



GRAŻYNA
PŁAWSKA
SZKOLENIA

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie "Wprowadzenie do coachingu - prowadzenie sesji coachingowych - zgodnie ze standardami ICF".

Numer usługi 2025/08/17/189990/2943390

📍 Tychy / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.10.2025 do 05.10.2025

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 przeprowadzać profesjonalnie sesje coachingowe, nie mając jeszcze akredytacji. Szkolenie przygotowuje do dalszego rozwoju na ścieżce coachingowej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	03-10-2025
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 - prowadzenie sesji coachingowych - zgodnie ze standardami ICF" rozwija wiedzę i umiejętności w obszarach:

- A. Zasady etyki i postawa coachingowa
- B. Współtworzenie relacji coachingowej (kontraktowanie, budowanie zaufania, obecność)
- C. Efektywne komunikowanie w procesie coachingu
- D. Wspieranie uczenia się i rozwoju (pomiar efektów coachingu)

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	Test teoretyczny
	Omawia poziomy neurologiczne Diltsa	Test teoretyczny
	Omawia różnice pomiędzy coachingiem, konsultingiem, psychoterapią oraz innymi formami wsparcia	Test teoretyczny
Projektuje wcielanie w życie postawy coachingowej	Definiuje granice odpowiedzialności coacha i klienta	Test teoretyczny
	Planuje rozwój osobisty coacha	Test teoretyczny
	Definiuje granice odpowiedzialności coacha i klienta	Wywiad swobodny
	Definiuje rolę samoświadomości i intuicji coacha w pracy z klientem	Wywiad swobodny
	Obsługuje umiejętność zarządzania emocjami	Wywiad swobodny
	Kontraktuje i planuje proces coachingowy	Wywiad swobodny
	Definiuje granice odpowiedzialności coacha i klienta	Wywiad swobodny
Projektuje zawieranie i realizowanie ustaleń kontraktu	Definiuje cele coachingu	Wywiad swobodny
	Definiuje wskaźniki sukcesu dla celów procesu coachingu i pojedynczej sesji	Wywiad swobodny
	Omawia zakończenie relacji coachingowej	Wywiad swobodny
Omawia budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa	Charakteryzuje szeroki kontekst klienta	Wywiad swobodny
	Dostosowuje komunikacje do tożsamości, poglądów, stylu i języka klienta	Wywiad swobodny
	Definiuje wsparcie , empatię i troskę w procesie coachingu	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Utrzymuje obecność	Wykazuje skupienie, uważność, wrażliwość na klienta	Wywiad swobodny
	Wykazuje ciekawość poprzez umiejętne zadawanie pytań	Wywiad swobodny
	Wykazuje komfort pracy z emocjami i z tym co nowe, nieznane	Wywiad swobodny
	Zauważa moment aby dać przestrzeń i ciszę na zatrzymanie i refleksję	Wywiad swobodny
Słucha aktywnie	Charakteryzuje 3 poziomy słuchania	Test teoretyczny
	Odzwierciedla wypowiedzi klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Dopytuje klienta o emocje i sygnały niewerbalne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Zauważa schematy zachowań klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wykorzystuje mocne pytania, metaforę i analogie w pracy z klientem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Pobudza świadomość klienta	Zaprasza klienta do eksperymentowania, generowania pomysłów, wykracza poza dotychczasowe sposoby myślenia 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 i analizuje przeszkody	Wywiad swobodny
	Podsumowuje, świętuje postępy, 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

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja MY PERSONALITY SKILLS
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
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
- Różnice pomiędzy coachingiem, konsultingiem, psychoterapią i innymi formami wsparcia

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

B. Współtworzenie relacji:

3.Zawieranie i realizowanie ustaleń kontraktu:

- Kontraktowanie w procesie coachingu
- Dopasowanie pomiędzy coachem, a klientem i sponsorem jeśli występuje
- Definiowanie celów coachingu i wskaźników sukcesu na proces i na sesję
- 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

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
- 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 - podróż bohatera
- 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. Końcową walidację prowadzi inna osoba. Certyfikacja jest przeprowadzana przez podmiot zewnętrzny.

