



Szkolenie: Coaching jako styl zarządzania dla kadry menedżerskiej – czyli menedżer w roli coacha

Numer usługi 2026/02/01/200016/3299353

1 040,00 PLN brutto
1 040,00 PLN netto
130,00 PLN brutto/h
130,00 PLN netto/h
136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

MEETING ANETA
ROPEK

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 11.08.2026 do 11.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Program szczególnie polecany jest dla:

- Menedżerów i kierowników zespołów
- Dyrektorów i menedżerów sprzedaży
- Liderów projektów i team leaderów
- Nowo mianowanych menedżerów, którzy przechodzą z roli specjalisty do roli lidera
- Osób przygotowywanych do roli menedżerskiej które chcą rozwijać kompetencje przywódcze

Szkolenie sprawdzi się zarówno w zespołach sprzedażowych, projektowych, produkcyjnych, jak i w działach specjalistycznych oraz administracji.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

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

Celem usługi szkoleniowej jest wyposażenie uczestników w umiejętności pozwalające samodzielnie stosować coachingowy styl zarządzania – tak, aby potrafili prowadzić rozwijające rozmowy z pracownikami, wspierać ich zaangażowanie i rozwój kompetencji oraz świadomie pełnić rolę menedżera-coacha w codziennej praktyce zespołowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje coaching jako kompetencję menedżerską i identyfikuje jego znaczenie w rozwoju pracowników	Wskazuje różnice między coachingiem a innymi formami rozwoju pracownika	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje psychologiczne potrzeby pracownika wpływające na jego efektywność	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje kluczowe elementy coachingowego stylu zarządzania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje etapy rozwoju pracownika i stosuje coaching jako narzędzie wspierające zaangażowanie i kompetencje	Charakteryzuje etapy rozwoju pracownika i przypisuje do nich adekwatne działania menedżera-coacha	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje różnice między informacją zwrotną a procesem rozwojowym	Analiza dowodów i deklaracji
	Charakteryzuje rolę menedżera pełniącego funkcję coacha	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje narzędzia coachingowe w rozmowach rozwojowych i wdraża techniki wspierające samodzielność pracownika	Stosuje pytania coachingowe wspierające refleksję i odpowiedzialność pracownika	Analiza dowodów i deklaracji
	Wykorzystuje wybrane modele rozmów (GROW, GOLD, 4P) podczas rozmów z pracownikami	Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje cele rozwojowe zgodnie z zasadą SMART	Analiza dowodów i deklaracji
	Opracowuje plan rozwoju pracownika z wykorzystaniem technik 5C, skalowania oraz Start/Stop/Kontynuuj	Analiza dowodów i deklaracji
Przyjmuje postawę wspierającą rozwój pracowników, opartą na dialogu, zaufaniu i odpowiedzialności za proces coachingowy	Uwzględnia perspektywę i potrzeby pracownika, prowadząc rozmowy w sposób wzmacniający jego samodzielność i zaangażowanie	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje zasady partnerskiej komunikacji, budując atmosferę bezpieczeństwa i otwartości w relacjach zawodowych	Analiza dowodów i deklaracji

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

Wprowadzenie do szkolenia

Przedstawienie trenera, krótka prezentacja grupy i ich oczekiwań, ustalenie zasad obowiązujących w trakcie szkolenia.

Moduł I. Wstęp do coachingowego stylu zarządzania

- Coaching jako kompetencja w rozwoju lidera i badania na temat skuteczności coachingu w organizacjach.
- Geneza coachingu i jego definicja.
- Wymiar psychologiczny pracownika oraz jego potrzeby, w tym wzór na wydajność.

(Metody pracy: wykład trenera, ćwiczenia indywidualne i w parach, case study, wymiana doświadczeń)

Moduł II. Rola coachingu i jego kluczowe aspekty

- Kluczowe różnice w procesach rozwoju pracownika w organizacji.
- Etapy rozwoju pracownika w organizacji a stosowanie coachingu.
- Różnica między informacją zwrotną a rozwojem pracownika.
- Rozwój kompetencji pracowników i podnoszenie ich zaangażowania.
- Pełnienie roli coacha przez menedżera i autodiagnoza na podstawie kwestionariusza.

(Metody pracy: wykład trenera, ćwiczenia indywidualne i w parach, case study, wymiana doświadczeń)

Moduł III. Prowadzenie rozmów z pracownikami w coachingowym stylu zarządzania

- Wybrane style myślenia menedżera w roli coacha w drodze do budowania kultury dialogu z pracownikiem.
- Potęga pytań w komunikacji z pracownikami
- Technika prowadzenia rozmów z pracownikami wybranymi narzędziami, m.in. GROW, GOLD, 4P, itp.
- Wyznaczanie celów rozwojowych, za pomocą akronimu SMART.
- Plan rozwoju pracownika i komunikacja techniką 5C i narzędzie skalowania.
- Narzędzie: Start / Stop / Kontynuuj – jako podsumowanie i wnioski po szkoleniu.

