



CENTRUM
ROZWOJU I
EDUKACJI SP. Z O.
O.

★★★★★ 4,9 / 5

47 ocen

Szkolenie "Wprowadzenie do coachingu zgodnie ze standardami ICF".

Numer usługi 2025/06/24/133812/2834527

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.10.2025 do 19.10.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Grupa docelowa usługi	Usługa przeznaczona jest dla osób, które chcą zacząć realizować profesjonalnie sesje coachingowe, nie mając jeszcze akredytacji. Szkolenie przygotowuje do dalszego rozwoju na ścieżce coachingowej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	17-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Wprowadzenie do coachingu” prowadzi do nabycia kwalifikacji coachingowych zgodnie ze standardami ICF:

A Założenia podstawowe (zasady etyki i postawa)

B Współtworzenie relacji (kontraktowanie, budowanie zaufania, obecność)

C. Efektywne komunikowanie

D. Wspieranie uczenia się i rozwoju

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia zasady etyki	Omawia definicje, typy coachingu, zasady i standardy pracy coacha.	Wywiad swobodny
	Planuje budowanie kontaktów z klientami, sponsorami i interesariuszami.	Wywiad swobodny
	Omawia poziomy neurologiczne Diltsa.	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje poufność i dobrowolność w procesie coachingu.	Test teoretyczny
	Rozróżnia różnice pomiędzy coachingiem, konsultingiem, psychoterapią oraz innymi formami wsparcia.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje, kiedy klient wymaga pomocy innego specjalisty.	Test teoretyczny
	Definiuje granice odpowiedzialności coacha i klienta.	Test teoretyczny
Projektuje wcielanie w życie postawy coachingowej	Planuje rozwój osobisty coacha.	Test teoretyczny
	Definiuje role samoświadomości i intuicji coacha w pracy z klientem.	Test teoretyczny
	Obsługuje umiejętność zarządzania emocjami.	Wywiad swobodny
	Przygotowuje sesje.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje zawieranie i realizowanie ustaleń kontraktu.	Kontraktuje proces coachingowy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Planuje proces coachingowy	Test teoretyczny
	Wymienia różnice pomiędzy coachem a klientem i sponsorem jeśli występuje.	Test teoretyczny
	Definiuje cele coachingu.	Test teoretyczny
	Definiuje wskaźniki sukcesu dla celów procesu coachingu i pojedynczej sesji	Test teoretyczny
	Opisuje zakończenie relacji coachingowej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Omawia budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa	Charakteryzuje szeroki kontekst klienta.	Wywiad swobodny
	Dostosowuje komunikację do tożsamości, poglądów, stylu i języka klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uznaje unikalne talenty klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje wsparcie, empatię i troskę w procesie coachingu.	Test teoretyczny
	Obsługuje ekspresję klienta w procesie coachingu, pracując z emocjami.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy relację opartą o wzajemne zaufanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Utrzymuje obecność	Wykazuje skupienie, uważność, empatię oraz wrażliwość na klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje ciekawość podczas procesu coachingowego, zadaje pytania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje własne emocje i obecność przy kliencie.	Wywiad swobodny
	Wykazuje pewność siebie podczas pracy z silnymi emocjami klienta.	Wywiad swobodny
	Wykazuje komfort w pracy w sferze tego, co nieznanne.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Zauważa moment, w którym trzeba dać przestrzeń na ciszę, zatrzymanie się lub refleksję.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Słucha aktywnie	Charakteryzuje 3 poziomy słuchania	Test teoretyczny
	Odzwierciedla wypowiedzi klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Dopytuje klienta o emocje, sygnały niewerbalne, zachowania	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Zauważa schematy w zachowaniach klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Pobudza świadomość klienta	Wykorzystuje mocne pytania, ciszę, metaforę i analogię	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Zaprasza klienta do generowania pomysłów, wykracza poza dotychczasowe sposoby myślenia klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wzmacnia postępy klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Ułatwia rozwój klienta	Przekłada to, co klient odkrył podczas, sesji na działania	Wywiad swobodny
	Projektuje cele, działania i miary postępu	Wywiad swobodny
	Definiuje zasoby, analizuje przeszkody	Wywiad swobodny
	Podsumowuje, świętuje postępy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Domyka sesję	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Animator Marcin Sławiński

Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Dzień 1

A. Założenia podstawowe:

1.Działanie zgodnie z zasadami etyki:

- Definicje, typy coachingu, zasady i standardy pracy coacha
- Budowanie kontaktów z klientami, sponsorami i interesariuszami
- Poziomy neurologiczne Diltsa
- Poufność i dobrowolność w procesie coachingu
- Różnice pomiędzy coachingiem, konsultingiem, psychoterapią i innymi formami wsparcia
- Rozpoznawanie, kiedy klient wymaga pomocy innego specjalisty

2.Wcielanie w życie postawy coachingowej:

- Granice odpowiedzialności coacha i klienta
- Rozwój osobisty coacha
- Rola samoświadomości i intuicji coacha w pracy z klientem
- Umiejętność zarządzania emocjami
- Przygotowanie sesji

B. Współtworzenie relacji:

3.Zawieranie i realizowanie ustaleń kontraktu:

- Kontraktowanie w procesie coachingu
- Planowanie procesu coachingu
- Dopasowanie pomiędzy coachem, a klientem i sponsorem jeśli występuje
- Definiowanie celów coachingu
- Definiowanie wskaźników sukcesu dla celów procesu coachingu i pojedynczej sesji
- Zakańczanie relacji coachingowej

4.Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa:

- Rozumienie klienta i jego szerokiego kontekstu
- Dostosowanie komunikacji do tożsamości, poglądów, stylu i języka klienta
- Uznawanie unikalnych talentów klienta
- Wsparcie, empatia i troska w procesie coachingu
- Ekspresja klienta w procesie coachingu, praca z emocjami
- Tworzenie relacji opartej o wzajemne zaufanie

5.Utrzymywanie obecności:

- Skupienie, uważność, empatia oraz wrażliwość na klienta
- Ciekawość podczas procesu coachingowego
- Zarządzanie własnymi emocjami, obecność przy kliencie
- Wykazywanie pewności podczas pracy z silnymi emocjami klienta
- Komfort w pracy w sferze tego, co nieznane
- Dawanie przestrzeni na ciszę, zatrzymanie się lub refleksję

Dzień 2

C. Efektywne komunikowanie:

6. Aktywne słuchanie:

- 3 poziomy słuchania
- Odzwierciedlanie wypowiedzi klienta
- Zauważanie i dopytywanie o emocje klienta, sygnały niewerbalne, zachowania
- Zadawanie pytań: o spójność słów, ton głosu i mowę ciała
- Zauważanie schematów w zachowaniach i emocjach klienta

7. Pobudzanie świadomości klienta:

- Mocne pytania, cisza, metafora i analogia
- Podejmowanie wyzwań
- Świat klienta: sposób myślenia, wartości, potrzeby, pragnienia i przekonania
- Wykraczanie poza dotychczasowe sposoby myślenia klienta
- Zauważanie tego, co działa podczas sesji, aby wzmocnić postępy klienta
- Zapraszanie klienta do generowania pomysłów, jak może pójść naprzód
- Zmiana perspektywy klienta, dzielenie się obserwacjami, odkryciami i odczuciami

D. Wspieranie uczenia się i rozwoju:

8. Ułatwianie rozwoju klienta:

- Przekładanie tego, co klient odkrył i dowiedział się na działania - autonomia klienta
- Integracja nowej świadomości ze światopoglądem i zachowaniami klienta
- Projektowanie celów, działań oraz miar postępu
- Refleksja nad dalszą drogą, nad potrzebnymi zasobami oraz możliwymi przeszkodami
- Podsumowywanie odkryć i wglądów pojawiających się w trakcie sesji lub między nimi
- Świątowanie postępów i sukcesów klienta
- Kończenie, domykanie sesji

Egzamin

Szkolenie kończy się walidacją oraz egzaminem w drugim dniu szkolenia.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Kończącą walidację prowadzi odrębna osoba. Certyfikacja jest przeprowadzana przez podmiot zewnętrzny.

1 godzina = godzina dydaktyczna.

