



Innovation
Coach

Przebieg coachingu

Praktyka współpracy

Grudzień 2023



Ministerstwo Funduszy
i Polityki Regionalnej



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Coach kto to?

Coach (z ang. *coach* – *osobisty trener*) – osoba, która pomaga swojemu klientowi dotrzeć do celu, używając do tego swoich umiejętności, doświadczenia życiowego, technik, narzędzi, jak również innych osób, z których klient może skorzystać. Praca coacha oparta jest na partnerskiej relacji i wzajemnym zaufaniu.

Baza coachów programu

Lista osób które spełniły kryteria programu w szczególności w zakresie doświadczenia praktycznego w zakresie wdrażania innowacji, posiadające udokumentowaną wiedzę specjalistyczną.



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Pierwszy kontakt przedsiębiorcy – karta konsultacji

Coach otrzymuje kartę konsultacji przedsiębiorstwa celem wstępnego zapoznania się z jego profilem i potrzebami.

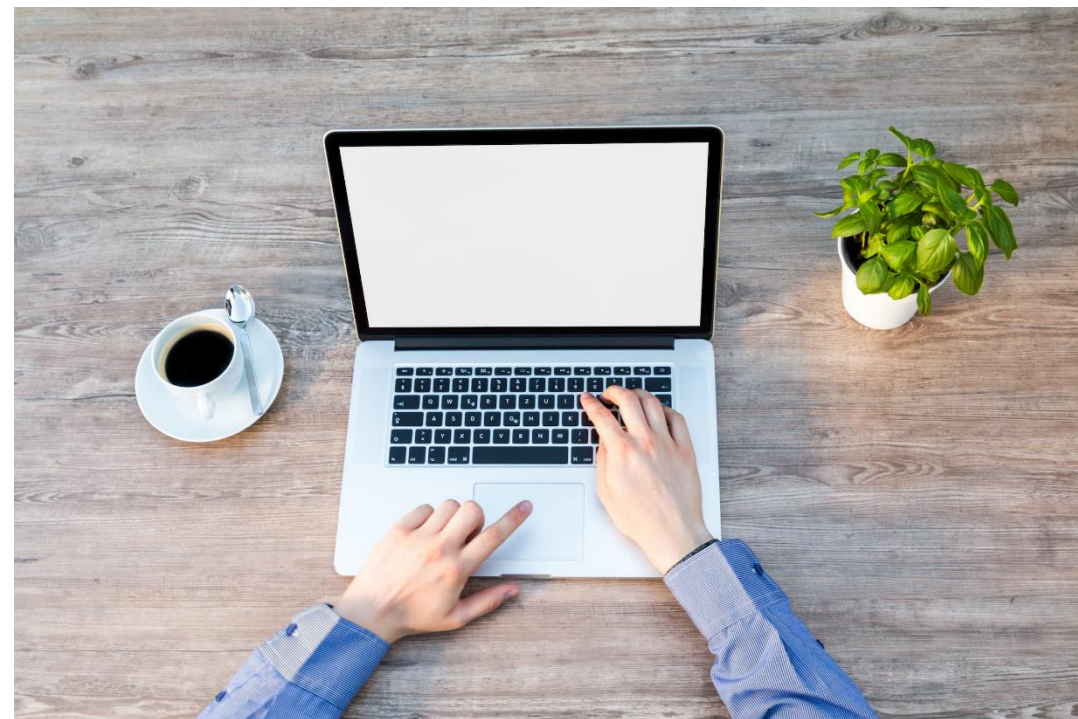
Pytania Merytoryczne:
1. Czym dokładnie zajmuje się Państwa firma, co produkuje? Czy planują Państwo wprowadzić innowacje w dotychczasowym obszarze działalności? Podmiot zajmują się pośrednictwem w obrocie nieruchomościami, tj. kupno, sprzedaż, wynajem. Posiadają swoje budynki i mieszkania na wynajem. Rozwój planują w obszarze nieruchomości.
2. Czy mają Państwo pomysł/ projekt/ produkt, który planujecie wdrożyć? Podmiot planuje wdrożyć usługi remontowe, chodzi o sufity napinane. Sufity napinane, to folia która zastępuje regipsy na suficie. Tego typu usług jest bardzo mało na rynku i jest to nowoczesna technologia.
2a. Czym wyróżnia się Państwa innowacja? Jest bardzo mało usług na rynku.
3. Jakie mają Państwo oczekiwania w stosunku do eksperta: w czym mógłby pomóc, na czym powinien się znać? Coach powinien znać się na nowoczesnym budownictwie i zastosowaniu nowych technologii. Pomoc w analizie rynku, czy tego typu usługi będą uznane a rynku i czy może są podobne bądź inne usługi budowlane, które można świadczyć.
4. Czy firma jest zainteresowana/ czy miała doświadczenia we współpracy z ośrodkami badawczymi? Brak współpracy z ośrodkami badawczymi.

