



Grupa SET Sp. z o.o.

**Szkoła Coachów Akademii SET ed. 86**

Numer usługi 2025/05/09/5493/2734874

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 72 h

📅 18.10.2025 do 15.02.2026

7 490,00 PLN brutto

7 490,00 PLN netto

104,03 PLN brutto/h

104,03 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
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	15-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	72
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem projektu jest rozwinięcie wszystkich kluczowych kompetencji coachingowych, potrzebnych do pracy w charakterze coacha, w relacji 1:1.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Po ukończeniu projektu szkoleniowego uczestnik będzie znał: Specyfikę pracy w relacji indywidualnej: typy, rodzaje coachingu. Warunki i zasady coachingu. Model GROW i inne modele behawioralne w coachingu. Techniki pracy coacha. Pętlę coachingową. Techniki zaawansowane w coachingu. Wartości, przekonania i emocje w pracy coacha. Style coachingowe. Specyfikę coachingu w biznesie. Wymogi akredytacyjne ICF i kompetencje kluczowe coacha.	Uczestnik: Omawia specyfikę pracy w relacji indywidualnej. Definiuje warunki i zasady coachingu. Opisuje model GROW i inne modele behawioralne w coachingu. Wymienia i charakteryzuje techniki pracy coacha. Objaśnia pętlę coachingową i jej elementy. Przedstawia techniki zaawansowane stosowane w coachingu. Omawia znaczenie wartości, przekonań i emocji w pracy coacha. Charakteryzuje różne style coachingowe. Wyjaśnia specyfikę coachingu w biznesie. Opisuje wymogi akredytacyjne ICF i kompetencje kluczowe coacha.	Debata swobodna Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
UMIEJĘTNOŚCI: Po ukończeniu projektu szkoleniowego uczestnik będzie potrafił: Budować relację w pracy indywidualnej. Stosować model GROW i techniki na jego poszczególnych etapach. Wykorzystywać techniki pracy coacha. Stosować pętlę coachingową. Wykorzystywać techniki zaawansowane w coachingu. Pracować ze swoimi wartościami, przekonaniem i emocjami jako coach. Rozpoznawać i wykorzystywać różne style coachingowe. Projektować i realizować programy coachingowe w biznesie. Przygotować się do akredytacji ICF i rozwinąć kompetencje kluczowe coacha.	Uczestnik: Buduje atmosferę zaufania i bezpieczeństwa podczas sesji. Okazuje szacunek i uwzględnia indywidualne potrzeby klientów. Przestrzega zasad etycznych w symulowanych sesjach. Wspiera rozwój klientów poprzez swoje działania w sesjach. Wykazuje świadomość własnych kompetencji i obszarów do rozwoju. Przejawia otwartość na nowe rozwiązania i metody w pracy coacha.	Obserwacja w warunkach symulowanych Test teoretyczny
POSTAWA: Udział w szkoleniu pozwoli uczestnikowi: Budować zaufanie i bezpieczeństwo w relacji coachingowej. Okazywać szacunek i uwzględniać indywidualne potrzeby klientów. Świadomie stosować zasady etyczne w pracy coacha. Rozwijać postawę wspierającą rozwój klientów. Wykazywać świadomość własnych kompetencji i obszarów wymagających rozwoju. Przejawiać otwartość na nowe rozwiązania i metody pracy coacha.	Uczestnik: Buduje atmosferę zaufania i bezpieczeństwa podczas sesji. Okazuje szacunek i uwzględnia indywidualne potrzeby klientów. Przestrzega zasad etycznych w symulowanych sesjach. Wspiera rozwój klientów poprzez swoje działania w sesjach. Wykazuje świadomość własnych kompetencji i obszarów do rozwoju. Przejawia otwartość na nowe rozwiązania i metody w pracy coacha.	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?

Zaświadczenie potwierdzające ukończenie kursu 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?

Zaświadczenie potwierdzające ukończenie kursu zawiera informację o kryteriach walidacji.

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

Zaświadczenie potwierdzające ukończenie kursu potwierdza rozdzielenie nauczania i walidacji.

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 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.

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 realizowana jest w godzinach dydaktycznych. Każdego dnia zapewniamy 1 dłuższą przerwę obiadową (około 45 minut) oraz krótsze, 10 minutowe przerwy po blokach merytorycznych około 1,5 godzinnych. Nie jest możliwe dokładne wskazanie godzin przerw. Są one uzależnione między innymi od liczby uczestników w grupie i tempa, w jakim pracuje grupa.

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	-	18-10-2025	10:00	18:00	08:00
2 z 9 Coaching - modele i techniki	-	19-10-2025	09:00	17:00	08:00
3 z 9 Coaching - umiejętności	Marcin Szpak	22-11-2025	10:00	18:00	08:00
4 z 9 Coaching - umiejętności	Marcin Szpak	23-11-2025	09:00	17:00	08:00
5 z 9 Coaching - zasady	Katarzyna Krupińska-Obel	13-12-2025	10:00	18:00	08:00
6 z 9 Coaching - zasady	Katarzyna Krupińska-Obel	14-12-2025	09:00	17:00	08:00
7 z 9 Coaching w biznesie	Katarzyna Dudalska-Gosz	17-01-2026	10:00	18:00	08:00
8 z 9 Coaching w biznesie	Katarzyna Dudalska-Gosz	18-01-2026	09:00	17:00	08:00
9 z 9 Coaching jako profesja	-	14-02-2026	10:00	18:00	08:00

Cennik

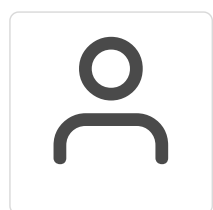
Cennik

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: 5



1 z 5

Marcin Szpak

Trener, Konsultant i Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Dyrektor ds. rozwoju w Grupie SET.

Jako trener specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji coachingowych oraz trenerskich. Duża wiedza i doświadczenie w pracy z trenerami i coachami pozwala mu efektywnie prowadzić zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz Szkole Coachów Akademii SET®.

Absolwent Wyższej Szkoły Pedagogicznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie na kierunku Pedagogika Pracy i Doradztwo Zawodowe, Uniwersytetu Opolskiego na kierunku Terapia Pedagogiczna i Doradztwo Zawodowe oraz Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości na kierunku Zarządzanie Zasobami Ludzkimi. Ponadto absolwent I edycji Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® i I edycji Szkoły Trenerów Konsultantów Akademii SET®. Posiada ponad 6000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 2000 godzin pracy z trenerami i coachami.



2 z 5

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 4000 godzin pracy z grupami szkoleniowymi i w relacji indywidualnej. Jest Mentorem Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®.



3 z 5

Katarzyna Dudalska-Gosz

Trener, Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation, Menadżer z doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi oraz Sprzedawca z kilkunastoletnim stażem. Członek ICF Polska. Jako trener specjalizuje się w szkoleniach z szeroko pojętego obszaru sprzedaży i zarządzania zespołami sprzedażowymi. Jako coach specjalizuje się w prowadzeniu coachingu indywidualnego.

Doświadczenie, wiedza i liczne sukcesy na polu sprzedażowym pozwalają jej na tworzenie efektywnych, zgodnych z potrzebami klienta szkoleń. Posiada ponad 2 000 godzin pracy na sali szkoleniowej.



4 z 5

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 pracowniczej i diagnozy etapów rozwoju pracowników. Prowadzi również zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu, Szkole Coachów Biznesu Akademii SET®.

Posiada ponad 9500 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 2500 godzin pracy z trenerami i coachami.



5 z 5

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 2000 godzin pracy w roli trenera biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie drukowanej - handouty oraz autorski podręcznik szkoleniowy.

Otrzymują też dostęp do platformy elearningowej MOODLE, an której mają dostęp do wszystkich materiałów wykorzystywanych podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Przesłanie formularza zgłoszeniowego.

Informacje dodatkowe

brak

Adres

ul. Święty Marcin 40

61-807 Poznań

woj. wielkopolskie

Hotel Altus Poznań Old Town

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Poławska

E-mail anna.polawska@grupaset.pl

Telefon (+48) 502 508 286