Przerwy nie są wliczone w usługę. Istnieje możliwość zmiany godzin przerw na prośbę uczestników.

50% czasu szkolenia to godziny teoretyczne, 50% czasu to godziny praktyczne.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Działanie zgodnie z zasadami etyki	Grażyna Pławska	18-10-2025	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 18 Poufność i dobrowolność w procesie coachingu	Grażyna Pławska	18-10-2025	08:45	09:30	00:45
3 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	18-10-2025	09:30	09:45	00:15
4 z 18 Wcielanie w życie postawy coachingowej	Grażyna Pławska	18-10-2025	09:45	10:30	00:45
5 z 18 Rola samoświadomości i intuicji coacha w pracy z klientem	Grażyna Pławska	18-10-2025	10:30	11:15	00:45
6 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	18-10-2025	11:15	11:30	00:15
7 z 18 Zawieranie i realizowanie ustaleń kontraktu	Grażyna Pławska	18-10-2025	11:30	12:30	01:00
8 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	18-10-2025	12:30	13:00	00:30
9 z 18 Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa	Grażyna Pławska	18-10-2025	13:00	14:00	01:00
10 z 18 Utrzymanie obecności	Grażyna Pławska	18-10-2025	14:00	15:00	01:00
11 z 18 Aktywne słuchanie	Grażyna Pławska	19-10-2025	08:00	09:30	01:30
12 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	19-10-2025	09:30	09:45	00:15
13 z 18 Pobudzanie świadomości klienta	Grażyna Pławska	19-10-2025	09:45	11:30	01:45
14 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	19-10-2025	11:30	12:00	00:30
15 z 18 Wspieranie uczenia się i rozwoju	Grażyna Pławska	19-10-2025	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	19-10-2025	14:00	14:15	00:15
17 z 18 Walidacja	-	19-10-2025	14:15	15:00	00:45
18 z 18 Egzamin/certyfikacja	-	19-10-2025	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	50,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	50,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	203,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	203,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grażyna Pławska

Studia podyplomowe z Coachingu ukończyła w 2009 r. Następnie prowadziła sesje coachingowe i kończyła kontynuowała swoją edukację w zawodzie coacha. W 2014 r. uzyskała Certyfikat Coacha IIC&M "The Practitioner Coach Diploma". W tym samym roku uzyskała tytuł Certyfikowanego Coacha Zespołowego i Grupowego NOVO, specjalizując się w pracy z menadżerami i ich zespołami. W 2017 r. zrealizowała szkolenie z Facylitacji i moderacji jako narzędzia pracy z grupą. Pogłębiała swoją

wiedzę w dwóch aspektach pracy z ludźmi: odporności psychicznej i zarządzania zmianą. W 2019 roku uzyskała akredytację ACC / ICF. W kolejnych latach kontynuowała poznawanie narzędzi diagnostycznych i w 2021 r. została Certyfikowanym Konsultantem Systemu Diagnostycznego INSIGHTFUL PROFILER (iP121) W kolejnych latach pracowała z zespołami w administracji publicznej, otrzymała certyfikat ze szkolenia "Zarządzanie projektami w administracji publicznej" w 2023 r. oraz uzyskała certyfikat "Testy zdolności i kwestionariusze osobowości SHL w teorii i praktyce", niezbędne w definiowaniu ścieżek kariery i rozwoju. Ukończyła również kurs mentoringu, związanego z prowadzeniem procesu mentoringu w organizacji. W 2024 r. ukończyła studia podyplomowe na Akademii Leona Koźmińskiego, Menedżer ds. szkoleń i rozwoju. Obecnie kończy studia podyplomowe z ZZL na SWPS i jest w trakcie akredytacji PCC /ICF.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma materiały dydaktyczne w postaci kart pracy, które będą wydawane sukcesywnie w trakcie trwania szkolenia.

Informacje dodatkowe

1 godzina = godzina dydaktyczna.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2-13 r. (Dz. U. 2018 poz. 701)

Adres

ul. Tomasza Kotlarza 10B

40-139 Katowice

woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karina Indryka

E-mail biuro@centrum-rozwoju.edu.pl

Telefon (+48) 604 056 500