



Szkoła Coachów

Numer usługi 2025/11/20/5493/3159407

7 000,00 PLN brutto
7 000,00 PLN netto
125,00 PLN brutto/h
125,00 PLN netto/h

Grupa SET Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

564 oceny

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 56 h

📅 17.01.2026 do 11.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Każdy kto chce rozwijać kompetencje profesjonalnego coacha. 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

16-01-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

56

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia sesji i procesów coachingowych relacji 1:1, w oparciu o kluczowe kompetencje coachingowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje wybrane techniki i modele pracy indywidualnej w relacji coachingowej	Opisuje modele behawioralne w coachingu. Wymienia i charakteryzuje techniki pracy coacha.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik właściwie stosuje pętlę coachingową i prezentuje główne umiejętności coacha w prowadzonej sesji. Uczestnik podczas prowadzenia sesji coachingowej pracuje z wartościami, emocjami i przekonaniem Klienta.	Definiuje, czym jest pętla coachingowa i definiuje kluczowe umiejętności coacha: słuchanie, zadawanie pytań i odzwierciedlanie. Omawia znaczenie wartości, przekonań i emocji w pracy coacha. Rozróżnia wartości od przekonań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady kontraktowania i prowadzenia sesji coachingu w biznesie.	Wyjaśnia specyfikę coachingu w biznesie, zasady kontaktowania i prowadzenia sesji trójstronnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi sesję coachingową w oparciu o model GROW i stosuje odpowiednie techniki na jego poszczególnych etapach. Uczestnik buduje partnerską relację w sesji coachingowej.	Uczestnik definiuje model GROW i charakteryzuje narzędzia do pracy na różnych jego etapach: koło życia, praca z wizją, technika reinkarnacji, model zasobów. Planuje i kontraktuje z klientem przebieg sesji, uzgadnia odpowiedni dla klienta styl pracy coachingowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi sesję coachingową z zachowaniem zasad poufności i w bezpiecznych warunkach okazując klientowi zrozumienie, wsparcie i szacunek, ale bez przejmowania odpowiedzialności na realizację celu klienta.	Uczestnik stosuje zasady kodeksu etycznego coacha. Ustala z Klientem zasady pracy, sposób kontrolowania przebiegu sesji oraz odpowiedzialność za realizację celu.	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?

TAK

Program

SZKOŁA COACHÓW:

SESJE SZKOLENIOWE Cykl warsztatów, które rozwijają wszystkie kluczowe kompetencje coachingowe konieczne do pracy w roli Coacha zgodnie z wymogami SET Accreditation Program.

MENTOR COACHING GRUPOWY /8 godzin/ Warsztaty coachingowe zapewniające wymaganą dla akredytacji ilość godzin Mentor Coachingu.

ZJAZD – COACHING: UMIEJĘTNOŚCI (Techniki zaawansowane)

Dzień 1 (sobota)

Blok I: Pętla coachingowa – kluczowe umiejętności coacha (PRAKTYKA)

- Zadawanie pytań
- Słuchanie
- Odzwierciedlanie

Blok II: Przegląd sesji coachingowej (PRAKTYKA)

- Sesja przeglądowa
- Rozszerzony model GROW

Dzień 2 (niedziela)

Blok III: Praca z celem i tożsamością w coachingu (TEORIA + PRAKTYKA)

- Praca z celem generalnym
- Coaching mocnych cech
- Coaching tożsamości

Blok IV: Techniki zaawansowane i trening praktyczny (PRAKTYKA)

- Technika inkarnacji
- Trening umiejętności coachingowych w triadach

ZJAZD – COACHING: ZASADY (wartości, przekonania, emocje)

Dzień 1 (sobota)

Blok I: Myśli i przekonania w pracy coacha (TEORIA + PRAKTYKA)

- Autorefleksja: „Jak myślę o sobie i innych?”
- Wartości i przekonania coacha
- Coaching przekonania

Blok II: Wartości jako fundament coachingu (TEORIA + PRAKTYKA)

- Identyfikacja wartości
- System wartości coacha
- Coaching wartości

Dzień 2 (niedziela)

Blok III: Emocje – świadomość i praca z emocjami (TEORIA + PRAKTYKA)

