



Polska Akademia
NLP Sławomir Rak

★★★★★ 5,0 / 5

122 oceny

Szkolenie Trening Coachingowy

Numer usługi 2025/10/25/45417/3105486

📍 Chylice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 148 h

📅 09.05.2026 do 26.07.2026

14 640,00 PLN brutto

11 902,44 PLN netto

98,92 PLN brutto/h

80,42 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest dla

- osób, które chcą zostać coachem,
- osób, które pracują jako coachowie i chcą poszerzyć swój warsztat,
- osób pracujących na stanowiskach trenerów wewnętrznych, którzy chcą zdobyć narzędzia i umiejętności do pracy indywidualnej z członkami zespołu,
- psychologów,
- terapeutów,
- osób, które pracują w obszarze zarządzania, pracy zespołowej, sprzedaży bądź negocjacji.

Brak wymagań wstępnych poza zainteresowaniem tematem.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

06-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

148

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 przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia sesji coachingowych zgodnie z zastosowaniem zasad skutecznego modelu coachingu oraz z wykorzystaniem narzędzi coachingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna zasady utrzymywania i utrzymuje optymalny stan emocjonalny coacha w trakcie sesji.	Uczestnik opisuje znaczenie stanu emocjonalnego w pracy coachingowej oraz wymienia techniki utrzymania neutralności emocjonalnej.	Wywiad swobodny
Zna znaczenie zaufania i relacji w procesie coachingowym oraz etyczne zasady współpracy z klientem.	Poprawnie identyfikuje elementy budowania zaufania i rozumie ich wpływ na efektywność procesu.	Wywiad swobodny
Nawiązuje kontakt i buduje relację z klientem opartą na zaufaniu.	Podczas ćwiczeń uczestnik w sposób adekwatny stosuje techniki budowania relacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Aktywnie słucha i stosuje techniki pogłębiania rozmowy coachingowej.	W trakcie ćwiczeń uczestnik stosuje parafrazę, klaryfikację i odzwierciedlenie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Formułuje trafne pytania coachingowe pobudzające refleksję klienta.	W trakcie symulacji uczestnik formułuje pytania otwarte i transformujące.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje metafory w pracy coachingowej jako narzędzie zmiany poznawczej.	Tworzy metaforę odpowiadającą sytuacji klienta w ćwiczeniu praktycznym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi sesję coachingową w oparciu o proces, elastycznie reagując na dynamikę klienta.	W symulacji uczestnik rozpoznaje proces, dopasowuje interwencje i zachowuje strukturę sesji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje różnorodne narzędzia coachingowe (NLP, coaching prowokatywny, psychologia procesu, hipnoza.)	W ćwiczeniach stosuje dobrane techniki do celu sesji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zachowuje postawę etyczną, neutralność i poufność w pracy coachingowej.	Deklaruje i stosuje zasady etyki coacha w symulowanych sytuacjach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zdefiniował swoją misję i specjalizację coachingową oraz określił obszar dalszego rozwoju.	Przedstawi pisemnie lub ustnie swoją misję i plan specjalizacji coachingowej.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Motywuje i inspiruje klienta do dalszej pracy po sesji.	W symulacji kończy sesję z zastosowaniem technik motywujących i inspirujących.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zadaje adekwatne zadania coachingowe wspierające trwałą zmianę klienta.	Dobiera zadania rozwojowe dopasowane do celu i etapu klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

TO SZKOLENIE PRZYGOTUJE CIĘ DO PROWADZENIA DOSKONAŁYCH SESJI COACHINGOWYCH I SKUTECZNEGO POMAGANIA LUDZIOM.

Trening Coachingowy to złożony system treningowy, pełen know-how oparty na najwyższych standardach coachingu oraz wielu latach praktyki. To 14-dniowe, intensywne szkolenie, które da Ci umiejętności i wiedzę do pracy coachingowej oraz konkretne strategie do pracy z innymi osobami, a także z samym sobą.

TRENING COACHINGOWY

UCZY 12 ELEMENTÓW DOSKONAŁEGO COACHA:

1. STAN EMOCJONALNY COACHA

Doskonały coach potrafi nie tylko zachować optymalny stan emocjonalny do pracy z klientem, ale też zmieniać go, jeśli wymaga tego proces. Stworzysz indywidualny stan do pracy coachingowej. Nauczysz się jak „oczyszczać” się z emocji klienta. Będziesz umiał chronić siebie, zachowując dystans i neutralność, aby proces klienta Cię nie „wciągnął”. Stworzysz swoją „bezpieczną przestrzeń”, w której możesz zachować odpowiedni stan cokolwiek dzieje się podczas sesji.

