



SZKOŁA  
COACHINGU  
EDUKACYJNEGO  
Lilianna Kupaj

★★★★★ 4,7 / 5

185 ocen

## Lider Komunikacji, Szkoleń i Wystąpień Publicznych - Profesjonalny Kurs Kompetencyjny

Numer usługi 2026/05/07/7323/3544525

- 📍 Zbylitowska Góra
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 107:30 h
- 📅 11.09.2026 do 15.11.2026

9 675,00 PLN brutto  
9 675,00 PLN netto  
90,00 PLN brutto/h  
90,00 PLN netto/h  
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

### Grupa docelowa usługi

Wiek uczestników: 24–60 lat.

Status zawodowy:

- osoby aktywne zawodowo,
- osoby będące w trakcie zmiany zawodowej,
- osoby przygotowujące się do rozwoju lub zmiany ścieżki kariery,
- osoby poszukujące nowych kompetencji zawodowych związanych z komunikacją, prowadzeniem grup, wystąpieniami publicznymi, szkoleniami i negocjacjami.

Sektory:

- biznes,
- administracja publiczna,
- edukacja,
- ochrona zdrowia,
- organizacje pozarządowe (NGO).

Usługa skierowana jest do osób, które:

- chcą rozwijać kompetencje komunikacyjne, szkoleniowe, speakingowe i negocjacyjne,
- prowadzą lub planują prowadzić szkolenia, warsztaty, prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne,
- pracują z ludźmi, zespołami lub klientami,
- chcą rozwijać kompetencje przywódcze i interpersonalne,
- chcą zwiększyć skuteczność komunikacji w środowisku zawodowym,
- chcą rozwijać profesjonalną markę ekspercką,
- chcą nauczyć się prowadzenia trudnych rozmów, negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów.

<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	24
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój profesjonalnych kompetencji komunikacyjnych, szkoleniowych, wystąpień publicznych, negocjacyjnych i interpersonalnych uczestników, niezbędnych do skutecznego prowadzenia szkoleń, warsztatów, wystąpień publicznych, spotkań biznesowych oraz pracy z grupami.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prowadzi profesjonalną komunikację interpersonalną i biznesową w pracy z grupą oraz klientem.	Rozróżnia elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dostosowuje sposób komunikacji do odbiorcy i sytuacji zawodowej,	
	stosuje zasady aktywnego słuchania, buduje kontakt i bezpieczeństwo psychologiczne w grupie,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykorzystuje świadomą komunikację podczas wystąpień i pracy warsztatowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik przygotowuje i prowadzi wystąpienia publiczne oraz krótkie wystąpienia biznesowe.</p>	<p>przygotowuje strukturę wystąpienia,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>formułuje cel i główne komunikaty prezentacji,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>stosuje elementy storytellingu,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>wykorzystuje techniki pracy głosem i komunikacji niewerbalnej,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>prowadzi krótkie wystąpienie biznesowe dostosowane do odbiorców.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik projektuje proces szkoleniowy oraz tworzy konspekt szkoleniowy.</p>	<p>definiuje cele szkoleniowe,  projektuje strukturę szkolenia,</p>	<p>Prezentacja  Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>tworzy konspekt szkoleniowy,  planuje metody i ćwiczenia adekwatne do celu szkoleniowego,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych  Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>uwzględnia zasady uczenia osób dorosłych oraz model 4MAT Bernice McCarthy.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik dobiera i stosuje metody szkoleniowe adekwatne do celu oraz procesu grupowego.</p>	<p>rozdziela metody szkoleniowe i ich zastosowanie,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>dobiera metody do celu i potrzeb grupy,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>stosuje ćwiczenia aktywizujące uczestników,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>wykorzystuje metody pracy indywidualnej, w parach i grupach,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozpoznaje proces grupowy i reaguje na trudne sytuacje podczas pracy z grupą.</p>	<p>rozpoznaje etapy procesu grupowego,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>identyfikuje role grupowe,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>reaguje na opór i trudne zachowania uczestników,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>stosuje zasady bezpieczeństwa psychologicznego,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>dobiera adekwatne interwencje komunikacyjne.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik prowadzi negocjacje biznesowe oraz rozmowy w sytuacjach trudnych i konfliktowych.</p>	<p>przygotowuje strategię negocjacyjną,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>rozdziela negocjacje pozycyjne i partnerskie,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>komunikuje interesy i potrzeby stron,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>rozpoznaje style reagowania w konflikcie według modelu Thomasa Kilmana,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>prowadzi rozmowę w sytuacji konfliktowej z wykorzystaniem zasad komunikacji interpersonalnej i asertywności.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik rozwija profesjonalną postawę trenera i eksperta biznesowego.</p>	<p>stosuje zasady etyki pracy z grupą i klientem,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>rozdziela granice roli trenera i eksperta,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>przygotowuje zasady współpracy z klientem biznesowym,</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>stosuje profesjonalne standardy komunikacji i współpracy,  identyfikuje obszary własnego rozwoju zawodowego.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych  Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

