



Grupa SET Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

518 ocen

Szkoła Coachów Akademii SET

Numer usługi 2025/03/27/5493/2654290

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 72 h

📅 13.09.2025 do 18.01.2026

7 490,00 PLN brutto

7 490,00 PLN netto

104,03 PLN brutto/h

104,03 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Każdy kto chce rozwijać kompetencje profesjonalnego coacha według standardów i Kodeksu Etycznego ICF. Trenerzy, menadżerowie, dyrektorzy, konsultanci, doradcy zawodowi i wszyscy Ci, którzy wykorzystują bądź chcieliby wykorzystywać coaching w swojej pracy oraz osoby zainteresowane rozwojem zawodowym i osobistym.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

12-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

72

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia sesji i procesów coachingowych relacji 1:1, w oparciu o kluczowe kompetencje coachingowe International Coach Federation.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje wybrane techniki i modele pracy indywidualnej w relacji coachingowej	Opisuje modele behawioralne w coachingu. Wymienia i charakteryzuje techniki pracy coacha.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik właściwie stosuje pętlę coachingową i prezentuje główne umiejętności coacha w prowadzonej sesji.	Definiuje, czym jest pętla coachingowa i definiuje kluczowe umiejętności coacha: słuchanie, zadawanie pytań i odzwierciedlanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik podczas prowadzenia sesji coachingowej pracuje z wartościami, emocjami i przekonaniami Klienta.	Omawia znaczenie wartości, przekonań i emocji w pracy coacha. Rozróżnia wartości od przekonań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady kontraktowania i prowadzenia sesji coachingu w biznesie.	Wyjaśnia specyfikę coachingu w biznesie, zasady kontaktowania i prowadzenia sesji trójstronnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi sesję coachingową w oparciu o model GROW i stosuje odpowiednie techniki na jego poszczególnych etapach.	Uczestnik definiuje model GROW i charakteryzuje narzędzia do pracy na różnych jego etapach: koło życia, praca z wizją, technika reinkarnacji, model zasobów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje partnerską relację w sesji coachingowej.	Planuje i kontraktuje z klientem przebieg sesji, uzgadnia odpowiedni dla klienta styl pracy coachingowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi sesję coachingową z zachowaniem zasad poufności i w bezpiecznych warunkach okazując klientowi zrozumienie, wsparcie i szacunek, ale bez przejmowania odpowiedzialności na realizację celu klienta.	Uczestnik stosuje zasady kodeksu etycznego coacha. Ustala z Klientem zasady pracy, sposób kontrolowania przebiegu sesji oraz odpowiedzialność za realizację celu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

SZKOŁA COACHÓW:

SESJE SZKOLENIOWE Cykl warsztatów, które rozwijają wszystkie kluczowe kompetencje coachingowe konieczne do pracy w roli Coacha na poziomie Associate Certified Coach (ACC) – zgodnie z wymogami International Coach Federation (ICF) oraz na poziomie CCA zgodnie z wymogami SET Accreditation Program.

MENTOR COACHING GRUPOWY /8 godzin/ Warsztaty coachingowe zapewniające wymaganą dla akredytacji ACC ilość godzin Mentor Coachingu.

ZJAZD 1 / sobota – niedziela / COACHING – MODELE I TECHNIKI Podstawy praktykowania. 4 x 4 godziny Specyfika pracy w relacji indywidualnej: • Typy i rodzaje coachingu. • Coaching umiejętności, efektywności i rozwoju. • Mentoring wspierający i dyrektywny. • Coaching i mentoring w organizacjach biznesowych – podejście systemowe. Warunki i zasady coachingu • Budowanie relacji w pracy indywidualnej. • Techniki budowania relacji: o Kontakt. o Kontrakt. Coaching w oparciu o model GROW: • Model GROW i inne modele behawioralne. • Definiowanie celów w coachingu i mentoringu. • Praca na zasobach w coachingu i mentoringu. • Elastyczność modelu GROW. Techniki pracy coacha: • Praca z metaforą. • Praca ze skalami. • Zmiana perspektywy. • Antyporadnik. • Superdroga •

ZJAZD 2 / sobota – niedziela / COACHING – UMIEJĘTNOŚCI Techniki zaawansowane i trening umiejętności coachingowych. 4 x 4 godziny Umiejętności coacha: • Pętla coachingowa: o Zadawanie pytań. o Słuchanie. o Odzwierciedlanie. Znaczenie przeglądu: • Sesja przeglądowa. • Rozszerzenie modelu GROW. Techniki stosowane na różnych etapach GROW: • Praca z generalnym celem. • Coaching mocnych cech. • Coaching tożsamości. • Technika inkarnacji.

ZJAZD 3 / sobota – niedziela / COACHING – ZASADY Rozwój potencjału coachingowego i pogłębianie samoświadomości coacha. 4 x 4 godziny Myśli - Jak myślę o sobie? Jak myślę o innych? • Wartości i przekonania coacha. • Coaching wartości. • Coaching przekonań. Emocje - Co mówią mi moje emocje? Co mówią mi emocje Klientów? • Emocje jako źródło informacji. • Inteligencja emocjonalna coacha: o rozpoznawanie emocji. o wykorzystywanie emocji. o rozumienie emocji. o zarządzanie emocjami. • Coaching emocji. Zachowania - Jaki jest mój styl coachingowy? • Style coachingowe. • Mój styl coachingowy - Jakim coachem jestem?

