

Корпоративный Health- coach – драйвер продуктивности сотрудников. Инструменты, нутрицевтики, кейсы

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 28.01.2026

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Понятие коучинга. Перспективы профессионального роста и построения карьеры для health- коуча

- Что такое коучинг?
- Работа с постановкой целей на коуч-сессии
- Пример постановки целей по SMART.
- Алгоритм работы Health-коуча для достижения результатов

Инструменты Health-коуча

- Анализ колеса питания и образа жизни.
- Пример дневника питания клиента и анализ
- Заполнение общего опросника. Выводы по результатам анализа опросника.
- Матрица консультирования
- Составления маршрутной карты работы с клиентом

Практикум «Составление собственной маршрутной карты оздоровления»

Выявление причин снижения энергичности/продуктивности сотрудников. Опрос и лабораторная диагностика

- Топ-10 анализов для выявления причин усталости, снижения энергичности сотрудников
- Базовая лабораторная диагностика: ОАК, общий белок, глюкоза, инсулин, гликированный гемоглобин, железо, ферритин. ключевые дефициты: А, Е, Д, группа В (В6, В9, В12), йод, магний и др.
- Комплексный подход к интерпретации анализов на примере ОАК, железа, ферритина, трансферрина

Практикум «Разбор анализов на примере клиента. Обратная связь от коуча»

Повышаем энергичность/продуктивность сотрудников с помощью нутрициологической поддержки. Правила работы с нутрицевтиками

- Основные водорастворимые витамины. Жирорастворимые витамины
- Ключевые микроэлементы
- БАДы для поддержки нервной системы, повышения энергии
- Как правильно принимать нутрицевтики. Какие формы наиболее усвояемые? Совместимость витаминов с учетом синергизма и антогонизма

Практикум «Сотрудник с симптомами: усталость, утомляемость, нарушение сна и отсутствие энергии. Разбор симптомов, анализов. Рекомендации по устранению дефицитов (работа в группах)»

Опыт российских компаний по разработке и проведению программ оздоровления сотрудников

- Кейсы. Примеры дней здоровья и марафонов российской

компании

- Пошаговый алгоритм проведения
- KPI для оценки результативности Health- коучинга и проводимых мероприятий

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-

- проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Программа

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение