



Business Coaching OPEN - kurs certyfikacyjny

Numer usługi 2025/06/16/40298/2818825

7 500,00 PLN brutto

6 097,56 PLN netto

78,13 PLN brutto/h

63,52 PLN netto/h

Strefa Edukacji Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

63 oceny

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 96 h

📅 21.02.2026 do 21.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Osoby rozwijające kompetencje w zakresie coachingu biznesowego, wspierania rozwoju innych, zarządzania zmianą oraz skutecznego prowadzenia procesów coachingowych w środowisku organizacyjnym.

Szkolenie jest adresowane m.in. do:

- kadry zarządzającej i liderów zespołów,
- właścicieli małych i średnich firm,
- pracowników działów HR, szkoleń i rozwoju, komunikacji wewnętrznej,
- trenerów, mentorów, konsultantów biznesowych i doradców zawodowych,
- coachów, którzy ukończyli inne kursy i pragną rozwinąć swoje kompetencje w obszarze coachingu biznesowego i executive coachingu,
- project managerów, scrum masterów i agile coachów,
- ekspertów i specjalistów różnych branż, planujących poszerzyć swój profil zawodowy o umiejętności coachingowe,
- osób stojących przed zmianą zawodową, wypalonych zawodowo lub poszukujących nowej ścieżki kariery w pracy z ludźmi,
- osób zmotywowanych do rozwoju osobistego i zawodowego, zainteresowanych świadomym i skutecznym wspieraniem rozwoju innych ludzi.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

19-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

96

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia sesji coachingu biznesowego oraz wspierania rozwoju klientów indywidualnych, zespołów i organizacji. Uczestnicy poznają narzędzia i modele coachingowe, nauczą się realizować cały proces – od analizy potrzeb, przez cele i metody, aż po wsparcie w zmianie. Rozwiną umiejętności komunikacji, etycznej pracy coachingowej oraz budowania zaangażowania i marki osobistej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza na temat struktury i przebiegu procesu coachingowego	Opisuje etapy procesu coachingu biznesowego i wskazuje jego kluczowe elementy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Skuteczne formułowanie celów coachingowe z klientem	Stosuje zasady dobrze sformułowanego celu (SMART) w pracy coachingowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Trafne dobieranie narzędzi coachingowych do sytuacji i potrzeb klienta.	Opisuje strukturę sytuacji klienta i adekwatnie dobiera narzędzie wspierające zmianę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętność budowania relacji coachingowej opartej na zaufaniu, obecności i odpowiedzialności.	Tworzy atmosferę współpracy, buduje kontrakt coachingowy, dba o etykę i granice.	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?

Program

I Zaplanuj i zbuduj swój biznes (16 godz.) 21-22.02.2026

Jak zbudować swój biznes w 3 miesiące i zarabiać na coachingu?

- Networking i tworzenie silnej grupy MasterMind
- Praca z celem: z czym skończę za 3 miesiące?
- Coaching – podstawy, głębokie pytania coachingowe, parafraza
- Czym jest turkus i jak działają samo-organizujące się zespoły?
- Podstawy biznesu 1: persona, sprzedaż, dawanie wartości
- Coaching biznesowy: The Leader's Growth Pad™, The Leader's 3D Scan™

II Rozwiń kompetencje coacha (16 godz.) 14-15.03.2026

Jaką wybrać niszę w coachingu i które kompetencje rozwijać?

- Coaching jako zjawisko: rodzaje, podejście, definicje
- Rozmowa coachingowa: narzędzia
- Konstruktywna informacja zwrotna
- Budowanie relacji i interakcji

III Stwórz ofertę, promuj, sprzedawaj, zarabiaj (16 godz.) 18-19.04.2026

Jak sprzedawać poprzez dostarczenie wartości?

- Podstawy biznesu: tworzenie oferty, usługi i procesu,
- Jak dostarczyć ludziom wartość 1 mln PLN?
- Akademia sprzedaży 1: 4 kluczowe pytania, Lejek sprzedaży
- Social selling 1: Budowanie bazy i polecenia
- PR i pozycjonowanie eksperckie
- Dopracuj do perfekcji pre-sesję coachingową
- Coaching Biznesowy: Affiliation Power™

IV Poznaj kluczowe narzędzia coacha (16 godz.) 16-17.05.2026

Co trzeba wiedzieć i umieć zastosować, budując biznes coachingowy?

- Model poziomów Diltsa
- Proces coachingu: GROW, SCORE
- Formułowanie celów: DSC, SMART, POWER
- Konstruowanie i zadawanie właściwych pytań
- Wybór narzędzi i projektowanie własnego warsztatu pracy

V Zarządzaj biznesem bądź dobrym liderem (16 godz.) 30-31.05.2026

Jak zarządzać w świecie VUCA i przechodzić płynnie przez zmiany?

- Akademia sprzedaży 2: zamykanie sprzedaży, konwersja, AIDA
- Techniki negocjacji i autoprezentacji
- Social selling 2: Rozwój i sprzedaż w social mediach
- Metoda Lean start-up i oferta MVP
- Personal branding i storytelling: własna marka
- Narzędzia zmiany osobistej i zmian organizacji: ButterflyChange™

VI Buduj własny biznes ze wsparciem grupy (16 godz.) 20-21.2026

Jak skorzystać ze wsparcia grupy dla rozwoju własnego biznesu? Jak korzystać z narzędzi coachingu prowokatywnego?

- Coaching prowokatywny: podstawy i metody
- Kolejne narzędzia skutecznego coacha: Asocjacja – Dysocjacja, T.O.T.E, Pozycje Percepcji
- Wsparcie w social mediach

- Wymiana doświadczeń w grupie MasterMind
- Planowanie i wdrażanie nowych strategii
- Pomost w przyszłość: dziś, jutro, za 3 miesiące
- Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 107

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 107 Zasady współpracy, narzędzia, metody	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 107 Przerwa	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	11:30	11:40	00:10
3 z 107 Jak zbudować biznes w 3 miesiące i zarabiać na coachingu, rozwijać swój biznes?	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	11:40	13:00	01:20
4 z 107 Przerwa	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	13:00	14:00	01:00
5 z 107 Networking i tworzenie silnej grupy Mastermind.	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 107 Przerwa	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 107 Praca z celem.	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	15:45	17:45	02:00
8 z 107 Podsumowanie, pytania i odpowiedzi .	Agnieszka Frankiewicz	21-02-2026	17:45	18:00	00:15
9 z 107 Coaching – podstawy, głębokie pytania coachingowe, parafraza.	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 107 Przerwa	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 107 Czym jest turkus i jak działają samo-organizujące się zespoły?	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	10:45	12:05	01:20
12 z 107 Przerwa	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	12:05	12:15	00:10
13 z 107 Podstawy biznesu 1: persona.	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	12:15	13:00	00:45
14 z 107 Przerwa	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	13:00	14:00	01:00
15 z 107 Podstawy biznesu 1: sprzedaż, dawanie wartości.	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	14:00	15:30	01:30
16 z 107 Przerwa	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	15:30	15:40	00:10
17 z 107 Coaching Biznesowy: The Leader's Growth Pad™, The Leader's 3D Scan™.	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	15:40	16:15	00:35
18 z 107 Podsumowanie całego modułu, pytania, odpowiedzi.	Agnieszka Frankiewicz	22-02-2026	16:15	17:00	00:45
19 z 107 Balon Wzrostu w coachingu, biznesie i karierze.	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	10:00	10:45	00:45
20 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	10:45	10:50	00:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 107 Jaką wybrać niszę w coachingu i które kompetencje rozwinąć?	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	10:50	11:30	00:40
22 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	11:30	11:40	00:10
23 z 107 Coaching jako zjawisko: rodzaje, podejście, definicje.	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	11:40	13:00	01:20
24 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	13:00	14:00	01:00
25 z 107 Proces coachingowy i jego kluczowe etapy.	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	14:00	15:30	01:30
26 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	15:30	15:45	00:15
27 z 107 Sesja coachingowa – narzędzia: metafora celu.	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	15:45	17:45	02:00
28 z 107 Podsumowanie , pytania i odpowiedzi.	Iwona Sewastynowicz	14-03-2026	17:45	18:00	00:15
29 z 107 Konstruktywna informacja zwrotna. Budowanie relacji i interakcji.	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	09:00	10:20	01:20
30 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	10:20	10:30	00:10
31 z 107 Talenty Gallupa: assessment, raport, Sesja z klientem.	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	10:30	13:30	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	13:30	14:30	01:00
33 z 107 Jak sprzedawać i prowadzić proces coachingowy oraz rozwój lidera, zespołu i organizacji w oparciu o assessment CliftonStrengths 34?	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	14:30	16:00	01:30
34 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	16:00	16:05	00:05
35 z 107 Etapy wejścia w zawód coacha biznesowego, ewentualnie we współpracę z PerfectCircle.	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	16:05	16:30	00:25
36 z 107 Podsumowanie całego modułu, pytania, odpowiedzi.	Iwona Sewastynowicz	15-03-2026	16:30	17:00	00:30
37 z 107 Jak sprzedawać przez dostarczanie wartości?	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	10:00	11:20	01:20
38 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	11:20	11:30	00:10
39 z 107 Podstawy biznesu: tworzenie oferty, usługi i procesu.	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	11:30	13:00	01:30
40 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
41 z 107 Jak dostarczyć ludziom wartość 1 mln PLN?	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	14:00	15:30	01:30
42 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	14:30	14:40	00:10
43 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	15:30	15:40	00:10
44 z 107 Akademia sprzedaży 1:4 kluczowe pytania, lejek sprzedaży.	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	15:40	17:40	02:00
45 z 107 Podsumowanie, pytania i odpowiedzi.	Iwona Sewastynowicz	18-04-2026	17:40	18:00	00:20
46 z 107 Social selling 1: Budowanie bazy i polecenia.	Iwona Sewastynowicz	19-04-2026	09:00	10:00	01:00
47 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	19-04-2026	10:00	10:10	00:10
48 z 107 Dopracuj do perfekcji presesję coachingową.	Iwona Sewastynowicz	19-04-2026	10:10	12:30	02:20
49 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	19-04-2026	12:30	13:30	01:00
50 z 107 PR i pozycjonowanie eksperckie.	Iwona Sewastynowicz	19-04-2026	13:30	14:30	01:00
51 z 107 Coaching Biznesowy: Affiliation Power™	Iwona Sewastynowicz	19-04-2026	14:40	16:40	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
52 z 107 Podsumowanie całego modułu, pytania, odpowiedzi.	Iwona Sewastynowicz	19-04-2026	16:40	17:00	00:20
53 z 107 Install Your Success App - 3 Mózgi, 3 Umysły, Wykasuj "wirusowe aplikacje" z Twojego smartfona i iOS	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	10:00	11:00	01:00
54 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	11:00	11:10	00:10
55 z 107 Proces coachingu- narzędzie SCORE, GROW	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	11:10	13:10	02:00
56 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	13:10	14:10	01:00
57 z 107 Proces coachingu- narzędzie Metoda Świstu	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	14:10	16:10	02:00
58 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	16:10	16:20	00:10
59 z 107 2 Kluczowe Teorie Dla Sukcesu Życiowego i w Pracy Coacha: Analiza Transakcyjna/Analiza Gier & Trójkąt Dramatyczny	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	16:20	17:40	01:20
60 z 107 Podsumowanie, pytania i odpowiedzi.	Iwona Sewastynowicz	16-05-2026	17:45	18:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
61 z 107 Konstruowanie i zadawanie właściwych pytań.	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	09:00	10:00	01:00
62 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	10:00	10:10	00:10
63 z 107 Formułowanie celów : SMART	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	10:10	11:40	01:30
64 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	11:40	11:50	00:10
65 z 107 Formułowanie celów: DSC	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	11:50	13:20	01:30
66 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	13:20	14:20	01:00
67 z 107 Formułowanie celów: POWER	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	14:20	15:50	01:30
68 z 107 Przerwa	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	15:50	15:55	00:05
69 z 107 Wzory narzędzi i projektowanie własnego warsztatu pracy.	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	15:55	16:30	00:35
70 z 107 Podsumowanie całego modułu, pytania, odpowiedzi.	Iwona Sewastynowicz	17-05-2026	16:30	17:00	00:30
71 z 107 Jak zarządzać w świecie VUCA, BANI i przechodzić płynnie przez zmiany?	Marek Wzorek	30-05-2026	10:00	11:00	01:00
72 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	30-05-2026	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
73 z 107 Metoda Lean start-up i oferta MVP	Marek Wzorek	30-05-2026	11:10	12:10	01:00
74 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	30-05-2026	12:10	12:20	00:10
75 z 107 Matryca rozwoju ludzi i organizacji.	Marek Wzorek	30-05-2026	12:20	13:30	01:10
76 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	30-05-2026	13:30	14:30	01:00
77 z 107 Akademia Marketingu i Sprzedaży: zamykanie sprzedaży, konwersja, Lejki sprzedażowe AIDA i AARRR "Pirate Metrics"	Marek Wzorek	30-05-2026	14:30	16:00	01:30
78 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	30-05-2026	16:00	16:10	00:10
79 z 107 Narzędzia coachingowe: Audyt Celu czyli Pytania Kartezjańskie.	Marek Wzorek	30-05-2026	16:10	17:45	01:35
80 z 107 Podsumowanie, pytania i odpowiedzi.	Marek Wzorek	30-05-2026	17:45	18:00	00:15
81 z 107 Social selling 2: rozwój i sprzedaż w social mediach	Marek Wzorek	31-05-2026	09:00	11:00	02:00
82 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	31-05-2026	11:00	11:10	00:10
83 z 107 Niezmienne prawa marketingu	Marek Wzorek	31-05-2026	11:10	12:40	01:30
84 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	31-05-2026	12:40	13:40	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
85 z 107 Personal branding i storytelling: własna marka.	Marek Wzorek	31-05-2026	13:40	15:00	01:20
86 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	31-05-2026	15:00	15:10	00:10
87 z 107 Narzędzia coachingowe: ButterflyChnage TM- zmiana osobista i zmiana zespołów oraz organizacji.	Marek Wzorek	31-05-2026	15:10	16:40	01:30
88 z 107 Podsumowanie całego modułu, pytania, odpowiedzi.	Marek Wzorek	31-05-2026	16:40	17:00	00:20
89 z 107 Jak skorzystać ze wsparcia grupy dla rozwoju własnego skutecznego biznesu? Jak korzystać z narzędzi coachingu prowokatywnego ?	Marek Wzorek	20-06-2026	10:00	11:00	01:00
90 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	20-06-2026	11:00	11:10	00:10
91 z 107 Coaching grupowy i zespołowy.	Marek Wzorek	20-06-2026	11:10	12:30	01:20
92 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	20-06-2026	12:30	13:30	01:00
93 z 107 Coaching prowokatywny: podstawy i metody.	Marek Wzorek	20-06-2026	13:30	15:00	01:30
94 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	20-06-2026	15:00	15:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
95 z 107 Kolejne narzędzia skutecznego coacha: T.O.T.E.	Marek Wzorek	20-06-2026	15:10	16:40	01:30
96 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	20-06-2026	16:40	16:50	00:10
97 z 107 Planowanie i wdrażanie nowych strategii. Budowanie nowych nawyków.	Marek Wzorek	20-06-2026	16:50	17:45	00:55
98 z 107 Podsumowanie, pytania i odpowiedzi.	Marek Wzorek	20-06-2026	17:45	18:00	00:15
99 z 107 Warsztat: uczestnicy w parach kolejno występują w roli coacha i klienta.	Marek Wzorek	21-06-2026	09:00	13:20	04:20
100 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	21-06-2026	13:20	13:30	00:10
101 z 107 Walidacja : test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Marek Wzorek	21-06-2026	13:30	14:30	01:00
102 z 107 Podsumowanie walidacji.	Marek Wzorek	21-06-2026	14:30	15:00	00:30
103 z 107 Przerwa	Marek Wzorek	21-06-2026	15:00	15:10	00:10
104 z 107 Wsparcie w social mediach.	Marek Wzorek	21-06-2026	15:10	15:40	00:30
105 z 107 Wymiana doświadczeń w grupie MasterMind.	Marek Wzorek	21-06-2026	15:40	16:00	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
106 z 107 Zaplanuj dalszy rozwój coacha biznesowego.	Marek Wzorek	21-06-2026	16:00	16:30	00:30
107 z 107 Pomost w przyszłość: dziś, jutro, za trzy miesiące. Zakończenie szkolenia i pożegnanie uczestników.	Marek Wzorek	21-06-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 097,56 PLN
Koszt osobogodziny brutto	78,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	63,52 PLN

