



MSC Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

2 191 ocen

## Doradztwo w zakresie wykorzystania kompetencji coachingowych w prowadzeniu działalności gospodarczej

Numer usługi 2026/04/28/11252/3519240

- Tarnów
- Doradztwo biznesowe
- stacjonarna
- 25:00 h
- 06.05.2026 do 02.06.2026

4 500,00 PLN brutto  
3 658,54 PLN netto  
180,00 PLN brutto/h  
146,34 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>właściciele firm</li><li>freelancerzy</li><li>coachowie i trenerzy</li><li>osoby rozwijające działalność usługową</li><li>osoby pracujące z klientem</li></ul>
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	25
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie skuteczności prowadzenia działalności gospodarczej Pracodawcy poprzez wdrożenie i zastosowanie kompetencji coachingowych w procesie komunikacji z klientami, co w okresie do 2 miesięcy od zakończenia usługi doprowadzi do zwiększenia liczby skutecznie przeprowadzonych rozmów biznesowych zakończonych przejściem klienta do kolejnego etapu współpracy (np. kontynuacja rozmowy, przedstawienie oferty, decyzja zakupowa) o minimum 20% w porównaniu do okresu sprzed realizacji usługi.

Cel zakłada, że zastosowanie kompetencji coachingowych takich jak zadawanie pytań coachingowych, aktywne słuchanie oraz prowadzenie rozmowy w sposób wspierający proces decyzyjny klienta, przełoży się na zwiększenie efektywności rozmów biznesowych oraz poprawę skuteczności finalizacji kontaktów handlowych w działalności Pracodawcy.

### Efekt usługi

## **Efekt usługi:**

Efektom usługi jest opracowanie i wdrożenie modelu wykorzystania kompetencji coachingowych w prowadzeniu działalności gospodarczej Pracodawcy, obejmującego standard prowadzenia rozmów biznesowych z klientami, sposób stosowania pytań coachingowych w procesie sprzedaży oraz metody prowadzenia komunikacji wspierającej proces decyzyjny klienta, ukierunkowane na zwiększenie skuteczności finalizacji rozmów biznesowych.

## **Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu usługi:**

- analiza sposobu prowadzenia rozmów biznesowych z klientami przed i po wdrożeniu wypracowanego modelu wykorzystania kompetencji coachingowych,
- ocena stopnia zastosowania narzędzi coachingowych (pytań coachingowych, aktywnego słuchania, prowadzenia rozmowy w sposób niedyrektywny) w realnych procesach biznesowych Pracodawcy,
- weryfikacja zmian w skuteczności prowadzenia rozmów biznesowych, w szczególności w zakresie przechodzenia klientów do kolejnych etapów procesu sprzedaży,
- ocena spójności stosowanego sposobu komunikacji z opracowanym modelem doradczym,
- analiza wdrożenia rekomendowanego standardu prowadzenia rozmów z klientami w działalności gospodarczej Pracodawcy.

## **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

Metodą potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi jest opracowanie i przekazanie Pracodawcy raportu końcowego z realizacji usługi doradczej. Raport dokumentuje przebieg działań oraz zawiera diagnozę stanu wyjściowego w zakresie prowadzenia rozmów biznesowych i wykorzystania kompetencji coachingowych, analizę obszarów wymagających usprawnienia oraz opis wypracowanego modelu ich zastosowania w działalności gospodarczej.

Raport obejmuje standard prowadzenia rozmów biznesowych, zasady stosowania pytań coachingowych, aktywnego słuchania oraz komunikacji wspierającej proces decyzyjny klienta, a także rekomendacje wdrożeniowe i mierniki oceny skuteczności wdrożonych rozwiązań. Dokument zawiera również zalecenia dotyczące dalszych działań po zakończeniu usługi.

Potwierdzeniem osiągnięcia efektu usługi jest sporządzenie raportu, wdrożenie opracowanego modelu oraz analiza porównawcza stanu przed i po realizacji usługi, potwierdzająca wzrost skuteczności rozmów biznesowych.

# **Program**

## **Moduł 1**

Analiza sposobu prowadzenia działalności oraz wykorzystania kompetencji coachingowych w komunikacji z klientami. Identyfikacja obszarów rozwoju i kierunków usprawnień.