- Emocje jako źródło informacji

- Rozpoznawanie emocji
- Rozumienie emocji
- Wykorzystanie emocji w sesji
- Zarządzanie emocjami

Blok: Style coachingowe i samoświadomość coacha (TEORIA + PRAKTYKA)

- Style coachingowe
- Analiza własnego stylu
- Mój styl coachingowy – autodiagnoza

ZJAZD – COACHING W BIZNESIE

Dzień 1 (sobota)

Blok I: Coaching w biznesie i relacja trójstronna (TEORIA + PRAKTYKA)

- Specyfika coachingu biznesowego
- Coach–Klient–Sponsor: rola i granice
- Sesja trójstronna: cele, zasady, dokumenty
- Materiały i komunikacja przed sesją trójstronną

Blok II: Proces coachingowy w organizacjach (TEORIA + PRAKTYKA)

- Kiedy coaching biznesowy działa?
- Sesja zerowa
- Ustalanie celów

Dzień 2 (niedziela)

Blok III: Domykanie procesu coachingowego (TEORIA + PRAKTYKA)

- Sesja podsumowująca
- Ewaluacja efektywności procesu coachingowego

Blok IV: Narzędzia w coachingu biznesowym (TEORIA + PRAKTYKA)

- Arkusze, testy, kwestionariusze
- Formalna strona współpracy coachingowej
- Dokumentacja i standardy

ZJAZD – MENTOR COACHING & AKREDYTACJA (1 dzień – 8 h)

Blok I: Akredytacje i kompetencje (TEORIA)

- Proces akredytacji ICF
- Kompetencje kluczowe ICF
- Kompetencje coacha wg SET Accreditation Program
- Poziom ACC – wymagania i zasady

Blok II: Mentor coaching i superwizje (PRAKTYKA)

- Superwizje sesji coachingowych
- Informacja zwrotna rozwojowa
- Trening umiejętności

Walidacja przeprowadzona za pomocą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie (test przygotowany w arkuszach Google).

Walidacja wlicza się w liczbę godzin usługi

Przerwy nie wliczają się w liczbę godzin usługi.

Uczestnik podczas całego szkolenia ma nieorganiczny dostęp do przekąsek i napojów czy toalety,

Uczestnik otrzymuje autorski podręcznik szkoleniowy w formie papierowej oraz teczkę na notatki i materiały dodatkowe rozdawane podczas zajęć. Uczestnik otrzymuje również dostęp do platformy elearningowej Moodle, gdzie ma dostęp do wszystkich materiałów z zajęć.

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 prowadzona w godzinach zegarowych.

Grupa docelowa - 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.

Warunki organizacyjne:

- ćwiczenia prowadzone są w parach lub trójkach
- trener prowadzi sesje demo w celu zaprezentowania narzędzi/modelu
- dyskusja
- udzielanie informacji zwrotnej

Liczba godzin szkolenia 56h, w tym:

- zajęcia teoretyczne - 21h
- zajęcia praktyczne - 35 h

Jeżeli w harmonogramie dany moduł jest opisany teoria i praktyka tzn że pół modułu to praktyka pół modułu teoria.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Pętla coachingowa – kluczowe umiejętności coacha (PRAKTYKA)	Beata Tarnowska-Kupny	17-01-2026	10:00	14:00	04:00
2 z 22 Przerwa	Beata Tarnowska-Kupny	17-01-2026	14:00	14:15	00:15
3 z 22 Przegląd sesji coachingowej (PRAKTYKA)	Beata Tarnowska-Kupny	17-01-2026	14:15	18:15	04:00
4 z 22 Blok III: Praca z celem i tożsamością w coachingu (TEORIA + PRAKTYKA)	Beata Tarnowska-Kupny	18-01-2026	09:00	13:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 22 Przerwa	Beata Tarnowska-Kupny	18-01-2026	13:00	13:15	00:15
6 z 22 Techniki zaawansowane i trening praktyczny (PRAKTYKA)	Beata Tarnowska-Kupny	18-01-2026	13:15	17:15	04:00
7 z 22 Myśli i przekonania w pracy coacha (TEORIA + PRAKTYKA)	Katarzyna Dudalska-Gosz	14-02-2026	10:00	14:00	04:00
8 z 22 Przerwa	Katarzyna Dudalska-Gosz	14-02-2026	14:00	14:15	00:15
9 z 22 Wartości jako fundament coachingu (TEORIA + PRAKTYKA)	Katarzyna Dudalska-Gosz	14-02-2026	14:15	18:15	04:00
10 z 22 Emocje – świadomość i praca z emocjami (TEORIA + PRAKTYKA)	Katarzyna Dudalska-Gosz	15-02-2026	09:00	13:00	04:00
11 z 22 Przerwa	Katarzyna Dudalska-Gosz	15-02-2026	13:00	13:15	00:15
12 z 22 Style coachingowe i samoświadomość coacha (TEORIA + PRAKTYKA)	Katarzyna Dudalska-Gosz	15-02-2026	13:15	17:15	04:00
13 z 22 Coaching w biznesie i relacja trójstronna (TEORIA + PRAKTYKA)	Maciej Pawlik	21-03-2026	10:00	14:00	04:00
14 z 22 Przerwa	Maciej Pawlik	21-03-2026	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 22 Proces coachingowy w organizacjach (TEORIA + PRAKTYKA)	Maciej Pawlik	21-03-2026	14:15	18:15	04:00
16 z 22 Domykanie procesu coachingowego (TEORIA + PRAKTYKA)	Maciej Pawlik	22-03-2026	09:00	13:00	04:00
17 z 22 Przerwa	Maciej Pawlik	22-03-2026	13:00	13:15	00:15
18 z 22 Narzędzia w coachingu biznesowym (TEORIA + PRAKTYKA)	Maciej Pawlik	22-03-2026	13:15	17:15	04:00
19 z 22 Akredytacje i kompetencje (TEORIA)	Adam Walerjańczyk	11-04-2026	10:00	13:00	03:00
20 z 22 Przerwa	Adam Walerjańczyk	11-04-2026	13:00	13:15	00:15
21 z 22 Mentor coaching i superwizje (PRAKTYKA)	Adam Walerjańczyk	11-04-2026	13:15	17:45	04:30
22 z 22 Walidacja	-	11-04-2026	17:45	18:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



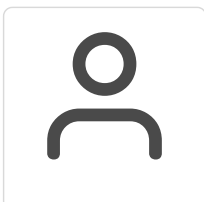
1 z 5

Beata Tarnowska-Kupny

Menadżer, Przedsiębiorca, Certyfikowany Trener Biznesu Akademii SET®, Certyfikowany coach International Coach Federation (ICF) na poziomie Professional Certified Coach (PCC), Certyfikowany konsultant badania Ocena 360°. Przez ponad 25 lat zarządzała zespołami łańcucha dostaw i zakupów w korporacjach polskich i międzynarodowych, 10-letnie doświadczenie w branży szkoleniowej.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, transformującego leadershipu, strategicznego podejścia w zarządzaniu, motywowania zespołu, budowania zaangażowania, informacji zwrotnej, trudnych rozmów, inteligencji emocjonalnej, empatycznego zarządzania, delegowania, proaktywności, kreatywnego myślenia, rozumienia potrzeb i oczekiwań otoczenia biznesowego, budowania wartości własnej i autorytetu – w formule przywództwa blisko człowieka, a także coachingu i kompetencji coachingowych.

Prowadzi programy rozwojowe, szkolenia, coaching biznesowy dla kadry zarządzającej, executive coaching dla wyższej kadry managerskiej, a także szkolenia z zakresu zakupów. Jest autorką metody rozwojowej EFFECT®. Prowadzi walidację szkoleń coachingowych, posiada kurs PCC Markers Training pozwalający prowadzić superwizję coachingową i oceniać kompetencje coachingowe. Ponad 1500 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i mentoringowej w latach 2019-2020-2021-2022-2023.



2 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.

