



Akademia Menedżera - Coaching i mentoring (możliwe dofinansowanie z KFS / Krajowy Fundusz Szkoleniowy)

Numer usługi 2026/03/12/8983/3400082

2 240,00 PLN brutto
 2 240,00 PLN netto
 140,00 PLN brutto/h
 140,00 PLN netto/h
 136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

KNOWHUB SPÓŁKA
 Z OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚĆ
 CIA

★★★★★ 4,8 / 5

507 ocen

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.05.2026 do 30.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane, które zostanie dostosowane do potencjału grupy i oczekiwań organizacji.

Skontaktuj się -> ustalimy szczegóły -> zaproponujemy terminy i prowadzących -> z sukcesem przeprowadzimy warsztat

Grupa docelowa usługi: liderzy i mistrzowie, kierownicy, menedżerowie, osoby zarządzające zespołami lub planowane do awansu.

Grupę docelową stanowią osoby zatrudnione w przedsiębiorstwie X na stanowiskach liderskich, menedżerskich, kierowniczych.

Udział w szkoleniu nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych wymagań w zakresie doświadczenia, zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności uczestników.

Minimalna liczba uczestników

9

Maksymalna liczba uczestników

9

Data zakończenia rekrutacji

01-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma charakter przykładowy.

Pomagamy rozwijać kompetencje menedżerskie, zespołowe i komunikacyjne w nowoczesny, praktyczny i angażujący sposób.

Sprawdź pełną ofertę na www.knowhub.pl. W razie pytań skontaktuj się z nami: +48 502 390 327.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje różnice między coachingiem a mentoringiem	Wskazuje kluczowe cechy coachingu i mentoringu oraz różnice między nimi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera odpowiednią metodę (coaching lub mentoring) do konkretnego przypadku rozwojowego pracownika.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje model rozmowy coachingowej w pracy z pracownikiem.	Rozpoznaje elementy struktury rozmowy coachingowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Poprawnie planuje przebieg rozmowy coachingowej z pracownikiem na podstawie danego scenariusza.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia sytuacje, w których coaching lub mentoring są skutecznym narzędziem rozwoju pracowników.	Identyfikuje potrzeby rozwojowe pracownika, które mogą być wspierane przez coaching lub mentoring.	Debata ustrukturyzowana
	Dokonuje analizy przypadku i uzasadnia wybór narzędzia rozwojowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi rozmowę z pracownikiem z wykorzystaniem postawy coachingowej.	Dobiera pytania otwierające, pogłębiające i podsumowujące w rozmowie coachingowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Buduje atmosferę zaufania i zaangażowania w trakcie symulacji rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje zasady skutecznego mentoringu w pracy z mniej doświadczonymi pracownikami.	Opisuje podstawowe kompetencje mentora i ich znaczenie w relacji mentoringowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Stosuje dobre praktyki w zakresie dzielenia się wiedzą i doświadczeniem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza relacją coachingową lub mentoringową w zgodzie z etyką i granicami roli menedżera.	Wymienia zasady etyczne obowiązujące w relacji mentoringowej i coachingowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje sytuacje przekroczenia granic ról i potrafi na nie adekwatnie reagować.	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

Cel usługi szkoleniowej:

Usługa jest elementem programu rozwojowego pt.: „Akademia Menedżera”. Celem programu jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez poprawę efektywności i elastyczności zespołów produkcyjnych dzięki podniesieniu kompetencji menedżerów kierujących zespołami na różnych odcinkach procesów.

Celem szkolenia jest przygotowanie menedżerów do świadomego i efektywnego wykorzystywania narzędzi coachingu i mentoringu w codziennej pracy z zespołem. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać, kiedy stosować odpowiednią metodę rozwojową, jak prowadzić rozmowy coachingowe i mentoringowe oraz jak budować wspierające relacje, zachowując jednocześnie autorytet menedżera. Szkolenie rozwija umiejętności praktyczne, niezbędne do skutecznego wspierania rozwoju pracowników oraz wdrażania dobrych praktyk w tym zakresie w strukturach organizacyjnych.

Grupa docelowa:

liderzy i mistrzowie, kierownicy, menedżerowie, osoby zarządzające zespołami lub planowane do awansu

1h szkolenia = 60 min

> Łącznie usługa trwa

16 godzin (2 dni po 8 godzin), przerwy są wliczone do procesu kształcenia.

W czasie usługi zostanie zrealizowane:

8 godzin praktycznych, w tym walidacja

6 godzin teoretycznych

2 godziny przerw

Walidacja jest wliczana jest do procesu kształcenia

Warunki organizacyjne realizacji usługi - zajęcia będą realizowane dla grupy 9 osób, osoba prowadząca, w części praktycznej, wykorzysta metody aktywizujące, takie jak: ćwiczenia, pracę w grupach, scenki itp. a części teoretyczne będą stanowić podsumowanie i wyjaśnienie do części praktycznych.

Program szkolenia

1. Rola menedżera jako coacha i mentora

- Określanie granic ról menedżerskich i wspierających w organizacji.
- Korzyści i zagrożenia wynikające z pełnienia roli coacha i mentora.
- Dopasowanie stylu wspierania do sytuacji i pracownika.
- Coaching i mentoring jako narzędzia rozwoju – podobieństwa i różnice.
- Kiedy menedżer nie powinien pełnić roli coacha/mentora?

