



Polska Akademia
NLP Sławomir Rak



Szkolenie Trening Coachingowy

Numer usługi 2023/10/29/45417/2007093

📍 Józefów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 140 h

📅 22.06.2024 do 09.08.2024

12 200,00 PLN brutto

9 918,70 PLN netto

87,14 PLN brutto/h

70,85 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla - osób, które chcą zostać coachem, - osób, które pracują jako coachowie i chcą poszerzyć swój warsztat, - osób pracujących na stanowiskach trenerów wewnętrznych, którzy chcą zdobyć narzędzia i umiejętności do pracy ze swoimi zespołami, - psychologów, - terapeutów, - osób, które pracują w obszarze zarządzania, pracy zespołowej, sprzedaży bądź negocjacji.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-06-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	140
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Trening Coachingowy” przygotowuje uczestnika do pracy coacha z zastosowaniem zasad skutecznego modelu coachingu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzi sesje coachingowe z zastosowaniem zasad skutecznego modelu coachingu.	Podczas wykazuje kompetencje skutecznego coacha. Potrafi przeprowadzić precyzyjną diagnozę i analizę oraz zastosować adekwatne narzędzia.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

TO SZKOLENIE PRZYGOTUJE CIĘ DO PROWADZENIA DOSKONAŁYCH SESJI COACHINGOWYCH I SKUTECZNEGO POMAGANIA LUDZIOM.

Trening Coachingowy to złożony system treningowy, pełen know-how oparty na najwyższych standardach coachingu oraz wielu latach praktyki. To 14-dniowe, intensywne szkolenie, które da Ci umiejętności i wiedzę do pracy coachingowej oraz konkretne strategie do pracy z innymi osobami, a także z samym sobą.

TRENING COACHINGOWY

UCZY 12 ELEMENTÓW DOSKONAŁEGO COACHA:

1. STAN EMOCJONALNY COACHA

Doskonały coach potrafi nie tylko zachować optymalny stan emocjonalny do pracy z klientem, ale też zmieniać go, jeśli wymaga tego proces. Stworzysz indywidualny stan do pracy coachingowej. Nauczysz się jak „oczyszczać” się z emocji klienta. Będziesz umiał chronić siebie, zachowując dystans i neutralność, aby proces klienta Cię nie „wciągnął”. Stworzysz swoją „bezpieczną przestrzeń”, w której możesz zachować odpowiedni stan cokolwiek dzieje się podczas sesji.

2. BUDOWANIE ZAUFANIA I KONTAKTU Z KLIENTEM

Praca coachingowa może przebiegać bardzo powoli lub wręcz zakończyć się porażką, jeśli klient nie zaufa swojemu coachowi. Jeżeli chcesz aby ludzie się przed Tobą otwierali, najpierw muszą poczuć się przy Tobie swobodnie i pewnie. Zaufanie to bezcenna waluta. Nauczysz się jak tworzyć dobrą relację z klientem, jak nawiązać z nim kontakt. Zrozumiesz, jak ważne jest zaufanie w pracy z drugim człowiekiem i nauczysz się jak możesz przyspieszyć proces jego budowania.

3. AKTYWNE SŁUCHANIE

Ludzie słyszą, ale nie słuchają. Kluczem do zrozumienia Twojego klienta, ale też do budowania zaufania jest aktywne słuchanie. Spraw, aby ludzie chcieli do Ciebie mówić. Aby dzielili się swoimi emocjami, obawami i marzeniami. Kiedy zobaczą, że to co mówią jest dla Ciebie istotne, pozwolą Ci wejść do ich świata jak przewodnikowi, który pomaga im znaleźć rozwiązanie. Nauczysz się co to znaczy aktywnie słuchać, jak to robić skutecznie i jak wiele możesz się wtedy dowiedzieć. Nie tylko o wyzwaniu klienta, ale przede wszystkim o strukturze jego myśli, przekonaniach i emocjach. Zrozumiesz jak słuchać, żeby ludzie chcieli do Ciebie mówić.

4. ZADAWANIE PYTAŃ COACHINGOWYCH

Odpowiednie pytania coachingowe pozwalają klientowi nie tylko znaleźć odpowiedź. Cenne pytania potrafią otworzyć na nowe sposoby myślenia, wyjść z ram, w których do tej pory działał, wstrząsnąć jego światem. Pozwalają przenieść myślenie na inny poziom, dając odpowiedzi i rozwiązania zupełnie nowej jakości. Nauczysz się jak zadawać pytania coachingowe, aby otwierać klienta i pozwalać mu kreatywnie się rozwijać. Zobaczysz jak dzięki dobrze postawionym pytaniom zmienia się wewnętrzny świat klienta, jego przekonania, nawyki i sposoby myślenia.

5. BUDOWANIE AUTORYTETU COACHA

W każdej podróży dobrze jest mieć doświadczonego i silnego przewodnika. Kogoś, na kim możesz polegać w trudnych sytuacjach i z kim zawsze znajdziesz drogę. Kiedy Twój klient wie, że jesteś takim coachem, łatwiej Ci zaufa, otworzy się i podąży za Tobą w najdalszą podróż w głąb siebie. Naucz się jak w łatwy i lekki sposób zbudować autorytet, który uwiarygodni Cię dla klienta i pomoże mu zaufać Ci podczas sesji.

6. UŻYWANIE METAFOR

Pewne problemy dla klienta wydają się trudne do rozwiązania w świecie „uzgodnionej rzeczywistości”. Są obwarowane zakazami, nakazami, obowiązkami i przekonaniami. Kiedy przeniesiesz je w świat metafory, klient dostrzeże nowe rozwiązania. Naucz się jak tworzyć wspaniałe metafory na zawołanie. Jak odnajdywać metafory klienta i wykorzystywać je w procesie coachingowym. Jak uaktywniać umysł podświadomy i ukryte w nim zasoby podczas pracy z metaforą aktywną. Zobaczysz jak metafora pozwala wychodzić klientom z blokad własnego umysłu.

7. PRACA NA PROCESIE

Coachingu nie da się zaplanować. Pracując z klientem musisz nauczyć się być elastycznym. Odnajdywać nie tylko problem, ale też proces, jaki za nim stoi. Praca na procesie wymaga wrażliwości, uważności, nastawienia na klienta i odważnego podążania, nawet jeśli nie zawsze wiadomo, w którą stronę zmierza proces. Nauczysz się jak pracować na procesie. Zapoznasz się z podejściem psychologii zorientowanej na proces. Doświadczysz jak pracować z podświadomością. Nabierzesz łatwości w podążaniu za klientem i jego procesem. Łatwości w rozpoznawaniu procesu, prowadzeniu i rozwiązywaniu go.

8. ZESTAW NARZĘDZI COACHA

Doskonały coach jest jak mechanik samochodowy – posiada warsztat, a w nim mnóstwo narzędzi. Dzięki temu potrafi rozwiązać najróżniejsze problemy i wyzwania. Bo kiedy nie pasuje jeden klucz, ma w zapasie wiele innych. Narzędzia coachingowe są esencją pracy coacha i dotyczą każdego etapu sesji. Nauczysz się odpowiednich technik do budowania zaufania i otwierania oraz do analizy potrzeb klienta. Wykorzystasz efektywne metody motywowania i inspirowania. Zdobędziesz wiele narzędzi do prowadzenia skutecznych interwencji coachingowych z zakresu: hipnoterapii, coachingu prowokatywnego, NLP, coachingu ICF, psychologii procesu.

9. TWOJA PERSONALNA MISJA COACHA

To co wyróżnia doskonałego coacha to jego indywidualna misja, cel, dla którego pracuje. Odkryj jaką zmianą chcesz być w świecie? Jaki jest Twój wyjątkowy, wyższy cel, dla którego chcesz pomagać ludziom?

10. SPECJALIZACJA OBSZARU PRACY

Kiedy zaczniesz pracować w konkretnym obszarze coachingu znacznie szybciej zbudujesz swoją ekspercką wiedzę oraz markę. Korzystając w własnych doświadczeń i zbierając wiedzę w węższym temacie szybko staniesz się specjalistą w tej dziedzinie. Odnajdziesz swoją niszę i pole, na którym najlepiej możesz pomagać swoim klientom.

11. MOTYWACJA I INSPIRACJA KLIENTA

Doskonały coach nie tylko prowadzi skuteczną interwencję podczas sesji. Potrafi także kończąc sesję zostawić klienta w odpowiednim stanie do dalszej, indywidualnej pracy. Nauczysz się jak motywować klienta do działania po skończonej sesji. Poznasz też sposoby do inspirowania klienta, aby po sesji tworzył nowe rozwiązania.

12. ZADAWANIE ZADAŃ COACHINGOWYCH

Coaching nie kończy się wraz z zakończeniem sesji. Doskonały coach potrafi zadawać dopasowane zadania, aby klient jeszcze długo po sesji mógł samodzielnie ćwiczyć nowe umiejętności i rozwiązania. Kiedy wykonuje trening, wprowadza nową wiedzę. Dzięki temu klient bierze odpowiedzialność za swoją zmianę i nie wraca do Ciebie z tym samym wyzwaniem co tydzień. Jakość takiego coachingu jest dużo wyższa, a Twoi klienci chętnie Cię polecają, bo widzą skuteczność sesji z Tobą.

Usługa realizowana jest w wymiarze godzin zegarowych.

Szkolenie realizowane jest w formie warsztatowej – każdy z modułów jest omawiany przez Prowadzącego, następnie uczestnicy w parach lub małych grupach wykonują zadane ćwiczenia.

Podczas szkolenia uczestnik przeprowadzi około 30 mini sesji coachingowych.

Każdego dnia przewidziana jest przerwa obiadowa (30 min) oraz 2 przerwy kawowe (po 15 min) w zależności od tempa pracy uczestników.

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest minimalnie 80% obecności na zajęciach.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Czym jest coaching? Definicje, podejście, model coachingu, kompetencje coacha.	Sławomir Rak	22-06-2024	09:00	12:00	03:00
2 z 26 Model coachingu: otwarcie	Sławomir Rak	22-06-2024	12:00	14:00	02:00
3 z 26 Kompetencje coacha: stan emocjonalny coacha	Sławomir Rak	22-06-2024	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 26 Kompetencje coacha: budowanie zaufania i kontaktu z klientem	Sławomir Rak	22-06-2024	16:00	19:00	03:00
5 z 26 Model coachingu: historia klienta	Sławomir Rak	23-06-2024	09:00	12:00	03:00
6 z 26 Kompetencje coacha: aktywne słuchanie	Sławomir Rak	23-06-2024	12:00	16:00	04:00
7 z 26 Kompetencje coacha: budowanie autorytetu	Sławomir Rak	23-06-2024	16:00	19:00	03:00
8 z 26 Kompetencje coacha: analiza i diagnoza	Sławomir Rak	24-06-2024	09:00	13:00	04:00
9 z 26 Kompetencje coacha: zadawanie pytań coachingowych	Sławomir Rak	24-06-2024	13:00	16:00	03:00
10 z 26 Kompetencje coacha: osobista misja coacha	Sławomir Rak	24-06-2024	16:00	19:00	03:00
11 z 26 Narzędzia coacha: Clean coaching, podejście ICF, model GROW	Sławomir Rak	25-06-2024	09:00	19:00	10:00
12 z 26 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces	Sławomir Rak	26-06-2024	09:00	19:00	10:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 26 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces	Sławomir Rak	27-06-2024	09:00	19:00	10:00
14 z 26 Model coachingu: interwencja	Sławomir Rak	28-06-2024	09:00	14:00	05:00
15 z 26 Kompetencje coacha: używanie metafor	Sławomir Rak	28-06-2024	14:00	19:00	05:00
16 z 26 Model coachingu: podsumowanie i pytania	Sławomir Rak	03-08-2024	09:00	11:00	02:00
17 z 26 Kompetencje coacha: specjalizacja obszaru pracy	Sławomir Rak	03-08-2024	11:00	19:00	08:00
18 z 26 Narzędzia coacha: hipnoterapia (indukcja hipnotyczna, regresja, sugestie hipnotyczne)	Sławomir Rak	04-08-2024	09:00	19:00	10:00
19 z 26 Narzędzia coacha: hipnoterapia (wybaczanie, terapia części)	Sławomir Rak	05-08-2024	09:00	19:00	10:00
20 z 26 Narzędzia coacha: coaching prowokatywny	Sławomir Rak	06-08-2024	09:00	19:00	10:00
21 z 26 Marketing: budowanie marki coacha, pozyskiwanie klientów	Sławomir Rak	07-08-2024	09:00	19:00	10:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 26 Marketing: tworzenie wizerunku eksperta	Sławomir Rak	08-08-2024	09:00	19:00	10:00
23 z 26 Model coachingu: motywacja i zadania	Sławomir Rak	09-08-2024	09:00	11:00	02:00
24 z 26 Kompetencje coacha: tworzenie zadań coachingowych	Sławomir Rak	09-08-2024	11:00	13:00	02:00
25 z 26 Kompetencje coacha: motywacja i inspiracja klienta	Sławomir Rak	09-08-2024	13:00	15:00	02:00
26 z 26 Praktyczne sesje coachingowe	Sławomir Rak	09-08-2024	15:00	19:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 918,70 PLN
Koszt osobogodziny brutto	87,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	70,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Rak