ACC ICF – akredytacja coachingowa

Gamma - Meet&Grow - eksperskie warsztaty team coachingu o zmianie i wspieraniu w niej zespołów (2020)

Grupa SET – Szkoła Coachów. Kompleksowy projekt rozwojowy, przygotowujący do pracy w roli coacha (2018)

PROVOCARE – Metoda prowokatywna w terapii i coachingu dla trenerów i konsultantów (2017)

Grupa SET – Szkoła Trenerów Biznesu. Kompleksowy projekt rozwojowy przygotowujący do pracy w roli trenera biznesowego (2016)

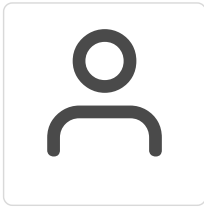
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania - kierunek Marketing i Zarządzanie.

Szkolenia TtT prowadzone przez firmy: PC Open, ATL, EY, Gamma – zarządzanie zespołem, zarządzaniem zmianą, zarządzanie konfliktem, Negocjacje, efektywność osobista, narzędzia MS Office.

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 1000 godzin pracy w roli trenera biznesu w latach 2019-2020-2021-2022-2023.

Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży coachingowej na bieżąco ponosząc swoje kompetencje i umiejętności.



3 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 3000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 1000 godzin pracy z trenerami i coachami w latach 2019-2020-2021-2022-2023.



4 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 1 000 godzin pracy na sali szkoleniowej w latach 2019-2020-2021-2022-2023.



5 z 5

Maciej Pawlik

Rekomendowany Trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Coach, Menadżer,
Przedsiębiorca, Konsultant Biznesu

Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu DNA Menadżera®. Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Operacyjny Grupy SET®. Współzałożyciel Akademii SET®.

Magister, Absolwent Politechniki Częstochowskiej na kierunku Zarządzanie Europejskie, Wyższej Szkoły Zarządzania na kierunku Marketing i Zarządzanie. Ponadto absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne.

Brał również udział w szkoleniach prowadzonych przez firmy: Coaching Center, Krauthammer International, ODiTK, BPP Professional Education, PDC Consensus, Computex, Heidtman & Piasecki, BIGRAM S.A. Personel Consulting – tematyka obejmowała przygotowanie do pracy coacha, trenera oraz asesora podczas sesji Assessment Center i Development Center, zarządzanie zespołem, czasem i projektami, komunikację, techniki sprzedaży i rekrutacji oraz zaawansowane rozwiązania programów MS Project, Excel, Word i Power Point.

Ma ponad piętnastoletnie doświadczenie w branży szkoleniowej. Absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Szkoły Coachów zgodnej ze standardami International Coach Federation. Ponad 5000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami i kadrą zarządzającą. Aktualnie, ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży szkoleniowej, na bieżąco podnosząc swoje kompetencje i umiejętności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie papierowej (podręcznik i handouty wysyłane kurierem przed szkoleniem. Koszt wysyłki ponosi usługodawca) oraz elektronicznej, wraz z dostępem do platformy, na której zamieszczone są wszystkie materiały, wykorzystywane podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

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.

Realizator usługi nie finansuje kosztów dojazdu, zakwaterowania, wyżywienia i środków trwałych.

Po zakończeniu udziału w szkoleniu z min. 80% obecnością oraz pozytywnej walidacji, uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi. Na szkoleniu jest sporządzana lista obecności.

Informacje dodatkowe

PODSTAWA PRAWNA ZWOLNIENIA Z VAT

Grupa SET Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m. St. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego o numerze KRS 0000419093, numerze NIP 7542937209 i REGON 160192998, jest Organem Prowadzącym dla placówki oświatowej działającej pod nazwą Centrum Kształcenia Ustawicznego Grupy SET z siedzibą w Warszawie (01-248) przy ulicy Jana Kazimierza 45, lokal AD 0106, o numerze REGON 368844891.

Centrum Kształcenia Ustawicznego Grupy SET z siedzibą w Warszawie wpisane jest do ewidencji szkół i placówek niepublicznych prowadzonej przez m.st. Warszawa pod numerem 6/K/17.

Usługa zwolniona z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o podatku od towarów i usług.

Po zakończeniu udziału w szkoleniu z min. 80% obecnością oraz pozytywnej walidacji, uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi. Na szkoleniu jest sporządzana lista obecności.

Adres

ul. Jana Kazimierza 45/0106

01-248 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Poławska

E-mail anna.polawska@grupaset.pl

Telefon (+48) 502 508 286