Prowadzący

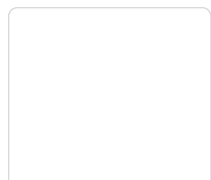
Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Agnieszka Frankiewicz

Trenerka i coach Polskiego Instytutu NLP oraz PerfectCircle Sp. z o.o., posiadająca wieloletnie i rozległe doświadczenie zawodowe. Radca prawny, menedżer z wieloletnim doświadczeniem w obszarze finansów i technologii, kierownik polskiego oddziału międzynarodowej korporacji FIS, executive i biznes coach. Mediatorka, hipnoterapeutka, trenerka relacji, prowadząca podcast "Frankiewicz o związkach".



2 z 3

Iwona Sewastynowicz



Coach ICF, Przewodniczka w nurcie Terapii Skoncentrowanej na Rozwiązaniach (TSR), Praktyk transformacyjny NLP. Trenerka biznesu z 15-letnim doświadczeniem szkoleniowym oraz ponad 20-letnim doświadczeniem menedżerskim, w tym na stanowisku dyrektorki zarządzającej w firmie będącej liderem w swojej branży.



3 z 3

Marek Wzorek

Executive coach, doradca strategiczny zarządów, przedsiębiorca, wykładowca akademicki i wieloletni menedżer. Propagator i praktyk turkusowych organizacji oraz samo-zarządzania, twórca i współtwórca transformacji wielu firm w Polsce i za granicą. Autor bestsellerowej książki „Od hierarchii do turkusów, czyli jak zarządzać w XXI wieku”. Posiada wieloletnie doświadczenie w rozwijaniu zespołów i firm w Polsce, Europie i Azji. Przez wiele lat pełnił funkcję prezesa firmy igus sp. z o.o., którą rozwinął z 8- do 100-osobowego zespołu, wprowadzając turkusowy model zarządzania i budując środowisko pracy oparte na samozarządzaniu i kreatywności. Współzałożyciel firmy PerfectCircle (dawniej ecoCoach), od początku tworzonej w duchu turkusów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w postaci prezentacji, w częściach, do każdego modułu osobno.

Informacje dodatkowe

- Organizator zapewnia serwis kawowy (napoje i drobne przekąski) podczas przerw
- Cena nie zawiera opłat za noclegi
- Walidację przeprowadzi Marek Wzorek w oparciu o test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.
- Uczestnik jest obowiązany posiadać urządzenie (laptop, tablet, smartfon) umożliwiające wykonanie testu online.

Adres

ul. gen. Romualda Traugutta 25

90-113 Łódź

woj. łódzkie

Sala konferencyjna w budynku Textilimpex.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Sabat

E-mail biuro@strefa.io

Telefon (+48) 605 195 888