(Metody pracy: wykład trenera, ćwiczenia indywidualne i w parach, case study, wymiana doświadczeń)

WALIDACJA

Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)

TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)

Zakończenie i podsumowanie szkolenia

uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia, wypełniają ankietę poszkoleniową.

Szkolenie adresowane jest do: menedżerów i kierowników zespołów, dyrektorów i menedżerów sprzedaży, liderów projektów i team leaderów, nowo mianowanych menedżerów, którzy przechodzą z roli specjalisty do roli lidera oraz osób przygotowywanych do roli menedżerskiej które chcą rozwijać kompetencje przywódcze.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem w zakresie szkolenia, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Warunki organizacyjne

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Praca podczas szkolenia możliwa jest:

- indywidualnie,
- w parach,
- w grupach (rozmiar grup określa każdorazowo trener) – w zależności od zadanego podczas warsztatów ćwiczenia.

Walidacja zostanie przeprowadzona w oparciu o:

- test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie za pomocą narzędzi cyfrowych,
- Analiza dowodów i deklaracji - zadanie praktyczne wykonane na zakończenie szkolenia, a ocenionego przez walidatora (zadania wykonane przez uczestników, zebrane przez trenera i przesłane do walidatora drogą elektroniczną)

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarach: wiedza, umiejętności i kompetencji społecznych

Godziny:

Szkolenie (8 h zegarowych) składa się z 6 godzin zajęć praktycznych oraz 2 godzin zajęć teoretycznych. Szczegółowy plan zajęć znajduje się w harmonogramie.

Usługa jest realizowana i rozliczana w godzinach zegarowych (60 min.). Harmonogram uwzględnia przerwy (2 x 15 minut/ 1 dzień) rozliczane w ramach szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do szkolenia	Aneta Ropek	11-08-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 9 Moduł I. Wstęp do coachingowego stylu zarządzania	Aneta Ropek	11-08-2026	09:15	11:15	02:00
3 z 9 Przerwa	Aneta Ropek	11-08-2026	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Moduł II. Rola coachingu i jego kluczowe aspekty	Aneta Ropek	11-08-2026	11:30	13:30	02:00
5 z 9 Moduł III. Prowadzenie rozmów z pracownikami w coachingowym stylu zarządzania	Aneta Ropek	11-08-2026	13:30	15:30	02:00
6 z 9 Przerwa	Aneta Ropek	11-08-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 9 WALIDACJA Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia (praca indywidualna – Analiza dowodów i deklaracji)	Aneta Ropek	11-08-2026	15:45	16:30	00:45
8 z 9 WALIDACJA TEST (test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie)	-	11-08-2026	16:30	16:45	00:15
9 z 9 Zakończenie i podsumowanie szkolenia	Aneta Ropek	11-08-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 040,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

130,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aneta Ropek

Mentorka kadry zarządzającej, trenerka biznesu i ekspertka rozwoju kompetencji menedżerskich. Praktyk sprzedaży i zarządzania z wieloletnim doświadczeniem w różnych kulturach organizacyjnych. Coach, mediator i konsultantka wspierająca liderów w budowaniu zespołów, podnoszeniu efektywności i rozwijaniu umiejętności społecznych. Certyfikowana trenerka zarządzania zmianą, konsultantka narzędzi psychometrycznych Mindsonar i AQR. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń obejmujące minimum 120 godzin w ostatnich 36 miesiącach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy podczas szkolenia otrzymają:

- Prezentacje (materiały autorskie trener) w PDF dotyczące zagadnień poruszanych podczas szkolenia

Informacje dodatkowe

- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej zostanie potwierdzony raportem z logowania
- Warunkiem otrzymania Zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji efektów uczenia.
- Karta usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzenia usług.

PODSTAWA ZWOLNIENIA Z VAT:

Podstawa prawna zwolnienia to art.43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054, z późn. zm.) w zw. z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z dnia 31 grudnia 2013 r. Poz. 1722).

Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie TEAMS. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania TEAMS. Szkolenie dostępne przez przeglądarkę.

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac lub tablet z dostępem do Internetu.
- Procesor: Minimalnie jednorzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Dźwięk i video:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Konieczne jest posiadanie kamerki internetowej, umożliwiającej przeprowadzenie monitoringu realizacji usług szkoleniowych
- Zalecane: sprawdzenie działania dźwięku i video przed rozpoczęciem szkolenia

5. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny w godzinach szkolenia.

Kontakt



Aneta Ropek

E-mail kontakt@anetaropek.pl

Telefon (+48) 513 820 285