## **Cel biznesowy**

Usługa wspiera rozwój kompetencji zawodowych wykorzystywanych w środowisku biznesowym, edukacyjnym i organizacyjnym, w szczególności w obszarze:

- prowadzenia szkoleń i warsztatów,
- wystąpień publicznych i prezentacji biznesowych,
- komunikacji interpersonalnej,
- negocjacji i prowadzenia trudnych rozmów,
- rozwiązywania konfliktów,
- budowania profesjonalnej marki eksperckiej.

Uczestnicy rozwijają kompetencje zwiększające skuteczność zawodową, jakość współpracy, efektywność komunikacji oraz umiejętność prowadzenia procesów grupowych i edukacyjnych w organizacjach oraz działalności własnej.

Usługa wspiera także rozwój kompetencji przywódczych, organizacyjnych i interpersonalnych niezbędnych w pracy liderów, trenerów, managerów, specjalistów HR, konsultantów oraz osób prowadzących działalność szkoleniową i ekspercką.

## **Efekt usługi**

Efektem usługi jest rozwój praktycznych kompetencji komunikacyjnych, szkoleniowych, wystąpień publicznych, negocjacyjnych i interpersonalnych uczestników, wykorzystywanych w środowisku zawodowym, biznesowym oraz podczas pracy z grupami i klientami.

Po zakończeniu usługi uczestnik:

- prowadzi profesjonalną komunikację interpersonalną i biznesową,
- przygotowuje i prowadzi wystąpienia publiczne oraz prezentacje biznesowe,
- projektuje proces szkoleniowy oraz tworzy konspekty szkoleniowe,
- dobiera i stosuje metody szkoleniowe adekwatne do celu i grupy,
- rozpoznaje proces grupowy i reaguje na trudne sytuacje podczas pracy z grupą,
- prowadzi negocjacje biznesowe oraz rozmowy w sytuacjach konfliktowych,
- wykorzystuje model Thomasa Kilmana do rozpoznawania stylów reagowania w konflikcie,
- stosuje profesjonalne standardy pracy trenera i eksperta biznesowego.

Kryteriami weryfikacji osiągnięcia efektów usługi są:

- aktywny udział uczestnika w ćwiczeniach praktycznych,
- przygotowanie konspektu szkoleniowego,
- prowadzenie fragmentu szkolenia lub wystąpienia,
- udział w symulacjach negocjacyjnych i sytuacjach problemowych,
- analiza studiów przypadku,
- obserwacja pracy uczestnika podczas ćwiczeń indywidualnych i grupowych,
- stosowanie poznanych metod i narzędzi podczas pracy warsztatowej.

## **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

Potwierdzenie osiągnięcia efektów usługi odbywa się poprzez:

- obserwację uczestnika podczas ćwiczeń praktycznych,
- analizę przygotowanych konspektów szkoleniowych,
- ocenę udziału w symulacjach wystąpień publicznych, negocjacji i sytuacji trudnych,
- analizę studiów przypadku,
- feedback trenera prowadzącego,
- autorefleksję uczestnika dotyczącą rozwoju kompetencji zawodowych,
- wykonanie zadań praktycznych realizowanych podczas szkolenia.

Uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia usługi po spełnieniu wymagań organizacyjnych i aktywnym uczestnictwie w zajęciach.

