



Europejski Instytut  
Psychologii Biznesu  
C.M. Fryszkiewicz  
Spółka Jawna



## PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE METOD COACHINGOWYCH W BIZNESIE.

Numer usługi 2024/07/12/5005/2220464

📍 Lublin / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 16 h  
📅 11.12.2024 do 12.12.2024

3 444,00 PLN brutto  
2 800,00 PLN netto  
215,25 PLN brutto/h  
175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<b>SZKOLENIE SKIEROWANE JEST DO:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• kadry zarządzającej (właściciele, prezesi, dyrektorzy, kierownicy),</li><li>• osób odpowiedzialnych za rozwój zawodowy pracowników w firmie (doradcy, specjaliści, pracownicy działu HR, trenerzy, konsultanci, psychologowie, nauczyciele, terapeuci),</li><li>• osób, które chcą zdobyć umiejętności w zakresie prowadzenia coachingu oraz stosować coaching w swojej pracy jako dodatkowy element wsparcia pracowników.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenie jest dostarczenie uczestnikom praktycznych umiejętności w zakresie projektowania i prowadzenia rozmowy coachingowej z pracownikiem.

Podczas szkolenia Uczestnicy nauczą się jak opracowywać zadania coachingowe, budować efektywne relacje z osobą coachowaną, skutecznie motywować pracowników do podejmowania nowych wyzwań. Poznają swoje mocne i słabe strony oraz zdobędą umiejętność ich rozpoznawania u innych w celu skuteczniejszego działania na polu zawodowym.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje cele i plan rozmowy coachingowej.	Rozróżnia i definiuje coaching operacyjny, menedżerski a coaching holistyczny, wielopoziomowy.	Test teoretyczny
	Wymienia założenia i cele coachingu.	Test teoretyczny
	Omawia narzędzia służące określaniu stanu obecnego klienta i celu, do którego zmierza.	Wywiad swobodny
	Definiuje mocne strony i obszary kompetencji pracownika, które wymagają wsparcia i rozwoju ze strony przełożonego.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje rozmowę coachingową z pracownikiem.	Opisuje schemat przebiegu rozmowy coachingowej.	Wywiad swobodny
	Wymienia pytania coachingowe zgodnie z modelem GROW.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje techniki i narzędzia coachingowe dostosowane do potrzeb rozwojowych pracowników.	Test teoretyczny
	Stosuje technikę GROW w komunikacji z pracownikiem.	Wywiad ustrukturyzowany
	Omawia typowe sytuacje i zagadnienia w pracy z klientami na podstawie analizy przypadków i metod postępowania.	Wywiad swobodny
	Wyznacza dalsze cele i wskazuje mocne strony i obszary do dalszego rozwoju.	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

## PROGRAM SZKOLENIA

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych tj. 16 x 45 min = tj. 12 godzin zegarowych

Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w łącznym wymiarze 1h 30 min.

Łącznie program obejmuje 13 h zegarowych i 30 min.

### COACHING – WPROWADZENIE.

- Kompetencje coacha.
- Poziomy uczenia się i zmiany w ludzkich działaniach i interakcjach. Coaching operacyjny, menedżerski a coaching holistyczny, wielopoziomowy.
- Budowanie kontaktu i zaufania. Zasady zawierania kontraktu. ....

### OCENA POTENCJAŁU PRACOWNIKA.

- Stan obecny w kontekście planów i perspektyw.
- Narzędzia służące określaniu stanu obecnego klienta i celu, do którego zmierza.
- Zdefiniowanie obszarów kompetencji pracownika niezbędnych w podejmowaniu skutecznych działań.
- Określenie u pracownika tych obszarów, które wymagają wsparcia i rozwoju ze strony przełożonego. ....

### PYTANIA JAKO GŁÓWNE NARZĘDZIE COACHINGU.

- Sztuka stawiania skutecznych pytań coachingowych.
- Pytania definiujące cele w pracy z klientem, wybór narzędzi adekwatnych do jego potrzeb rozwojowych.
- Zasady dobrej komunikacji w coachingu.
- Umiejętność dostosowania swojego stylu prowadzenia rozmów do różnych typów osobowości pracowników.

