



Instytut Rozwoju
Kompetencji
Skeleton KLAUDIA
JASIŃSKA

Brak ocen dla tego dostawcy

„Coaching - narzędzia i metody pracy z klientami. Jak wspierać rozwój osobisty i zawodowy klientów”

Numer usługi 2025/05/04/118749/2723121

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 19.07.2025 do 27.07.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

78,13 PLN brutto/h

78,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą rozwijać swoje umiejętności coachingowe, a także dla profesjonalistów, takich jak menedżerowie, liderzy, doradcy zawodowi, psycholodzy i trenerzy, którzy pragną wprowadzić coaching do swojej pracy z klientami
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	17-07-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne narzędzia i metody coachingowe, które pozwolą im skutecznie wspierać klientów w rozwoju osobistym i zawodowym. Uczestnicy nauczą się, jak pracować z celami, przekonaniami i emocjami, a także jak wykorzystać coaching do rozwoju kariery i kompetencji zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wiedza: Uczestnik opisuje proces planowania i organizowania sesji coachingowych, uwzględniając cele, etapy oraz techniki wykorzystywane w trakcie sesji. Uczestnik wyjaśnia zasady stosowania narzędzi coachingowych oraz ich zastosowanie w pracy z klientem, dostosowując je do indywidualnych potrzeb. Uczestnik charakteryzuje metody analizy potrzeb rozwojowych zarówno na poziomie indywidualnym, jak i w kontekście organizacyjnym. Uczestnik wyjaśnia proces ewaluacji coachingowej, w tym metodologię oceny efektywności sesji, oraz omawia znaczenie superwizji w procesie coachingowym.	1. Wymienia etapy procesu planowania sesji coachingowej. • Charakteryzuje kluczowe elementy organizacji sesji coachingowej. • Definiuje cele procesu coachingowego, dostosowując je do indywidualnych potrzeb klienta. 2. Rozróżnia różne rodzaje narzędzi coachingowych. • Analizuje zastosowanie narzędzi coachingowych w różnych kontekstach. • Wskazuje kryteria doboru odpowiednich narzędzi coachingowych do specyficznych sytuacji. 3. Opisuje wybrane metody analizy potrzeb rozwojowych klienta. • Wskazuje różnice między metodami analizy na poziomie indywidualnym i organizacyjnym. • Określa zastosowanie wyników analizy potrzeb w procesie coachingowym. 4. Wymienia etapy ewaluacji procesu coachingowego. • Opisuje rolę superwizji w rozwoju coacha oraz jej wpływ na jakość procesu. • Rozróżnia narzędzia ewaluacji skuteczności procesów coachingowych.	Test teoretyczny
Umiejętności: 1. Stosuje modele i struktury coachingowe w pracy z klientem. 2. Prowadzi klienta do prawidłowego sformułowania celu sesji i procesu. 3. Wykorzystuje narzędzia coachingowe w pracy z klientem. 4. Prowadzi sesje coachingowe w oparciu o wybraną strukturę sesji.	1. Dopasowuje odpowiednią strukturę do specyfiki sesji. 2. Identyfikuje kluczowe elementy wybranego modelu coachingowego w praktyce. 2. Rozpoznaje nieprawidłowo sformułowane cele w scenariuszach sesji. 3. Poprawia cele tak, aby były zgodne z przyjętą w organizacji zasadą np. zasadą SMART. 3. Ocenia adekwatność celu do potrzeb klienta. 3. Dopasowuje narzędzia do sytuacji przedstawionej w scenariuszu. 4. Analizuje skuteczność zastosowanego narzędzia w danej sytuacji. 4. Wybiera odpowiednią strukturę sesji do sytuacji testowej. 4. Rozpoznaje kluczowe elementy poprawnie przeprowadzonej sesji w analizie przypadków.	Test teoretyczny

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

DZIEŃ 1 – Podstawy coachingu i budowanie relacji z klientem

8:00–9:00

- Wprowadzenie do coachingu: definicje, cele, filozofia.
- Rodzaje coachingu: life coaching, kariery, biznesowy, rozwojowy.

9:00–10:00

- Rola i kompetencje coacha.
- Etyka i kodeksy zawodowe.
- Postawa coacha – uważność, empatia, neutralność.

10:00–11:00

- Różnice między coachingiem, mentoringiem, terapią i doradztwem.
- Kiedy coaching jest właściwym narzędziem.

11:00–12:00

- Budowanie relacji z klientem – zaufanie, kontrakt, zasady współpracy.
- Struktura procesu coachingowego – etapy pracy z klientem.

12:00–13:00

- Ustalanie i definiowanie celów w coachingu.
- Praca z motywacją – jak pobudzić wewnętrzną chęć zmiany?

13:00–14:00

- Model GROW – praktyczne zastosowanie w sesjach coachingowych.
- Ćwiczenia w parach: prowadzenie rozmowy według modelu GROW.

14:00–15:00

- Praca z poziomami celu – techniki SMART, CLEAR, PURE.
- Diagnoza gotowości klienta do zmiany.

15:00–16:00

- Refleksja nad rolą coacha jako towarzysza zmiany.
- Podsumowanie dnia, pytania, mini-warsztat: moja rola jako coacha.

DZIEŃ 2 – Narzędzia i techniki coachingowe w pracy z klientem

8:00–9:00

- Zadawanie pytań w coachingu – pytania otwierające, pogłębiające, konfrontujące.
- Praktyka: tworzenie zestawów pytań do różnych etapów rozmowy.

9:00–10:00

- Narzędzia coachingowe:
 - Koło życia
 - Mapa wartości
 - Matryca Eisenhowera
 - Kartki „z przyszłości”

10:00–11:00

- Praca z przekonaniem – ograniczające vs wspierające.
- Techniki zmiany przekonania: pytania prowokujące, „odwrócenie”.

11:00–12:00

- Rozpoznawanie i praca z oporem klienta.
- Emocje w procesie zmiany – jak wspierać bez oceniania?

12:00–13:00

- Coaching kariery – rozwój zawodowy klienta.
- Praca nad zmianą pracy, awansem, wypaleniem.

13:00–14:00

- Tworzenie planów działania – od wizji do konkretnych kroków.
- Praca z zasobami i barierami klienta.

14:00–15:00

- Narzędzia do monitorowania postępów.
- Ustalanie wskaźników sukcesu.

15:00–16:00

- Praca w grupach: tworzenie indywidualnych ścieżek coachingowych.
- Prezentacja i omówienie wybranych przypadków.

DZIEŃ 3 – Praca z rozwojem osobistym i tożsamością klienta

8:00–9:00

- Coaching tożsamości i wartości.
- Rozpoznawanie tego, co klientem kieruje głęboko.

9:00–10:00

- Model Diltsa – poziomy zmiany (środowisko, zachowanie, przekonania, tożsamość, misja).
- Jak go używać w rozmowie coachingowej?

10:00–11:00

- Coaching relacji i komunikacji – wspieranie klientów w budowaniu relacji.
- Asertywność, granice, porozumienie bez przemocy.

11:00–12:00

- Praca z samooceną i poczuciem skuteczności.
- Ćwiczenia wzmacniające obraz siebie klienta.

12:00–13:00

- Storytelling i metafora w coachingu.
- Opowieść jako narzędzie zmiany – „nowa narracja o sobie”.

13:00–14:00

- Coaching w sytuacjach kryzysowych (utrata pracy, rozwód, wypalenie).
- Jak towarzyszyć klientowi bez ratowania?

14:00–15:00

- Długoterminowe cele rozwojowe – jak pomóc klientowi utrzymać kurs.
- Wzmacnianie samodyscypliny i odporności psychicznej.

15:00–16:00

- Mini-sesje coachingowe w parach z omówieniem.
- Feedback i refleksja nad stylem własnym.