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

120 godzin (1 h = 45 minut) | 15 dni | 5 zjazdów trzydniowych

24 godzin teoretycznych i 96 godzin praktycznych.

**93 godziny dydaktyczne stacjonarne**

**27 godzin dydaktycznych zdalnych**

ZJAZD 1

Profesjonalna komunikacja w prowadzeniu warsztatów, wystąpienia publiczne

DZIEŃ 1

Fundament profesjonalnej komunikacji

- komunikacja interpersonalna w biznesie,
- autorytet i wiarygodność,
- komunikacja werbalna i niewerbalna,
- bezpieczeństwo psychologiczne,
- kontakt z grupą,
- komunikacja na sali stacjonarnej i online.

DZIEŃ 2

Wystąpienia publiczne

- struktura wystąpień,
- storytelling,
- speech ekspercki,
- otwieranie i zamykanie prezentacji,
- praca głosem i emocjami,
- radzenie sobie ze stresem.

## DZIEŃ 3

### Praktyka wystąpień publicznych

- mini wystąpienia,
- nagrania i analiza,
- feedback,
- wystąpienia online,
- prowadzenie krótkich form szkoleniowych,
- budowanie własnego stylu prezentacji.

## ZJAZD 2

### Projektowanie szkoleń i metody szkoleniowe

#### DZIEŃ 1

##### Projektowanie procesu szkoleniowego

- cele szkoleniowe,
- rezultaty uczenia się,
- struktura szkolenia,
- budowanie flow procesu,
- planowanie modułów,
- zarządzanie czasem.

#### DZIEŃ 2

##### Scenariusz szkolenia

- budowanie scenariusza
- struktura dnia szkoleniowego,
- ćwiczenia i ich funkcje,
- projektowanie doświadczenia uczestnika,
- projektowanie warsztatów online i offline.

#### DZIEŃ 3

##### Model 4MAT Bernice McCarthy

- style uczenia się,
- cykl uczenia dorosłych,
- budowanie angażujących procesów,
- praktyczne projektowanie modułów wg 4MAT,
- tworzenie własnych mini konspektów.

## ZJAZD 3

### Metody szkoleniowe i proces grupowy

#### DZIEŃ 1

##### Metody pracy z grupą

- metody aktywizujące,
- case study,
- symulacje,
- odgrywanie ról,
- Action Learning,
- moderacja i facylitacja.

#### DZIEŃ 2

## Proces grupowy

- etapy procesu grupowego,
- role grupowe,
- dynamika grupy,
- energia grupy,
- opór uczestników,
- emocje w grupie.

## DZIEŃ 3

### Trudne sytuacje w pracy z grupą

- trudny uczestnik,
- dominacja,
- wycofanie,
- konflikt w grupie,
- bezpieczeństwo psychologiczne,
- granice trenera,
- interwencje trenerskie.

## ZJAZD 4

### Negocjacje biznesowe, konflikty i sytuacje trudne

#### DZIEŃ 1

##### Fundament negocjacji biznesowych

- strategie negocjacyjne,
- BATNA,
- negocjacje pozycyjne i partnerskie,
- język wpływu,
- przygotowanie negocjacji.

#### DZIEŃ 2

##### Negocjacje w praktyce

- negocjacje cenowe,
- negocjacje B2B,
- emocje w negocjacjach,
- symulacje negocjacyjne,
- komunikacja interesów i potrzeb.

#### DZIEŃ 3

##### Konflikty i sytuacje trudne

- konflikt potrzeb i wartości,
- model Thomasa Kilmana,
- pięć stylów reagowania,
- rozmowy trudne,
- asertywność,
- deeskalacja konfliktu,
- mediacyjny sposób komunikacji.

## ZJAZD 5

### Profesjonalizm trenera i eksperta biznesowego

+ egzamin praktyczny

## DZIEŃ 1

### Profesjonalna rola trenera i eksperta

- etyka pracy,
- odpowiedzialność,
- kontraktowanie,
- współpraca z biznesem,
- marka ekspercka,
- sprzedaż usług szkoleniowych,
- budowanie profesjonalnej ścieżki zawodowej.