2. BUDOWANIE ZAUFANIA I KONTAKTU Z KLIENTEM

Praca coachingowa może przebiegać bardzo powoli lub wręcz zakończyć się porażką, jeśli klient nie zaufa swojemu coachowi. Jeżeli chcesz aby ludzie się przed Tobą otwierali, najpierw muszą poczuć się przy Tobie swobodnie i pewnie. Zaufanie to bezcenna waluta. Nauczysz się jak tworzyć dobrą relację z klientem, jak nawiązać z nim kontakt. Zrozumiesz, jak ważne jest zaufanie w pracy z drugim człowiekiem i nauczysz się jak możesz przyspieszyć proces jego budowania.

3. AKTYWNE SŁUCHANIE

Ludzie słyszą, ale nie słuchają. Kluczem do zrozumienia Twojego klienta, ale też do budowania zaufania jest aktywne słuchanie. Spraw, aby ludzie chcieli do Ciebie mówić. Aby dzielili się swoimi emocjami, obawami i marzeniami. Kiedy zobaczą, że to co mówią jest dla Ciebie istotne, pozwolą Ci wejść do ich świata jak przewodnikowi, który pomaga im znaleźć rozwiązanie. Nauczysz się co to znaczy aktywnie słuchać, jak to robić skutecznie i jak wiele możesz się wtedy dowiedzieć. Nie tylko o wyzwaniu klienta, ale przede wszystkim o strukturze jego myśli, przekonaniach i emocjach. Zrozumiesz jak słuchać, żeby ludzie chcieli do Ciebie mówić.

4. ZADAWANIE PYTAŃ COACHINGOWYCH

Odpowiednie pytania coachingowe pozwalają klientowi nie tylko znaleźć odpowiedź. Celne pytania potrafią otworzyć na nowe sposoby myślenia, wyjść z ram, w których do tej pory działał, wstrząsnąć jego światem. Pozwalają przenieść myślenie na inny poziom, dając odpowiedzi i rozwiązania zupełnie nowej jakości. Nauczysz się jak zadawać pytania coachingowe, aby otwierać klienta i pozwalać mu kreatywnie się rozwijać. Zobaczysz jak dzięki dobrze postawionym pytaniom zmienia się wewnętrzny świat klienta, jego przekonania, nawyki i sposoby myślenia.

5. BUDOWANIE AUTORYTETU COACHA

W każdej podróży dobrze jest mieć doświadczonego i silnego przewodnika. Kogoś, na kim możesz polegać w trudnych sytuacjach i z kim zawsze znajdziesz drogę. Kiedy Twój klient wie, że jesteś takim coachem, łatwiej Ci zaufa, otworzy się i podąży za Tobą w najdalszą podróż w głąb siebie. Naucz się jak w łatwy i lekki sposób zbudować autorytet, który uwiarygodni Cię dla klienta i pomoże mu zaufać Ci podczas sesji.

6. UŻYWANIE METAFOR

Pewne problemy dla klienta wydają się trudne do rozwiązania w świecie „uzgodnionej rzeczywistości”. Są obwarowane zakazami, nakazami, obowiązkami i przekonaniem. Kiedy przeniesiesz je w świat metafory, klient dostrzeże nowe rozwiązania. Naucz się jak tworzyć wspaniałe metafory na zawołanie. Jak odnajdywać metafory klienta i wykorzystywać je w procesie coachingowym. Jak uaktywniać umysł podświadomy i ukryte w nim zasoby podczas pracy z metaforą aktywną. Zobaczysz jak metafora pozwala wychodzić klientom z blokad własnego umysłu.

7. PRACA NA PROCESIE

Coachingu nie da się zaplanować. Pracując z klientem musisz nauczyć się być elastycznym. Odnajdywać nie tylko problem, ale też proces, jaki za nim stoi. Praca na procesie wymaga wrażliwości, uważności, nastawienia na klienta i odważnego podążania, nawet jeśli nie zawsze wiadomo, w którą stronę zmierza proces. Nauczysz się jak pracować na procesie. Zapoznasz się z podejściem psychologii zorientowanej na proces. Doświadczysz jak pracować z podświadomością. Nabierzesz łatwości w podążaniu za klientem i jego procesem. Łatwości w rozpoznawaniu procesu, prowadzeniu i rozwiązywaniu go.