Poszukiwanie coacha spełniającego potrzeby przedsiębiorcy

Wstępne zapytanie

Zawarcie umowy na coaching

Informacja dla przedsiębiorcy



Praca przygotowawcza



Po zapoznaniu się z informacjami zawartymi w karcie konsultacji zadaniem coacha jest pozyskanie informacji o przedsiębiorcy. Dokonanie wstępnej analizy branży i środowiska przedsiębiorcy lub branży w jakiej chce rozwijać innowacje.

Informacje pozyskane przed pierwszym spotkaniem z przedsiębiorcą posłużą coachowi do efektywnego przeprowadzenia analizy przedsiębiorstwa i jego otoczenia biznesowego w trakcie pierwszego spotkania.

Pierwsze spotkanie

Coach kontaktuje się z przedsiębiorstwem i przedstawia swoje doświadczenie zawodowe w kontekście roli coacha oraz omawia swoją rolę i cele współpracy z przedsiębiorcą w trakcie usługi.

Pierwsze spotkanie służy zapoznaniu się z przedsiębiorcą, w tym poznaniu jego potencjału. Zostają wstępnie omówione kierunki działań. Coach nakreśla czym są prace badawczo-rozwojowe i innowacje.

Coach pozyskuje od przedsiębiorcy informacje o znanej mu konkurencji. Spotkanie jest również okazją do dyskusji dlaczego do tej pory przedsiębiorca nie realizował innowacji lub nie starał się o dotacje i środki publiczne.

Opracowanie rekomendacji

Coach analizuje przypadek przedsiębiorcy oraz przygotowuje rekomendację.

Czas pomiędzy spotkaniami z przedsiębiorcą jest czasem pracy coacha. Jego zadaniem jest przygotowanie koncepcji potencjalnego wdrożenia innowacji u przedsiębiorcy. Koncepcja ta powinna zostać ujęta w formie elektronicznej w rekomendacjach dla przedsiębiorcy.

Coach przygotowuje rekomendacje na podstawie swojej wiedzy, informacji o rynku, konkurencji oraz informacji uzyskanych ze spotkania z przedsiębiorcą. Coach powinien wskazać kierunki i ścieżki, które pomogą przedsiębiorcy w opracowaniu i wdrożeniu innowacji.



Prezentacja rekomendacji

Celem drugiego spotkania jest zaprezentowanie przez coacha wstępnej wersji rekomendacji dla przedsiębiorcy. Należy zapewnić czas na wyjaśnienie wątpliwości przedsiębiorcy i odpowiedzi na pytania oraz pozyskanie informacji zwrotnej.

Coach na podstawie informacji zwrotnej od przedsiębiorcy modyfikuje i/lub uzupełnia rekomendację dla przedsiębiorcy i przygotowuje jej ostateczną wersję.

Rozliczenie coacha z organizatorem



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Terminy

Czas trwania coachingu:

do 6 tygodni, w tym:

- do 1. tygodnia - umówienie pierwszego spotkania z przedsiębiorcą
- do 4. tygodnia - przygotowanie rekomendacji
- do 6. tygodnia weryfikacja rekomendacji i przekazanie przedsiębiorcy



Przykład współpracy

Kontekst

Agencja nieruchomości w Polsce zachodniej poszukująca pomysłu na działanie na konkurencyjnym rynku lokalnym.

Wstępny pomysł przedsiębiorcy to montaż sufitów napinanych jako dodatkowe źródło przychodów.



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Przykład współpracy

Wypracowane rozwiązanie

Rozszerzenie działalności o wynajem mieszkań dla pracowników, z zapewnieniem stałej obsługi technicznej. Dzięki temu zarówno najemca jak i wynajmujący nie mają kłopotów z lokalem. Wypracowanie głównych założeń takich umów, opracowanie i walidacja wstępnego biznes planu.



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską





Ministerstwo Funduszy
i Polityki Regionalnej



Innovation
Coach

Dziękuję za uwagę

Kontakt:

m.kopanski@hotmail.com
+48 662 091 501



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską

