청소년의 상담기법 -지도자 준비생의 상담기법

차시	시간	주제	내용
16	25-30분	코칭전문가의 마인드맵	-마인드맵의 정의 -마인드맵의 활용과 실제 -마인드맵과 코칭전문가
17	25-30분	코칭전문가의 콘텐츠 구성	-실전 코칭의 현장 특성 파악 -전체적인 코칭모델 구상 -세부적인 코칭모델 콘텐츠 구성
18	25-30분	코칭 현장의 실제 사례	-아동기관 교육의 실제 -코칭전문가 교육의 실제 사례 -부모코칭과 일반인 코칭 사례
19	25-30분	코칭 지원의 실제	-각종 코칭현장 발굴과 비전 -전문 직종의 비전과 미래 -블루오션 시장의 코칭전망
20	25-30분	코칭 현장의 실습	-현장 실무교육의 중요성 -현장 실무교육의 코칭의 실제 -현장 실무코칭의 준비와 일정



◆ 강사소개

- 비전코칭을 만들게 된 동기
- 각종 환경 및 학교강의
- 비전코칭의 장래비전



코칭 개념의 이해

- 01 오리엔테이션
- 02 방문 코칭의 비전
- 03 청소년 관련 기관의 연계성
- 04 코칭 전문기관 설립

◆ 부모의 바람?

- 체험교육과 가정교육이 부재하면
- 자존감 부족, 자신감 부족, 친화력 부족, 발표력 부족,
- 글쓰기 부족으로 나타날 수 있음

◆ 비전코칭의 대상자

- 대상 - 초등학생부터 고2까지, 일반인 및 학부모도 무방



◆ 비전코칭 방문지도는?

- 강사 : 비전코칭전문지도사
- 기간 : 각 가정을 대상으로 3~6개월 , 지속 가능

◆ 비전코칭 결과

- 청소년의 경우 학교생활의 활력소
- 의젓한 사회 일원으로 설수 있게 됨
- 지속적인 관리로 홍보 및 인프라구축 가능



코칭 개념의 이해

- 01 오리엔테이션
- 02 방문 코칭의 비전
- 03 청소년 관련 기관의 연계성
- 04 코칭 전문기관 설립

- ◆ 기관 찾아보면 다양한 기관에서 운영되고 있으며, 다음 소개하는 관심 있는 기관을 집중 연구하고 준비하면 전문가다운 상담 및 코치를 할 수 있다.
- ◆ 한국 청소년쉼터 협의회 경우
 - 가족갈등, 교우관계문제, 학업중단, 가출, 인터넷 중독, 진로 및 학업문제 등을 경험하는 청소년에게 상담서비스를 제공함으로써 건강한 성장을 돕는 것을 목표로 하고 있다.
- ◆ 지역아동센터 및 학교에서도 가능



◆ 청소년 자립생활관

- 청소년 자립생활관은 (재)한국소년보호협회에서 운영 중인 시설로 쉼터, 자립 지원과는 별개로 운영되고 있다.
자립 의지가 있는 청소년들에게 숙식, 학업연계, 취업활동, 현장체험 등을 지원하고 있다.
- 만 12~22세 청소년 중 소년보호 관련 기관의 추천이 있거나 무의탁 청소년 중 자립지원이 필요한 경우, 저소득층 및 국민기초수급 대상 청소년이 입주할 수 있다고 한다.
- 이 경우에 해당하는 청소년이 있다면 초기 상담 후 예비 입주를 거쳐 최소 6개월부터 최대 2년까지 입주할 수 있다는 것이다.



◆ 우울감, 말하기 어려운 고민을 겪는 가족·지인이 있을 경우

- 신고전화
 - 자살예방 상담전화 ☎1393,
 - 정신건강 상담전화 ☎1577-0199,
 - 희망의 전화 ☎129,
 - 생명의 전화 ☎1588-9191,
 - 청소년 전화 ☎1388,
- 청소년 모바일 상담 '다 들어줄 개' 어플, 카카오톡 등에서도 24시간 전문가의 상담을 받고 있다.



코칭 개념의 이해

- 01 오리엔테이션
- 02 방문 코칭의 비전
- 03 청소년 관련 기관의 연계성
- 04 코칭 전문기관 설립

- ◆ 비전코칭지도사는 아래와 관계된 아이들을 대상으로 코칭환경을 발굴하여 코칭할 수 있습니다.
- ◆ 자존감 부족, 자신감 부족, 친화력 부족, 발표력 부족, 글쓰기 부족한 학생비전
 - 코칭 교육을 실시하면 자존감과 자신감을 높여주어 학교와 사회생활의 건강한 일원으로 설 수 있도록 도울 수 있다.
 - 본 교육원의 도움을 받아 관련 운영기관을 설립할 수도 있다.





실전훈련 – 비전코칭 지도사의 본분 고객마인드

◆ 누구나 고객이 있다. 나의 고객은 누구인가?

- 여러분! 백화점에 가 본 적 있지요?
백화점 종업원들은 매우 친절합니다.(인사를 꾸벅하는 행동을 합니다.)
질문하겠습니다.
- 백화점의 종업원들은 왜 인사를 잘 할까요? 물건을 팔기 위해서 등
다양한 의견이 나올 것 입니다.
질문하겠습니다.





실전훈련 – 비전코칭 지도사의 본분 고객마인드

◆ 누구나 고객이 있다. 나의 고객은 누구인가?

- 백화점의 종업원 입장에서 우리들을 무엇이라 부를까요?
그들은 우리를 고객이라고 부릅니다. 고객이란? 내가 잘 하므로 해서 도움을 받을 수 있는 사람들은 모두 고객이라고 할 수 있는데 맞습니까?
(인정할 때까지 설명)
- 그렇다면 과연 여러분들의 고객은 있을까요? 지금부터 고객에 대해서 공부해 보겠습니다.





실전훈련 – 비전코칭 지도사의 본분 고객마인드

◆ 여러분의 고객은 누가 있을까요?

◆ 첫 번째 고객은 누구일까요?

- 부모님입니다. 부모님은 어떤 고객일까요? 부모님은 내가 살아 있을 동안에는 모셔야 됩니다. 돌아가시면 제사까지 모셔야 되니까요? 그렇습니다. 부모님은 평생 모셔야 되는 ()고객이십니다.

◆ 두 번째 고객은 누구일까요?

- 선생님입니다.
선생님은 유치원 때도 만났고, 초등학교, 중학교에 가셔도 만납니다.
자주 만나는 손님을 무엇이라 할까요? 그렇습니다.
선생님은 ()고객 이십니다.





실전훈련 – 비전코칭 지도사의 본분 고객마인드

- ◆ 여러분의 고객은 누가 있을까요?
- ◆ 세 번째 고객은 친구입니다.
 - 친구는 ()고객입니다. 이유는 소중히 다루지 않으면 관계가 금이 가거나, 깨지기 때문이지요.
그렇기 때문에 친구는 소중히 다루어야 됩니다.





실전훈련 – 비전코칭 지도사의 본분 고객마인드

- 질문합니다.

지금까지 한 이야기는 이 한 고객을 찾으려고 했을 뿐입니다.

여러분 세상에서 가장 훌륭한 나의 고객을 누구일까요?

(힌트-약 80억 인구 중에 소중한 한 사람,
세상에 가장 소중한 존재입니다.)

그렇습니다. ()입니다.





실전훈련 – 비전코칭 지도사의 본분 고객마인드

◆ 교훈

- 아래 내용은 여러분이 큰소리로 읽고 학생들에게 교훈을 말해주면 됩니다.

1. 세상에서 가장 훌륭한 나에게 내가 어떻게 하면 좋을까요?

2. 훌륭한 사람(훌륭한 고객)이 되어야 하지 않을까요?

훌륭한 사람이 되기 위해서는 나 자신을 사랑하고, 인정해 주고, 훌륭한 고객이 되기 위한 노력을 해야 합니다.

3. 꿈과 목표를 만들고 책을 많이 읽어야 한다고 생각합니다.

4. 자신을 훌륭한 고객으로 인정하고, 미래의 훌륭한 고객이 되기 위해서 지금 부터라도 좋은 사람들과 가까이 하면 어떨까 생각해 봅니다.

오늘 배운 내용을 잊기 전에 복습 훑어보기(반복학습)를 통하여 장기기억을 하시기 바랍니다.



Thank you
감사합니다