DZIEŃ 4 – Coaching w praktyce: symulacje, integracja i ewaluacja

8:00–9:00

- Rozpoczęcie pracy z klientem – jak wygląda pierwsze spotkanie.
- Kontrakt, cel, zasady – tworzenie fundamentu.

9:00–10:00

- Organizacja procesu coachingowego: liczba spotkań, długość, struktura sesji.
- Coaching w organizacji vs coaching indywidualny.

10:00–11:00

- Praca warsztatowa: mini-sesje coachingowe – scenariusze z życia.
- Feedback strukturalny – jak udzielać i przyjmować informację zwrotną.

11:00–12:00

- Rozwijanie własnego stylu coachingowego – co mnie wyróżnia jako coacha?
- Ćwiczenie: moja osobista mapa kompetencji coachingowych.

12:00–13:00

- Wdrożenie coachingu do swojej praktyki zawodowej.
- Gdzie i jak stosować narzędzia coachingowe w pracy nauczyciela, psychologa, menedżera?

13:00–14:00

- Ewaluacja pracy z klientem – jak mierzyć efekty?
- Kwestionariusze, rozmowy podsumowujące, ocena postępów.

14:00–15:00

- Sieć wsparcia – budowanie środowiska sprzyjającego rozwojowi.
- Coaching grupowy i coaching zespołowy – czym się różnią, kiedy stosować?

15:00–16:00

- Podsumowanie całego szkolenia.
- Refleksje, pytania, ustalenie planów dalszego rozwoju.
- Wręczenie zaświadczeń (jeśli przewidziane) i zakończenie.

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	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	78,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	78,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Michala

Piotr Michalak – Trener i Coach z wieloletnim doświadczeniem w pracy z klientami indywidualnymi oraz grupami. Specjalizuje się w obszarze rozwoju osobistego, zarządzania stresem oraz budowania efektywnej komunikacji. Z wykształcenia psycholog, posiada certyfikaty z zakresu coachingu, rozwoju kariery zawodowej oraz narzędzi pracy z klientami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają kompletny zestaw profesjonalnych materiałów edukacyjnych, które zostały starannie przygotowane z myślą o maksymalnym wsparciu procesu nauki – zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej. W skład pakietu wchodzi szczegółowe skrypty szkoleniowe, zawierające najważniejsze treści merytoryczne z zakresu omawianej tematyki, a także liczne wskazówki i przykłady możliwe do zastosowania w codziennej pracy zawodowej. Po ukończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzyma również imienny certyfikat, potwierdzający zdobycie nowych kwalifikacji i kompetencji. Dokument ten może stanowić cenne uzupełnienie CV oraz istotny atut w ubieganiu się o zatrudnienie lub awans. Dzięki otrzymanym materiałom uczestnicy zyskają trwały dostęp do wiedzy i narzędzi, które pozwolą im skutecznie wykorzystywać zdobyte umiejętności także po zakończeniu kursu.

Warunki uczestnictwa

ukończone 18 lat i wykształcenie minimum średnie

Informacje dodatkowe

Miejsce realizacji usługi: on-line.

Szkolenie będzie przeprowadzane za pośrednictwem platformy ZOOM.

Dolączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w przesłany link (dostępny tylko i wyłącznie na czas trwania szkolenia), czas trwania szkolenia przedstawiony jest w harmonogramie.

Warunki techniczne

Wymagania sprzętowe:

- Komputer, bądź laptop z aktualną przeglądarką internetową (polecany chrom) - wymagania sprzętowe: Dual Core 2Ghz lub wyższy, 4gb ram (zalecane)
- Smartfon, bądź tablet z systemem Android/iOS (wymagane pobranie aplikacji ZOOM)
- Słuchawki/Głośniki
- Mikrofon
- Dostęp do internetu o preferowanej szybkości min. 1 MB/s

Kontakt



Klaudia Jasińska

E-mail biuro@skeleton.com.pl

Telefon (+48) 786 183 809