

**Akademia Menadżera: Menadżer Coachem**

Numer usługi 2025/12/09/137673/3200608

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

FUNDACJA
ROZWOJU
KOMPETENCJI I
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚCI PROAKTYWNI

★★★★★ 4,6 / 5

236 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.02.2026 do 20.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Menedżerowie, liderzy zespołów, kierownicy projektów, osoby aspirujące do roli lidera lub menedżera.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	17-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego posługiwania się coachingiem w roli menedżera (dzięki czemu lider poprawia komunikację oraz buduje zaangażowanie pracowników w zespole) poprzez wyposażenie uczestników szkolenia w wiedzę i umiejętności coachingowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • definiuje pojęcie coachingu i jego zastosowania w roli menedżera, • rozróżnia między coachingiem a tradycyjnym zarządzaniem, • charakteryzuje kluczowe umiejętności niezbędne do efektywnego coachingu, • charakteryzuje model GROW oraz narzędzia coachingowe.	Uczestnik: • definiuje pojęcie coachingu, • projektuje zastosowania coachingu w roli menedżera, • rozróżnia między podejściem coachingowym a autorytarnym stylem zarządzania, • charakteryzuje przykłady zachowań menedżera coacha vs menedżera dyrektywnego, • charakteryzuje umiejętności jak: aktywne słuchanie, zadawanie pytań, budowanie relacji, udzielanie informacji zwrotnej, • charakteryzuje etapy modelu GROW (Goal, Reality, Options, Will), • projektuje przykładowe pytania coachingowe przypisane do poszczególnych etapów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • projektuje rozmowę coachingową w modelu GROW, • udziela feedbacku w stylu coachingowym.	Uczestnik: • projektuje konspekt lub zapis symulowanej rozmowy według struktury GROW, • formułuje trafne pytania otwarte zgodne z poszczególnymi etapami modelu, • udziela informacji zwrotnej w sposób konstruktywny, zorientowany na rozwój, • stosuje techniki pytające i wspierające zamiast oceniających komunikatów, • charakteryzuje strukturę feedbacku np. FUKO, modelu coachingowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Uczestnik po udziale w szkoleniu: • efektywnie komunikuje się z innymi i lepiej rozróżnia potrzeby innych.	Uczestnik: • rozpoznaje emocje i potrzeby rozmówcy, • rozróżnia aktywne słuchanie, parafrazowanie i zadawanie pytań pogłębiających podczas ćwiczeń.	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

Do udziału w szkoleniu zapraszamy szczególnie: menedżerów, liderów zespołów, kierowników projektów, osoby aspirujące do roli lidera lub menedżera.

Podczas szkolenia poruszymy zagadnienia:

Moduł 1: Wprowadzenie do Roli Menedżera- Coacha

1. Definicja coachingu i różnice między coachingiem a tradycyjnym zarządzaniem
2. Korzyści z podejścia coachingowego w zarządzaniu
3. Rola menedżera jako coacha – wspieranie rozwoju pracowników, a nie tylko zarządzanie wynikami

Moduł 2: Kluczowe umiejętności coachingowe

1. Umiejętności kluczowe: aktywne słuchanie, zadawanie pytań, udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej
2. Jak rozwijać umiejętności samodzielnego myślenia i rozwiązywania problemów u pracowników?
3. Budowanie relacji opartej na zaufaniu

Moduł 3: Model GROW

1. Praktyczne zastosowanie modelu GROW do wyznaczania celów i planowania działań
2. Przykłady pytań na każdym z etapów modelu GROW
3. Jak pomagać pracownikom w odkrywaniu własnych rozwiązań?

Moduł 4: Budowanie zaufania i motywacji

1. Rola zaufania w relacji coachingowej
2. Techniki motywowania pracowników poprzez coaching: pozytywne wzmocnienie, uznanie, docenienie
3. Rozpoznawanie indywidualnych potrzeb motywacyjnych członków zespołu

Moduł 5: Rozwijanie kompetencji pracowników poprzez coaching

1. Identyfikowanie obszarów do rozwoju u pracowników
2. Planowanie ścieżek rozwoju i kariery
3. Coaching w trudnych sytuacjach – jak wspierać pracowników z problemami w realizacji celów

Moduł 6: Feedback

1. Różnica między krytyką a konstruktywnym feedbackiem
2. Jak przygotować i przeprowadzić sesję feedbackową?
3. Techniki udzielania feedbacku, np. model FUKO (Fakty, Uczucia, Konsekwencje, Oczekiwania)

Moduł 7: Tworzenie kultury coachingowej w zespole

- 1. Elementy kultury coachingowej: otwarta komunikacja, zaufanie, samodzielność
- 2. Jak zachęcać pracowników do przyjmowania postawy coachingowej?
- 3. Długofalowe korzyści z wdrożenia kultury coachingowej

Harmonogram szkolenia uwzględnia godziny dydaktyczne 45 minut oraz przerwy (częstotliwość przerw 15 minut po 2 godzinach zegarowych zajęć).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Szczepanek

Anna Szczepanek- Certyfikowany trener biznesu, coach i doradca biznesowy. Na swoim koncie ma ponad 7000 godzin pracy doradczej, szkoleniowej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin pracy coachingowej.

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie biznesowym z zakresu sprzedaży i obsługi klienta, zarządzania pracownikami oraz wyzwiania potencjału pracowniczego. Skutecznie prowokuje do odkrywania i rezygnacji z utartych schematów myślenia hamujących rozwój i zastąpienia ich

twórczym podejściem.

- Na jej koncie jest ponad 7000 godzin pracy szkoleniowej, doradczej i superwizyjnej oraz ponad 3000 godzin coachingu indywidualnego
- Prowadzi szkolenia:
 - sprzedażowe
 - menedżerskie
 - umiejętności osobistych (m.in. „Współpraca w zespole”; „Efektywność osobista”; „Komunikacja interpersonalna”)
- Doradza m.in. w zakresie sprzedaży, zarządzania pracownikami i wyzwiania potencjału pracowniczego (optymalizacja wykorzystania posiadanych zasobów)
- Prowadzi Assessment i Development Center pod kątem selekcji i doboru oraz awansu pracowników
- Projektuje autorskie programy szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne opracowane przez prowadzącego szkolenie.

Informacje dodatkowe

Terminy szkoleń zostaną ustalone wspólnie po zebraniu się grupy i skonsultowaniu potrzeb poszczególnych uczestników. Harmonogram zostanie umieszczony co najmniej 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

W szkoleniu mogą wziąć udział osoby z projektów Małopolski Pociąg do Kariery, Kierunek Rozwój, Małopolski Bon Rozwojowy - Nowa Perspektywa oraz osoby spoza projektu. Prosimy o kontakt w sprawie szczegółów.

Warunki techniczne

Komputer/urządzenie mobilne z dostępem do internetu oraz kamery.

Kontakt



Fundacja Proaktywni

E-mail poczta@fundacjaproaktywni.pl

Telefon (+48) 533 442 199