Zajmuje się rozwojem osobistym i wprowadzaniem szeroko rozumianej zmiany i budowaniem kompetencji miękkich. Jest certyfikowanym Trenerem NLP, coachem i hipnoterapeutą. Specjalizuje się w tematach komunikacji, poczucia wartości i pewności siebie, budowania zaufania, coachingu zmiany, budowania kariery i motywacji.

8 lat praktycznego doświadczenia w branży szkoleniowej i rozwojowej, oraz 7 lat doświadczenia w pracy biznesowej w międzynarodowych korporacjach (consulting, HR, Project Management, business intelligence). Swoje doświadczenie budował ucząc się od najlepszych trenerów i twórców metodologii na całym świecie, jak John Grinder (twórca NLP), Arnold Mindell (twórca Psychologii Zorientowanej na Process), Noni Hofner (coaching prowokatywny), Bert Hellinger (Ustawienia systemowe rodzin). Od 5 lat współpracuje z twórcą NLP – Johnem Grindem, będąc zapraszany jako jedyny mentor z Polski na najbardziej zaawansowane warsztaty Trenerskie NLP.

Magister Zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, Trener NLP certyfikowany przez twórcę NLP Johna Grindera, Akredytowany trener NLP Academy i International Trainers Academy. Certyfikowany coach i hipnoterapeuta.

Przeprowadzone ponad 14 000 godzin szkoleniowych, w tym m.in:

SZKOLENIA OTWARTE:

- 24 edycje szkolenia Praktyk NLP (100h),
- 12 edycji szkolenia Master NLP (100h),
- 7 edycji szkolenia Trening Trenerski (140h),
- 5 edycji szkolenia Trening Coachingowy (140h)
- 54 edycje szkolenia Intensywne Wprowadzenie do NLP

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt zawierający materiały dotyczące szkolenia oraz z 20 technikami NLP

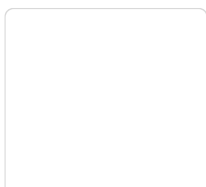
Informacje dodatkowe

<https://polskaakademianlp.pl/trening-coachingowy/>

Adres

ul. Willowa 65
05-410 Józefów
woj. mazowieckie

Kontakt



Sławomir Rak

E-mail kontakt@panlp.pl

Telefon (+48) 605 215 865