ZJAZD 4 / sobota – niedziela / COACHING W BIZNESIE Projektowanie i realizacja programów coachingowych w organizacjach. 4 x 4 godziny Coaching w biznesie: • Specyfika coachingu w biznesie • Klient-Coach-Sponsor, czyli relacja trójstronna. o Sesja trójstronna o Co wysłać przed sesją trójstronną o Cele i zasady prowadzenia sesji trójstronnej • Kiedy coaching w biznesie się sprawdza Coaching jako proces: • Sesja zerowa • Cele w coachingu • Sesja podsumowująca proces coachingowy • Ocena efektywności procesu coachingowego Narzędzia wykorzystywane w coachingu biznesowym: • Arkusze i testy • Formalna strona coachingu biznesowego – co warto wiedzieć •

ZJAZD 5 MENTORCOACHING - COACHING JAKO PROFESJA - Wymogi akredytacyjne. 8 godzin Akredytacja coachingowa: • Akredytacja ICF. Kompetencje kluczowe ICF: • Przegląd kompetencji kluczowych. • Kompetencje kluczowe a model kompetencji coacha Grupy SET. Trening umiejętności coachingowych: • Superwizje sesji coachingowych z rozwojową informacją zwrotną oraz test wiedzy.

Walidacja przeprowadzona za pomocą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie (test przygotowany w arkuszach Google).

Przerwy i walidacja wliczają się do programu Szkoły.

Uczestnik otrzymuje autorski podręcznik szkoleniowy w formie papierowej oraz teczkę na notatki i materiały dodatkowe rozdawane podczas zajęć. Uczestnik otrzymuje również dostęp do platformy elearningowej Moodle, gdzie ma dostęp do wszystkich materiałów z zajęć.

Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- zaangażowanie, otwarta postawa uczestników, którzy planują wykorzystywać coaching lub jego elementy w swojej pracy
- dla lepszego przyswojenia wiedzy uczestnik otrzymuje zadania wdrożeniowe do wykonania między zajęciami
- dla lepszego przyswojenia wiedzy uczestnik ma możliwość powrotu do materiałów z zajęć udostępnionych na platformie elearningowej MOODLE.

Usługa prowadzona w godzinach zegarowych.

Grupa docelowa - Każdy kto chce rozwijać kompetencje profesjonalnego coacha według standardów i Kodeksu Etycznego ICF. Trenerzy, menadżerowie, dyrektorzy, konsultanci, doradcy zawodowi i wszyscy Ci, którzy wykorzystują bądź chcieliby wykorzystywać coaching w swojej pracy oraz osoby zainteresowane rozwojem zawodowym i osobistym.

Warunki organizacyjne:

- ćwiczenia prowadzone są w parach lub trójkach
- trener prowadzi sesje demo w celu zaprezentowania narzędzi/modelu
- dyskusja
- udzielanie informacji zwrotnej

Liczba godzin szkolenia 72h, w tym:

- zajecia teoretyczne - 27h
- zajęcia praktyczne - 45h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Coaching - modele i techniki	Adam Walerjańczyk	13-09-2025	10:00	18:00	08:00
2 z 9 Coaching - modele i techniki	Adam Walerjańczyk	14-09-2025	09:00	17:00	08:00
3 z 9 Coaching - umiejętności	Adam Walerjańczyk	11-10-2025	10:00	18:00	08:00
4 z 9 Coaching - umiejętności	Adam Walerjańczyk	12-10-2025	09:00	17:00	08:00
5 z 9 Coaching - zasady	Beata Tarnowska-Kupny	08-11-2025	10:00	18:00	08:00
6 z 9 Coaching - zasady	Beata Tarnowska-Kupny	09-11-2025	09:00	17:00	08:00
7 z 9 Coaching w biznesie	Arkadiusz Górski	13-12-2025	10:00	18:00	08:00
8 z 9 Coaching w biznesie	Arkadiusz Górski	14-12-2025	09:00	17:00	08:00
9 z 9 Coaching jako profesja - moduł walidacyjny	-	18-01-2026	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 490,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	104,03 PLN
Koszt osobogodziny netto	104,03 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

Adam Walerjańczyk

Doświadczony Menadżer, Trener i Coach
certyfikowany na poziomie ECA oraz ACC przy
International Coach Federation.

Absolwent Szkoły Coachów oraz projektu dla zaawansowanych trenerów Grupy TROP. Praktyk NLP.
Brał również udział w szkoleniach prowadzonych przez firmy Heidtman&Piasecki oraz Krauthammer
– tematyka związana z zarządzaniem, negocjacjami i kreatywnością.

Magister, absolwent Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Poznaniu na kierunkach:
Komunikowanie Masowe i Public Relations.