**ZASTOSOWANIE COACHINGU JAKO METODY DO WSPIERANIA ROZWOJU PRACOWNIKÓW - COACHING OPERACYJNY (skupiony jest głównie na zachowaniach i umiejętnościach klienta, jego celem jest rozwiązanie realnych problemów biznesowych. Związany jest z nabywaniem nowych umiejętności przez korygowanie nieskutecznych zachowań).**

- Struktura sesji i przebieg procesu coachingu operacyjnego.
- Metody i techniki coachingu menadżerskiego – wybór technik adekwatnych do potrzeb rozwojowych pracowników.
- Jak wspierać klienta, który potrzebuje nowej wiedzy i umiejętności?

### TYPOWE SYTUACJE I ZAGADNIENIA W PRACY Z KLIENTAMI COACHINGU – analiza przypadków i metod postępowania.

- Interaktywna gra coachingowa, w której uczestnicy będą mogli ćwiczyć coaching praktycznych umiejętności biznesowych.
- Projektowanie i wykorzystywane narzędzi wspierających wiedzę i umiejętności coacha. ....

### DYSKUSJA PODSUMOWUJĄCA SESJĘ COACHINGOWĄ.

- Analiza postępu w rozwoju pracownika.
- Mocne strony pracowników i obszary do dalszego rozwoju.
- Wyznaczanie i kryteria poprawnie sformułowanych celów.
- Plany na przyszłość i sposoby realizacji celów. Konstruktywna krytyka.

## METODY SZKOLENIOWE

Szkolenie ma charakter **typowo warsztatowy**, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy uczą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po szkoleniu.

**Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:**

- ćwiczenia indywidualne i grupowe,
- odgrywanie ról,
- mini-wykład,
- autotesty,

- dyskusja - wymiana doświadczeń,
- symulacje,
- analiza przypadków.

ZAPRASZAMY!

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Coaching - wprowadzenie.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Ocena potencjału pracownika.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 14 Pytania jako główne narzędzie coachingu.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	12:30	14:00	01:30
6 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	14:00	14:15	00:15
7 z 14 Pytania jako główne narzędzie coachingu cd.	Cezary Fryszkiewicz	11-12-2024	14:15	15:45	01:30
8 z 14 ZASTOSOWANIE COACHINGU JAKO METODY DO WSPIERANIA ROZWOJU PRACOWNIKÓW - COACHING OPERACYJNY.	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 14 Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 14</b> ZASTOSOWANIE COACHINGU JAKO METODY DO WSPIERANIA ROZWOJU PRACOWNIKÓW - COACHING OPERACYJNY	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	10:45	12:15	01:30
<b>11 z 14</b> Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	12:15	12:30	00:15
<b>12 z 14</b> TYPOWE SYTUACJE I ZAGADNIENIA W PRACY Z KLIENTAMI COACHINGU – analiza przypadków i metod postępowania.	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	12:30	14:00	01:30
<b>13 z 14</b> Przerwa	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	14:00	14:15	00:15
<b>14 z 14</b> Dyskusja podsumowująca sesję coachingową. Zakończenie szkolenia.	Cezary Fryszkiewicz	12-12-2024	14:15	15:45	01:30

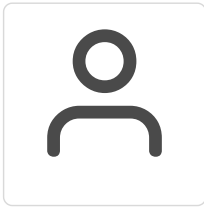
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Cezary Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener i coach Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu.

Posiada 23-letnie doświadczenie zawodowe. Od ponad 20 lat prowadzi szkolenia z zakresu budowania samodoskonalących się organizacji na wszystkich szczeblach zarządzania, psychologii sukcesu, skutecznych technik i psychologii sprzedaży, profesjonalnej prezentacji, negocjacji, wywierania wpływu na ludzi, komunikacji interpersonalnej, umiejętności trenerskich, automotywacji.

Specjalista w zakresie metod coachingowych. Prowadzi coaching dla wyższej kadry menedżerskiej ukierunkowany na wzrost efektywności podejmowanych działań, rozwój umiejętności przywódczych, a także osiągnięcie indywidualnej doskonałości. Współautor metody pracy Cotraining, łączącej Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe (skrypt) z opisem zagadnień poruszanych podczas szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty w związku z dofinansowaniem.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie może być również zorganizowane w formie **szkolenia zamkniętego** - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa, w siedzibie klienta lub w innym miejscu przez niego wskazanym.

## Adres

ul. Bartnicza 5

20-810 Lublin

woj. lubelskie

Siedziba EIPB.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Małgorzata Fryszkiewicz**

**E-mail** [biuro@eipb.pl](mailto:biuro@eipb.pl)

**Telefon** (+48) 815 322 176