2. Techniki i struktury coachingowe

- Najważniejsze pytania coachingowe – jak je dobierać?
- Model GROW i jego praktyczne zastosowanie w pracy menedżerskiej.
- Budowanie struktury sesji coachingowej z pracownikiem.
- Rozpoznawanie sytuacji, w których coaching nie przyniesie efektu.
- Przykłady działań wspierających proces coachingowy.

3. Mentoring w praktyce organizacyjnej

- Kluczowe cechy dobrego mentora w środowisku pracy.
- Wybór mentora – kto, kiedy, jak?
- Proces mentoringowy krok po kroku.
- Pułapki i wyzwania w relacji mentoringowej.
- Narzędzia wspomagające mentoring w zespołach rozproszonych.

4. Wpływ autorytetu menedżera na skuteczność wspierania

- Jak budować zaufanie do roli wspierającej?
- Spójność między autorytetem formalnym, a postawą wspierającą.
- Przekonania menedżera, które wspierają (lub utrudniają) rozwój pracownika.
- Utrzymywanie równowagi między stanowczością a empatią.
- Asertywność jako filar roli wspierającej.

5. Dobre praktyki wdrażania coachingowej i mentoringowej kultury w zespole

- Planowanie działań po szkoleniu – jak zadbać o wdrożenie?
- Wsparcie zespołu w akceptacji nowych ról menedżera.
- Ustalanie zasad prowadzenia rozmów wspierających.
- Feedback jako naturalna część procesu rozwojowego.
- Najczęstsze błędy menedżerów w pełnieniu roli coacha/mentora.

6. Postawa menedżera wspierającego rozwój pracownika

- Uwaga i słuchanie jako fundament relacji wspierającej.
- Jak dostosować komunikację do poziomu gotowości pracownika?
- Wzmacnianie odpowiedzialności i samodzielności pracownika.
- Znaczenie intencji – od pomagania do wspierania.
- Praca nad sobą jako narzędzie wzmacniania relacji wspierającej.

Moduł walidacji będzie przebiegać następująco:

Na 30 minut do zakończenia zajęć osoba prowadząca usługę przekaże uczestnikom kody dostępu do kwestionariusza on-line. Kwestionariusz będzie się składał z testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Test z wynikiem generowanym automatycznie będzie zbudowany z pytań zamkniętych z 1 lub wieloma prawidłowymi odpowiedziami. Część testowa została zaplanowana na 15 minut.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub łącze LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Zadaniem osoby prowadzącej szkolenie będzie czysto techniczne przekazanie uczestnikom dostępu do arkusza walidacji. Nie będzie natomiast ingerować w jakiegokolwiek formie w ocenę wyników testu ani w proces jego wypełniania.

Osoba prowadząca walidację nie będzie obecna w trakcie zajęć. Będzie włączona w przygotowanie procesu walidacji, oraz na etapie oceny i weryfikacji efektów uczenia się uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

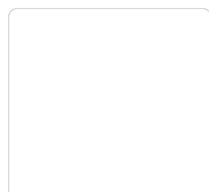
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 240,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener 1 KnowHub

Osoba prowadząca zostanie wytypowana po otrzymaniu zapytania przez formularz. Wybierając tę osobę uwzględnimy jej doświadczenie w pracy z firmami o podobnym charakterze oraz grupami o podobnym profilu. Do prowadzenia naszych szkoleń i warsztatów angażujemy wyłącznie osoby posiadające co najmniej kilkunastoletnie doświadczenie w obszarze komunikacji interpersonalnej, zarządzania zespołami oraz rozwiązywania konfliktów w organizacjach. Nasi trenerzy budowali swoje doświadczenia pracując w wiodących organizacjach. Nasi trenerzy mają co najmniej wyższe wykształcenie i stale rozwijają swoje kompetencje zdobywając akredytacje i certyfikaty. Nasi trenerzy regularnie uczestniczą w wydarzeniach branżowych i publikują w mediach. Nasze warsztaty są cenione za interaktywną formę, autentyczność oraz umiejętność przekazywania wiedzy w sposób zrozumiały i przystępny.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Realizator zapewnia: skrypt szkoleniowy, teczki, notesy, długopisy. Materiały szkoleniowe w formie fizycznej (papierowy skrypt oraz zestaw ćwiczeń) zostaną przekazane osobom uczestniczącym w usłudze na początku realizacji zajęć. Materiały będą rozłożone na stołach w sali szkoleniowej przed rozpoczęciem szkolenia przez każdego z uczestników.

Walidacja metodą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie zostanie przeprowadzona na platformie Google forms z wykorzystaniem telefonów komórkowych należących do osób uczestniczących. Wykorzystane zostanie publiczne łącze Wi-Fi lub LTE dostępne w telefonach. Wyniki będą dostępne dla osób uczestniczących natychmiast po zakończeniu wypełniania testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Adres

ul. Robotnicza 50/2
53-608 Wrocław
woj. dolnośląskie

Miejsce realizacji usługi: siedziba klienta lub wynajęta sala szkoleniowa na terenie Polski, spełniająca wymagania do prowadzenia szkoleń stacjonarnych (dostęp do światła dziennego, odpowiednie wyposażenie, zaplecze sanitarne). Konkretna lokalizacja zostanie potwierdzona na etapie podpisywania umowy.

Kontakt



Paweł Gębaczyk

E-mail p.gebaczyk@knowhub.pl

Telefon (+48) 713 468 134