Współtwórca Modelu Efektywnego Treningu – Modelu SET®, Modelu DNA Sprzedaży Grupy SET® i
Modelu Rozwoju Kompetencji Coachingowych Grupy SET®. Przez osiem lat zarządzał zespołami
pracowniczymi w wiodącej organizacji finansowej w Polsce. Prowadzi szkolenia i Executive
Coaching dla wyższej kadry Managerskiej, szkoli z zakresu umiejętności zarządczych,
komunikacyjnych, oceny pracowniczey i diagnozy etapów rozwoju pracowników. Prowadzi również
zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu, Szkole Coachów Biznesu Akademii SET®.

Posiada ponad 3000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 1000 godzin
pracy z trenerami i coachami w latach 2019-2020-2021-2022-2023.



2 z 4

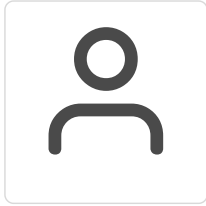
Katarzyna Krupińska-Obel

Trener, Konsultant, Mentor, Coach w trakcie akredytacji na poziomie PCC ICF (Professional Certified
Coach). Członek ICF Mazowsze. Z pasji łączy trenerstwo i coaching prowadząc warsztaty i
szkolenia z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich, coachingowych oraz menadżerskich.

Prowadzi również warsztaty rozwoju osobistego oraz coaching grupowy i zespołowy.

Zwolenniczka nauki przez zabawę i doświadczanie z wykorzystaniem metafor. Specjalistka od
budowania efektywnego i synergicznego zespołu. Na liczniku trenerskim i coachingowym ma już

ponad 1500 godzin pracy z grupami szkoleniowymi i w relacji indywidualnej w latach 2019-2020-2021-2022-2023. Jest Mentorem Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®.



3 z 4

Arkadiusz Górski

Trener, Coach i Konsultant. W branży szkoleniowej pracuje od 2012 roku. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu obsługi klienta, procesów sprzedaży oraz doskonalenia kompetencji miękkich. Wspiera trenerów w rozwoju umiejętności zarówno podczas zajęć grupowych na sali szkoleniowej jak i w relacji indywidualnej.

Doświadczenie w sprzedaży, obsłudze klienta oraz zarządzaniu zespołem zdobywał w międzynarodowej firmie zajmującej się sprzedażą, w instytucji finansowej oraz w consultingu. Ma na koncie przepracowane ponad 1000 godzin pracy w roli trenera biznesu w latach 2019-2020-2021-2022-2023.



4 z 4

Beata Tarnowska-Kupny

Menadżer, Przedsiębiorca, Certyfikowany Trener Biznesu Akademii SET®, Certyfikowany coach International Coach Federation (ICF) na poziomie Professional Certified Coach (PCC), Certyfikowany konsultant badania Ocena 360°. Przez ponad 25 lat zarządzała zespołami łańcucha dostaw i zakupów w korporacjach polskich i międzynarodowych, 10-letnie doświadczenie w branży szkoleniowej.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, transformującego leadershipu, strategicznego podejścia w zarządzaniu, motywowania zespołu, budowania zaangażowania, informacji zwrotnej, trudnych rozmów, inteligencji emocjonalnej, empatycznego zarządzania, delegowania, proaktywności, kreatywnego myślenia, rozumienia potrzeb i oczekiwań otoczenia biznesowego, budowania wartości własnej i autorytetu – w formule przywództwa blisko człowieka, a także coachingu i kompetencji coachingowych.

Prowadzi programy rozwojowe, szkolenia, coaching biznesowy dla kadry zarządzającej, executive coaching dla wyższej kadry managerskiej, a także szkolenia z zakresu zakupów. Jest autorką metody rozwojowej EFFECT®. Prowadzi walidację szkoleń coachingowych, posiada kurs PCC Markers Training pozwalający prowadzić superwizję coachingową i oceniać kompetencje coachingowe. Ponad 1500 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i mentoringowej w latach 2019-2020-2021-2022-2023.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie papierowej (podręcznik i handouty wysyłane kurierem przed szkoleniem. Koszt wysyłki ponosi usługodawca) oraz elektronicznej, wraz z dostępem do platformy, na której zamieszczone są wszystkie materiały, wykorzystywane podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Każdy kto chce rozwijać kompetencje profesjonalnego coacha według standardów i Kodeksu Etycznego ICF. Trenerzy, menadżerowie, dyrektorzy, konsultanci, doradcy zawodowi i wszyscy Ci, którzy wykorzystują bądź chcieliby wykorzystywać coaching w swojej pracy oraz osoby zainteresowane rozwojem zawodowym i osobistym.

Informacje dodatkowe

Realizator usługi nie finansuje kosztów dojazdu, zakwaterowania, wyżywienia i środków trwałych.

Adres

ul. Toruńska 12

80-747 Gdańsk

woj. pomorskie

Hotel Almond Business & SPA Gdańsk

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Poławska

E-mail anna.polawska@grupaset.pl

Telefon (+48) 502 508 286