## **Moduł 2**

Analiza zastosowania kompetencji coachingowych w relacjach z klientami i procesie sprzedaży. Identyfikacja barier oraz wykorzystania pytań coachingowych w rozmowach biznesowych.

## **Moduł 3**

Opracowanie modelu wykorzystania kompetencji coachingowych w sprzedaży. Analiza budowania wartości oferty oraz pracy z obiekcjami klientów.

## **Moduł 4**

Uporządkowanie procesu pracy z klientem z wykorzystaniem podejścia coachingowego. Standaryzacja komunikacji i modelu prowadzenia rozmów.

## **Moduł 5**

Podsumowanie procesu doradczego. Opracowanie końcowych rekomendacji oraz ustalenie dalszych działań wdrożeniowych.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 20

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 20</b> Analiza działalności uczestnika w zakresie wykorzystania kompetencji coachingowych w pracy z klientami: komunikacja, rozmowy, relacje biznesowe i aktualne praktyki coachingowe.	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	06-05-2026	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 20</b> Analiza i synteza informacji oraz opracowanie hipotez dotyczących obszarów wymagających usprawnień w wykorzystaniu kompetencji coachingowych - praca własna doradcy	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	06-05-2026	09:30	10:30	01:00
<b>3 z 20</b> Konsultacja dotycząca komunikacji z klientami i podejścia coachingowego: jakość pytań, aktywne słuchanie oraz wpływ komunikacji na decyzje klienta	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	06-05-2026	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>4 z 20</b> doprecyzowanie diagnozy, identyfikację kluczowych obszarów rozwoju oraz opracowanie wstępnych kierunków usprawnień</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	06-05-2026	12:00	13:30	01:30
<p><b>5 z 20</b> analiza zastosowania kompetencji coachingowych w budowaniu relacji z klientami, rozpoznawaniu ich potrzeb oraz dopasowywaniu sposobu prowadzenia rozmowy do etapu współpracy</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	07-05-2026	08:00	09:30	01:30
<p><b>6 z 20</b> przygotowanie wstępnych rekomendacji dotyczących wykorzystania kompetencji coachingowych w działalności- praca własna doradcy, oraz ich omówienie w formie konsultacji końcowej dnia</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	07-05-2026	09:30	10:30	01:00
<p><b>7 z 20</b> analiza przypadków sprzedażowych uczestnika oraz identyfikację barier w wykorzystaniu kompetencji coachingowych w procesie sprzedaży i obsługi klienta</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	07-05-2026	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>8 z 20</b> analiza wykorzystania pytań coachingowych w rozmowach biznesowych, ich wpływu na identyfikację potrzeb klienta oraz na sposób prowadzenia procesu decyzyjnego</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	07-05-2026	11:30	13:00	01:30
<p><b>9 z 20</b> opracowanie modelu zastosowania kompetencji coachingowych w procesie sprzedaży oraz synteze obserwacji z dotychczasowej analizy - praca własna doradcy</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	01-06-2026	08:00	09:00	01:00
<p><b>10 z 20</b> analiza budowania wartości oferty i pracy z obiekcjami klientów z wykorzystaniem podejścia coachingowego, w tym utrzymania dialogu i aktywnego słuchania</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	01-06-2026	09:00	10:30	01:30
<p><b>11 z 20</b> przygotowanie rekomendacji dotyczących optymalizacji komunikacji sprzedażowej w oparciu o kompetencje coachingowe - praca własna doradcy</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	01-06-2026	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>12 z 20</b></p> <p>konsultacja z uczestnikiem obejmująca omówienie rekomendacji oraz dopasowanie ich do realiów prowadzonej działalności gospodarczej.</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	01-06-2026	11:30	13:30	02:00
<p><b>13 z 20</b></p> <p>analiza dotychczasowych ustaleń oraz identyfikacji sposobu wykorzystania kompetencji coachingowych w procesie obsługi klienta</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	01-06-2026	13:30	14:30	01:00
<p><b>14 z 20</b></p> <p>uporządkowanie procesu pracy z klientem w działalności z wykorzystaniem podejścia coachingowego, obejmujące strukturę rozmowy, prowadzenie dialogu oraz utrzymanie odpowiedzialności po stronie klienta</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	01-06-2026	14:30	15:30	01:00
<p><b>15 z 20</b></p> <p>opracowanie propozycji standaryzacji procesu komunikacji z klientem w oparciu o kompetencje coachingowe - praca własna doradcy</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	02-06-2026	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>16 z 20</b> konsultacja i doprecyzowanie modelu pracy z klientem oraz jego dopasowanie do działalności uczestnika</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	02-06-2026	09:00	10:30	01:30
<p><b>17 z 20</b> synteza całego procesu doradczego oraz analiza wpływu zastosowania kompetencji coachingowych na działalność uczestnika - praca własna doradcy</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	02-06-2026	10:30	11:30	01:00
<p><b>18 z 20</b> analiza wykorzystania kompetencji coachingowych w sytuacjach trudnych w relacji z klientem, w tym pracy z oporem, utrzymania dialogu oraz prowadzenia rozmowy w sytuacjach decyzyjnych</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	02-06-2026	11:30	12:30	01:00
<p><b>19 z 20</b> opracowanie końcowych rekomendacji wdrożeniowych dotyczących wykorzystania kompetencji coachingowych w działalności gospodarczej - praca własna doradcy</p>	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	02-06-2026	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;">20 z 20</div> konsultacja końcowa obejmująca omówienie rekomendacji, ich dopasowanie do działalności uczestnika oraz ustalenie planu dalszego wykorzystania kompetencji coachingowych w praktyce.	MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ	02-06-2026	13:30	15:00	01:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 500,00 PLN
Koszt usługi netto	3 658,54 PLN
Koszt godziny brutto	180,00 PLN
Koszt godziny netto	146,34 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ

Międzynarodowy Trener Transforming Communication™, NLP Trainer Intensive, NLP Trainer IANLP, Coach Master Trainer ICI, Team Coach, Trener Biznesu, Terapeuta Life FlowHealing, Konsultant Panoramy Społecznej, Trener Resilience, mgr Pedagogiki o Specjalności Profilaktyka Uzależnień i Resocjalizacja, Wykładowca Akademicki. Doradca i Trener w zakresie Zarządzenia, Sprzedaży, Obsługi Klienta w MŚP, podejmowania decyzji, zarządzania stresem i emocjami, zarządzania konfliktem. Buduje programy w zakresie poprawy sprzedaży i obsługi w Firmach, wspiera Przedsiębiorców, Menedżerów i Specjalistów w zakresie rozwoju kompetencji miękkich. Prowadzi certyfikowaną szkołę Coachów. Posiada przepracowanych ponad 5600 h coachingowych oraz ponad 10000h trenerskich. Ekspert od rozwoju osobistego menedżerów, wdrażania skutecznej

sprzedaży, procesów komunikacyjnych w firmach, nowoczesnego liderstwa, kultury informacji zwrotnej. Przykłada ogromną uwagę do diagnostyki i utrwalenia zdobytej przez klientów wiedzy. Realizuje się również, wprowadzając innowacyjne projekty edukacyjne do polskich szkół w ramach autorskiego programu „Komunikacja w kulturze coachingu”. Trener posiada co najmniej 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla osób dorosłych w ostatnich 5 latach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały wspierające realizację usługi, w tym:

- zestaw narzędzi coachingowych (pytania coachingowe, schematy rozmów)
- materiały robocze do analizy własnej działalności
- karty pracy do ćwiczeń i case study
- podsumowania merytoryczne omawianych zagadnień

Materiały mają charakter praktyczny i są wykorzystywane w trakcie pracy na realnych przypadkach uczestnika.

### Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem usługi może być osoba prowadząca lub planująca prowadzenie działalności gospodarczej oraz pracująca z klientem w ramach usług doradczych, sprzedażowych lub usługowych. Wymagana jest gotowość do pracy na własnych przykładach biznesowych oraz aktywny udział w zajęciach praktycznych.

## Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

**Podstawa zwolnienia z podatku VAT - Dotyczy dofinansowania usług rozwojowych w co najmniej 70%.**

zwolnienie na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

## Adres

ul. Topolowa 2a  
33-100 Tarnów  
woj. małopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ**

**E-mail** [kontakt@msc.edu.pl](mailto:kontakt@msc.edu.pl)

**Telefon** (+48) 604 073 307