8. ZESTAW NARZĘDZI COACHA

Doskonały coach jest jak mechanik samochodowy – posiada warsztat, a w nim mnóstwo narzędzi. Dzięki temu potrafi rozwiązać najróżniejsze problemy i wyzwania. Bo kiedy nie pasuje jeden klucz, ma w zapasie wiele innych. Narzędzia coachingowe są esencją pracy coacha i dotyczą każdego etapu sesji. Nauczysz się odpowiednich technik do budowania zaufania i otwierania oraz do analizy potrzeb klienta. Wykorzystasz efektywne metody motywowania i inspirowania. Zdobędziesz wiele narzędzi do prowadzenia skutecznych interwencji coachingowych z zakresu: hipnoterapii, coachingu prowokatywnego, NLP, coachingu ICF, psychologii procesu.

9. TWOJA PERSONALNA MISJA COACHA

To co wyróżnia doskonałego coacha to jego indywidualna misja, cel, dla którego pracuje. Odkryj jaką zmianą chcesz być w świecie? Jaki jest Twój wyjątkowy, wyższy cel, dla którego chcesz pomagać ludziom?

10. SPECJALIZACJA OBSZARU PRACY

Kiedy zaczniesz pracować w konkretnym obszarze coachingu znacznie szybciej zbudujesz swoją ekspercką wiedzę oraz markę. Korzystając w własnych doświadczeniach i zbierając wiedzę w węższym temacie szybko staniesz się specjalistą w tej dziedzinie. Odnajdziesz swoją niszę i pole, na którym najlepiej możesz pomagać swoim klientom.

11. MOTYWACJA I INSPIRACJA KLIENTA

Doskonały coach nie tylko prowadzi skuteczną interwencję podczas sesji. Potrafi także kończąc sesję zostawić klienta w odpowiednim stanie do dalszej, indywidualnej pracy. Nauczysz się jak motywować klienta do działania po skończonej sesji. Poznasz też sposoby do inspirowania klienta, aby po sesji tworzył nowe rozwiązania.

12. ZADAWANIE ZADAŃ COACHINGOWYCH

Coaching nie kończy się wraz z zakończeniem sesji. Doskonały coach potrafi zadawać dopasowane zadania, aby klient jeszcze długo po sesji mógł samodzielnie ćwiczyć nowe umiejętności i rozwiązania. Kiedy wykonuje trening, wprowadza nową wiedzę. Dzięki temu klient bierze odpowiedzialność za swoją zmianę i nie wraca do Ciebie z tym samym wyzwaniem co tydzień. Jakość takiego coachingu jest dużo wyższa, a Twój klient chętnie Cię polecają, bo widzą skuteczność sesji z Tobą.

Usługa realizowana jest w wymiarze godzin zegarowych.

Szkolenie realizowane jest w formie warsztatowej – każdy z modułów jest omawiany przez Prowadzącego, następnie uczestnicy w parach lub małych grupach wykonują zadane ćwiczenia.

Podczas szkolenia uczestnik przeprowadzi około 30 mini sesji coachingowych.

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest minimalnie 80% obecności na zajęciach. W przypadku korzystania z programu FUR3 wymagane jest 100% obecności.

Zajęcia teoretyczne stanowią około 20% usługi, zajęcia praktyczne stanowią około 80% usługi. Każdy "moduł" składa się z części teoretycznej, demonstracji oraz ćwiczeń praktycznych.

W zależności od wielkości grupy lub specyfiki ćwiczenia istnieje możliwość pracy w mniejszych grupach (kilkuosobowych) lub w parach.

Usługa prowadzona jest w godzinach zegarowych.

Przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Walidacja odbywa się w formie obserwacji uczestników w trakcie ćwiczeń.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 109

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 109 Czym jest coaching? Definicje, podejście, model coachingu.	Sławomir Rak	09-05-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	09-05-2026	11:00	11:10	00:10
3 z 109 Kompetencje coacha - wprowadzenie.	Sławomir Rak	09-05-2026	11:10	12:00	00:50
4 z 109 Model coachingu: otwarcie	Sławomir Rak	09-05-2026	12:00	13:30	01:30
5 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	09-05-2026	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 109 Kompetencje coacha: stan emocjonalny coacha cz. 1	Sławomir Rak	09-05-2026	14:30	16:50	02:20
7 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	09-05-2026	16:50	17:00	00:10
8 z 109 Kompetencje coacha: stan emocjonalny coacha cz. 2	Sławomir Rak	09-05-2026	17:00	19:00	02:00
9 z 109 Model coachingu: historia klienta	Sławomir Rak	10-05-2026	09:00	11:00	02:00
10 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	10-05-2026	11:00	11:10	00:10
11 z 109 Kompetencje coacha: aktywne słuchanie cz. 1	Sławomir Rak	10-05-2026	11:10	13:30	02:20
12 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	10-05-2026	13:30	14:30	01:00
13 z 109 Kompetencje coacha: aktywne słuchanie cz. 2	Sławomir Rak	10-05-2026	14:30	16:00	01:30
14 z 109 Kompetencje coacha: budowanie autorytetu cz. 1	Sławomir Rak	10-05-2026	16:00	17:00	01:00
15 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	10-05-2026	17:00	17:10	00:10
16 z 109 Kompetencje coacha: budowanie autorytetu cz. 2	Sławomir Rak	10-05-2026	17:10	19:00	01:50
17 z 109 Kompetencje coacha: analiza i diagnoza cz. 1	Sławomir Rak	11-05-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	11-05-2026	11:00	11:10	00:10
19 z 109 Kompetencje coacha: analiza i diagnoza cz. 2	Sławomir Rak	11-05-2026	11:10	13:30	02:20
20 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	11-05-2026	13:30	14:30	01:00
21 z 109 Kompetencje coacha: zadawanie pytań coachingowych	Sławomir Rak	11-05-2026	14:30	16:50	02:20
22 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	11-05-2026	16:50	17:00	00:10
23 z 109 Kompetencje coacha: osobista misja coacha	Sławomir Rak	11-05-2026	17:00	19:00	02:00
24 z 109 Model coachingu: interwencja cz. 1	Sławomir Rak	12-05-2026	09:00	11:00	02:00
25 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	12-05-2026	11:00	11:10	00:10
26 z 109 Model coachingu: interwencja cz. 2	Sławomir Rak	12-05-2026	11:10	13:30	02:20
27 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	12-05-2026	13:30	14:30	01:00
28 z 109 Walidacja	-	12-05-2026	14:30	16:00	01:30
29 z 109 Rozpoczęcie	Sławomir Rak	04-06-2026	09:00	09:30	00:30
30 z 109 Narzędzia coacha: Clean coaching, podejście ICF - wprowadzenie	Sławomir Rak	04-06-2026	09:30	11:00	01:30
31 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	04-06-2026	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 109 Narzędzia coacha: clean coaching ćwiczenia	Sławomir Rak	04-06-2026	11:10	13:30	02:20
33 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	04-06-2026	13:30	14:30	01:00
34 z 109 Narzędzia coacha: podejście ICF - ćwiczenia	Sławomir Rak	04-06-2026	14:30	17:00	02:30
35 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	04-06-2026	17:00	17:10	00:10
36 z 109 Narzędzia coacha: model GROW	Sławomir Rak	04-06-2026	17:10	19:00	01:50
37 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - teoria	Sławomir Rak	05-06-2026	09:00	11:00	02:00
38 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	05-06-2026	11:00	11:10	00:10
39 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - sygnały w 4 kanałach	Sławomir Rak	05-06-2026	11:10	13:30	02:20
40 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	05-06-2026	13:30	14:30	01:00
41 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - praca z progiem	Sławomir Rak	05-06-2026	14:30	17:00	02:30
42 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	05-06-2026	17:00	17:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
43 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - kanał relacje	Sławomir Rak	05-06-2026	17:10	19:00	01:50
44 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - kanał ciało cz. 1	Sławomir Rak	06-06-2026	09:00	11:00	02:00
45 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	06-06-2026	11:00	11:10	00:10
46 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - kanał ciało cz. 2	Sławomir Rak	06-06-2026	11:10	13:30	02:20
47 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	06-06-2026	13:30	14:30	01:00
48 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - kanał sen	Sławomir Rak	06-06-2026	14:30	17:00	02:30
49 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	06-06-2026	17:00	17:10	00:10
50 z 109 Narzędzia coacha: psychologia zorientowana na proces - kanał świat	Sławomir Rak	06-06-2026	17:10	19:00	01:50
51 z 109 Kompetencje coacha: specjalizacja obszaru pracy cz. 1	Sławomir Rak	07-06-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
52 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	07-06-2026	11:00	11:10	00:10
53 z 109 Kompetencje coacha: specjalizacja obszaru pracy cz. 2	Sławomir Rak	07-06-2026	11:10	13:30	02:20
54 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	07-06-2026	13:30	14:30	01:00
55 z 109 Walidacja	-	07-06-2026	14:30	16:00	01:30
56 z 109 Rozpoczęcie	Sławomir Rak	02-07-2026	09:00	09:30	00:30