1 godzina = godzina dydaktyczna.

Przerwy, nie są wliczone w usługę.

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	04-10-2025	09:00	09:45	00:45
2 z 18 Poufność i dobrowolność w procesie coachingu	Grażyna Pławska	04-10-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	04-10-2025	10:30	10:45	00:15
4 z 18 Wcielanie w życie postawy coachingowej	Grażyna Pławska	04-10-2025	10:45	11:30	00:45
5 z 18 Rola samoświadomości i intuicji coacha w pracy z klientem	Grażyna Pławska	04-10-2025	11:30	12:15	00:45
6 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	04-10-2025	12:15	12:30	00:15
7 z 18 Zawieranie i realizowanie ustaleń kontraktu	Grażyna Pławska	04-10-2025	12:30	13:30	01:00
8 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	04-10-2025	13:30	14:00	00:30
9 z 18 Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa	Grażyna Pławska	04-10-2025	14:00	15:00	01:00
10 z 18 Utrzymanie obecności	Grażyna Pławska	04-10-2025	15:00	16:00	01:00
11 z 18 Aktywne słuchanie	Grażyna Pławska	05-10-2025	09:00	10:15	01:15
12 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	05-10-2025	10:15	10:30	00:15
13 z 18 Pobudzanie świadomości klienta	Grażyna Pławska	05-10-2025	10:30	12:00	01:30
14 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	05-10-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 18 Wspieranie uczenia się i rozwoju	Grażyna Pławska	05-10-2025	12:30	13:45	01:15
16 z 18 Przerwa	Grażyna Pławska	05-10-2025	13:45	14:00	00:15
17 z 18 Walidacja	-	05-10-2025	14:00	14:45	00:45
18 z 18 Egzamin/certyfikacja	-	05-10-2025	14:45	15:30	00:45

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	200,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grażyna Pławska

Specjalizuję się w szkoleniach podnoszących kwalifikacje zawodowe menadżerów i specjalistów. Doświadczenie zdobywałam w branży logistycznej, w administracji publicznej, w firmach usługowych. Tematy moich szkoleń to: GOZ, ESG i zielona transformacja, skuteczny HR, kompetencje i kwalifikacje przyszłości: myślenie krytyczne, zarządzanie zmianą, budowanie odporności psychicznej w oparciu o model MTQPlus, kształtowanie przywództwa w oparciu o zintegrowany model przywództwa ILM72. Jestem akredytowanym coachem ICF, coachem zespołowym, certyfikowanym trenerem biznesu. Posiadam uprawnienia asesora walidacyjnego. Kilka lat zajmowałam się rekrutacją, tworzeniem profili kompetencyjnych i modeli kompetencyjnych. Posiadam licencje do badania profili osobowości zawodowych: SHL i iPC121, pozwalających na lepsze dopasowanie pracownika do stanowiska i budowanie sensownej ścieżki kariery. Zrealizowała ponad 2 500 godzin szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na szkoleniu będzie wyświetlana prezentacja, zostanie uczestnikom przesłana na adres mail, po szkoleniu.

Na szkoleniu będą sukcesywnie wydawane arkusze do pracy.

Informacje dodatkowe

1 godzina = godzina dydaktyczna.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Dostawa towarów lub świadczenie usług zwolnionych od podatku VAT na podstawie art. 113 ust. 1 i 9 ustawy o VAT.

Adres

ul. M. Curie-Skłodowskiej 14/6
43-100 Tychy
woj. śląskie

Dostępna jest sala z flipchartem, pomieszczenia socjalne: kuchnia i wc.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Możliwość bezpłatnego parkowania samochodu.

Kontakt



Grażyna Pławska

E-mail grazyna.plawska@gmail.com

Telefon (+48) 881 634 555