



## Akademia Menadżera: Menadżer Coachem (Nowy start w Małopolsce z EURESEM)

Numer usługi 2024/10/01/137673/2338591

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

FUNDACJA  
ROZWOJU  
KOMPETENCJI I  
PRZEDSIĘBIORCZO  
ŚCI PROAKTYWNI

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.12.2024 do 01.12.2024



## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Nowy start w Małopolsce z EURESEM
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Menedżerowie, liderzy zespołów, kierownicy projektów, osoby aspirujące do roli lidera lub menedżera.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie menedżerów w wiedzę i umiejętności coachingowe, które pomogą im efektywnie wspierać rozwój swoich zespołów, poprawiać komunikację oraz budować zaangażowanie pracowników..

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę z zakresu coachingu.	Uczestnik po udziale w szkoleniu: <ul style="list-style-type: none"><li>• wie czym jest coaching i jak go stosować będąc w roli menedżera,</li><li>• zna różnice między coachingiem a tradycyjnym zarządzaniem,</li><li>• wie jakie są kluczowe umiejętności niezbędne do efektywnego coachingu,</li><li>• wie jak udzielać feedback w stylu coachingowym,</li><li>• zna coachingowi model GROW,</li><li>• zna techniki i narzędzia coachingowe,</li><li>• wie jak budować zaufanie i motywację w zespole za pomocą coachingu.</li></ul>	Wywiad swobodny
Uczestnik posiada umiejętności związane z coachingiem.	Uczestnik po udziale w szkoleniu: <ul style="list-style-type: none"><li>• potrafi przeprowadzić rozmowę coachingową w modelu GROW,</li><li>• potrafi udzielać feedbacku w stylu coachingowym.</li></ul>	Wywiad swobodny
Uczestnik rozwinie swoje kompetencje społeczne.	Uczestnik po udziale w szkoleniu: <ul style="list-style-type: none"><li>• potrafi efektywnie komunikować się z innymi i lepiej rozumie potrzeb innych.</li></ul>	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 zawiera opis efektów uczenia.

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

Tak - Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane wcześniej kryteria weryfikacji.

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

Tak - Walidację przeprowadza osoba, która nie prowadziła zajęć.

# Program

## Moduł 1: Wprowadzenie do Roli Menedżera- Coacha

1. Definicja coachingu i różnice między coachingiem a tradycyjnym zarządzaniem
2. Korzyści z podejścia coachingowego w zarządzaniu
3. Rola menedżera jako coacha – wspieranie rozwoju pracowników, a nie tylko zarządzanie wynikami

## Moduł 2: Kluczowe umiejętności coachingowe

1. Umiejętności kluczowe: aktywne słuchanie, zadawanie pytań, udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej
2. Jak rozwijać umiejętności samodzielnego myślenia i rozwiązywania problemów u pracowników?
3. Budowanie relacji opartej na zaufaniu

## Moduł 3: Model GROW

1. Praktyczne zastosowanie modelu GROW do wyznaczania celów i planowania działań
2. Przykłady pytań na każdym z etapów modelu GROW
3. Jak pomagać pracownikom w odkrywaniu własnych rozwiązań?

## Moduł 4: Budowanie zaufania i motywacji

1. Rola zaufania w relacji coachingowej
2. Techniki motywowania pracowników poprzez coaching: pozytywne wzmocnienie, uznanie, docenienie
3. Rozpoznawanie indywidualnych potrzeb motywacyjnych członków zespołu

## Moduł 5: Rozwijanie kompetencji pracowników poprzez coaching

1. Identyfikowanie obszarów do rozwoju u pracowników
2. Planowanie ścieżek rozwoju i kariery
3. Coaching w trudnych sytuacjach – jak wspierać pracowników z problemami w realizacji celów

## Moduł 6: Feedback

1. Różnica między krytyką a konstruktywnym feedbackiem
2. Jak przygotować i przeprowadzić sesję feedbackową?
3. Techniki udzielania feedbacku, np. model FUKO (Fakty, Uczucia, Konsekwencje, Oczekiwania)

## Moduł 7: Tworzenie kultury coachingowej w zespole

1. Elementy kultury coachingowej: otwarta komunikacja, zaufanie, samodzielność
2. Jak zachęcać pracowników do przyjmowania postawy coachingowej?
3. Długofalowe korzyści z wdrożenia kultury coachingowej

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

---

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Anna Szczepanek

Anna Szczepanek- Certyfikowany trener biznesu, coach i doradca biznesowy. Na swoim koncie ma ponad 7000 godzin pracy doradczej, szkoleniowej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin pracy coachingowej.

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie biznesowym z zakresu sprzedaży i obsługi klienta, zarządzania pracownikami oraz wyzwania potencjału pracowniczego. Skutecznie prowokuje do odkrywania i rezygnacji z utartych schematów myślenia hamujących rozwój i zastąpienia ich twórczym podejściem.

- Na jej koncie jest ponad 7000 godzin pracy szkoleniowej, doradczej i superwizyjnej oraz ponad 3000

godzin coachingu indywidualnego

- Prowadzi szkolenia:

- sprzedażowe

- menedżerskie

- umiejętności osobistych (m.in. „Współpraca w zespole”; „Efektywność osobista”; „Komunikacja interpersonalna”)

- Doradza m.in. w zakresie sprzedaży, zarządzania pracownikami i wyzwania potencjału pracowniczego (optymalizacja wykorzystania posiadanych zasobów)

- Prowadzi Assessment i Development Center pod kątem selekcji i doboru oraz awansu pracowników

- Projektuje autorskie programy szkoleniowe

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne opracowane przez prowadzącego szkolenie.

## Informacje dodatkowe

Terminy szkoleń zostaną ustalone wspólnie po zebraniu się grupy i skonsultowaniu potrzeb poszczególnych uczestników. Harmonogram zostanie umieszczony co najmniej 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

W szkoleniu mogą wziąć udział osoby spoza projektu. Prosimy o kontakt w sprawie szczegółów.

## Adres

pl. gen. Władysława Sikorskiego 2

31-115 Kraków

woj. małopolskie

## Kontakt



**Fundacja Proaktywni**

**E-mail** [poczta@fundacjaproaktywni.pl](mailto:poczta@fundacjaproaktywni.pl)

**Telefon** (+48) 14 3000 451