57 z 109 Model coachingu: podsumowanie i pytania cz.1	Sławomir Rak	02-07-2026	09:30	11:00	01:30
58 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	02-07-2026	11:00	11:10	00:10
59 z 109 Model coachingu: podsumowanie i pytania cz.2	Sławomir Rak	02-07-2026	11:10	13:30	02:20
60 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	02-07-2026	13:30	14:30	01:00
61 z 109 Kompetencje coacha: używanie metafor cz.1	Sławomir Rak	02-07-2026	14:30	17:00	02:30
62 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	02-07-2026	17:00	17:10	00:10
63 z 109 Kompetencje coacha: używanie metafor cz.2	Sławomir Rak	02-07-2026	17:10	19:00	01:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
64 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - indukcja hipnotyczna cz. 1	Sławomir Rak	03-07-2026	09:00	11:00	02:00
65 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	03-07-2026	11:00	11:10	00:10
66 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - indukcja hipnotyczna cz.2 + sugestie hipnotyczne	Sławomir Rak	03-07-2026	11:10	13:30	02:20
67 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	03-07-2026	13:30	14:30	01:00
68 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - regresja cz. 1	Sławomir Rak	03-07-2026	14:30	17:00	02:30
69 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	03-07-2026	17:00	17:10	00:10
70 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - regresja cz.2	Sławomir Rak	03-07-2026	17:10	19:00	01:50
71 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - wybaczenie cz. 1	Sławomir Rak	04-07-2026	09:00	11:00	02:00
72 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	04-07-2026	11:00	11:10	00:10
73 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - wybaczenie cz. 2	Sławomir Rak	04-07-2026	11:10	13:30	02:20
74 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	04-07-2026	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
75 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - terapia części cz.1	Sławomir Rak	04-07-2026	14:30	17:00	02:30
76 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	04-07-2026	17:00	17:10	00:10
77 z 109 Narzędzia coacha: hipnoterapia - terapia części cz.2	Sławomir Rak	04-07-2026	17:10	19:00	01:50
78 z 109 Kompetencje coacha: budowanie zaufania i kontaktu z klientem cz. 1	Sławomir Rak	05-07-2026	09:00	11:00	02:00
79 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	05-07-2026	11:00	11:10	00:10
80 z 109 Kompetencje coacha: budowanie zaufania i kontaktu z klientem cz. 2	Sławomir Rak	05-07-2026	11:10	13:30	02:20
81 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	05-07-2026	13:30	14:30	01:00
82 z 109 Walidacja	-	05-07-2026	14:30	16:00	01:30
83 z 109 Rozpoczęcie	Sławomir Rak	23-07-2026	09:00	09:30	00:30
84 z 109 Narzędzia coacha: coaching prowokatywny - teoria	Sławomir Rak	23-07-2026	09:30	11:00	01:30
85 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	23-07-2026	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
86 z 109 Narzędzia coacha: coaching prowokatywny ćwiczenia cz. 1	Sławomir Rak	23-07-2026	11:10	13:30	02:20
87 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	23-07-2026	13:30	14:30	01:00
88 z 109 Narzędzia coacha: coaching prowokatywny ćwiczenia cz. 2	Sławomir Rak	23-07-2026	14:30	17:00	02:30
89 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	23-07-2026	17:00	17:10	00:10
90 z 109 Narzędzia coacha: coaching prowokatywny ćwiczenia cz.3	Sławomir Rak	23-07-2026	17:10	19:00	01:50
91 z 109 Marketing: budowanie marki coacha	Sławomir Rak	24-07-2026	09:00	11:00	02:00
92 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	24-07-2026	11:00	11:10	00:10
93 z 109 Marketing: pozyskiwanie klientów	Sławomir Rak	24-07-2026	11:10	13:30	02:20
94 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	24-07-2026	13:30	14:30	01:00
95 z 109 Marketing: tworzenie wizerunku eksperta cz. 1	Sławomir Rak	24-07-2026	14:30	17:00	02:30
96 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	24-07-2026	17:00	17:10	00:10
97 z 109 Marketing: tworzenie wizerunku eksperta cz. 2	Sławomir Rak	24-07-2026	17:10	19:00	01:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
98 z 109 Model coachingu: motywacja i zadania	Sławomir Rak	25-07-2026	09:00	11:00	02:00
99 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	25-07-2026	11:00	11:10	00:10
100 z 109 Kompetencje coacha: tworzenie zadań coachingowych cz. 1	Sławomir Rak	25-07-2026	11:10	13:30	02:20
101 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	25-07-2026	13:30	14:30	01:00
102 z 109 Kompetencje coacha: tworzenie zadań coachingowych cz. 2	Sławomir Rak	25-07-2026	14:30	17:00	02:30
103 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	25-07-2026	17:00	17:10	00:10
104 z 109 Kompetencje coacha: motywacja i inspiracja klienta	Sławomir Rak	25-07-2026	17:10	19:00	01:50
105 z 109 Praktyczne sesje coachingowe cz. 1	Sławomir Rak	26-07-2026	09:00	11:00	02:00
106 z 109 Przerwa	Sławomir Rak	26-07-2026	11:00	11:10	00:10
107 z 109 Praktyczne sesje coachingowe cz. 2	Sławomir Rak	26-07-2026	11:10	13:30	02:20
108 z 109 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	26-07-2026	13:30	14:30	01:00
109 z 109 Walidacja	-	26-07-2026	14:30	16:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	14 640,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	11 902,44 PLN
Koszt osobogodziny brutto	98,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	80,42 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Rak

Zajmuje się rozwojem osobistym i wprowadzaniem szeroko rozumianej zmiany i budowaniem kompetencji miękkich. Jest certyfikowanym Trenerem NLP, coachem i hipnoterapeutą. Specjalizuje się w tematach komunikacji, poczucia wartości i pewności siebie, budowania zaufania, coachingu zmiany, budowania kariery i motywacji.

10 lat praktycznego doświadczenia w branży szkoleniowej i rozwojowej, oraz 7 lat doświadczenia w pracy biznesowej w międzynarodowych korporacjach (consulting, HR, Project Management, business intelligence). Swoje doświadczenie budował ucząc się od najlepszych trenerów i twórców metodologii na całym świecie, jak John Grinder (twórca NLP), Arnold Mindell (twórca Psychologii Zorientowanej na Process), Noni Hofner (coaching prowokatywny), Bert Hellinger (Ustawienia systemowe rodzin). Od 5 lat współpracuje z twórcą NLP – Johnem Grinderem, będąc zapraszany jako jedyny mentor z Polski na najbardziej zaawansowane warsztaty Trenerskie NLP.

Magister Zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, Trener NLP certyfikowany przez twórcę NLP Johna Grindera, Akredytowany trener NLP Academy i International Trainers Academy. Certyfikowany coach i hipnoterapeuta.

Przeprowadzone ponad 14 000 godzin szkoleniowych, w tym m.in:

SZKOLENIA OTWARTE:

- 34 edycje szkolenia Praktyk NLP (100h),
- 16 edycji szkolenia Master NLP (100h),
- 9 edycji szkolenia Trening Trenerski (140h),
- 10 edycji szkolenia Trening Coachingowy (140h)
- 3 edycje szkolenia Trening Hipnozy (140h)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt zawierający materiały dotyczące szkolenia oraz z 20 technikami NLP. Podręcznik wydawany jest w formie papierowej.

Informacje dodatkowe

<https://polskaakademianlp.pl/trening-coachingowy/>

Usługa będzie zwolniona z VAT w momencie gdy uczestnik będzie miał dofinansowanie na poziomie minimum 70% ze środków publicznych.

Podstawa zwolnienia z VAT: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Adres

ul. Piaskowa 12C
05-510 Chylice
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Kołodziejek-Donica

E-mail kontakt@panlp.pl

Telefon (+48) 690 858 659