## DZIEŃ 2

### Przygotowanie projektów końcowych

- przygotowanie mini szkolenia,
- przygotowanie speechu,
- przygotowanie negocjacji,
- superwizja projektów,
- konsultacje.

## DZIEŃ 3

### Egzamin praktyczny

- prowadzenie fragmentu szkolenia,
- mini wystąpienie,
- symulacja negocjacji,
- reakcja na sytuację trudną,
- feedback ekspercki,
- podsumowanie procesu rozwojowego.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 75

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 75</b> Fundament profesjonalnej komunikacji. Komunikacja interpersonalna w biznesie.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	11-09-2026	14:00	17:00	03:00	Tak
<b>2 z 75</b> -	Przerwa	-	11-09-2026	17:00	17:30	00:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>3 z 75</b> Odgrywanie ról, Action Learning, moderacja i facylitacja - ćwiczenia.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	11-09-2026	17:30	18:30	01:00	Tak
<b>4 z 75</b> -	Przerwa	-	11-09-2026	18:30	19:00	00:30	Tak
<b>5 z 75</b> Odgrywanie ról, Action Learning, moderacja i facylitacja.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	11-09-2026	19:00	20:00	01:00	Tak
<b>6 z 75</b> Wystąpienia publiczne. Struktura wystąpień.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	12-09-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
<b>7 z 75</b> -	Przerwa	-	12-09-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
<b>8 z 75</b> Storytelling, speech ekspercki, otwieranie i zamykanie prezentacji.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	12-09-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
<b>9 z 75</b> -	Przerwa	-	12-09-2026	12:30	13:30	01:00	Tak
<b>10 z 75</b> Prezentacje sprzedażowe, praca głosem i emocjami, radzenie sobie ze stresem.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	12-09-2026	13:30	16:00	02:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
11 z 75 Praktyka speakingu i wystąpięć mini wystąpienia - ćwiczenia.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	13-09-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
12 z 75 -	Przerwa	-	13-09-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
13 z 75 Nagrania i analiza, feedback.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	13-09-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
14 z 75 -	Przerwa	-	13-09-2026	12:30	13:30	01:00	Tak
15 z 75 Wystąpienia online, prowadzenie krótkich form szkoleniowych, budowanie własnego stylu prezentacji.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	13-09-2026	13:30	16:00	02:30	Tak
16 z 75 Projektowanie procesu szkoleniowego cele szkoleniowe, rezultaty uczenia się, struktura szkolenia - współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	25-09-2026	14:00	17:00	03:00	Nie
17 z 75 -	Przerwa	-	25-09-2026	17:00	17:30	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
18 z 75 Budowanie flow procesu, planowanie modułów, zarządzanie czasem - współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	25-09-2026	17:30	18:30	01:00	Nie
19 z 75 -	Przerwa	-	25-09-2026	18:30	19:00	00:30	Nie
20 z 75 Budowanie flow procesu, planowanie modułów, zarządzanie czasem - współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	25-09-2026	19:00	20:00	01:00	Nie
21 z 75 Konspekty szkoleniowe budowanie konspektu - rozmowa na żywo, ćwiczenia.	Zajęcia	Krzysztof Prystupa	26-09-2026	08:00	10:00	02:00	Nie
22 z 75 -	Przerwa	-	26-09-2026	10:00	10:15	00:15	Nie
23 z 75 Struktura dnia szkoleniowego, ćwiczenia i ich funkcje - współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Krzysztof Prystupa	26-09-2026	10:15	12:30	02:15	Nie
24 z 75 -	Przerwa	-	26-09-2026	12:30	13:30	01:00	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<p>25 z 75</p> <p>Projektowanie doświadczenia uczestnika, projektowanie warsztatów online i offline - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo.</p>	Zajęcia	Krzysztof Prystupa	26-09-2026	13:30	16:00	02:30	Nie
<p>26 z 75</p> <p>Model 4MAT Bernice McCarthy style uczenia się - współdzielenie ekranu, rozmowa na żywo.</p>	Zajęcia	Krzysztof Prystupa	27-09-2026	08:00	10:00	02:00	Nie
<p>27 z 75</p> <p>-</p>	Przerwa	-	27-09-2026	10:00	10:15	00:15	Nie
<p>28 z 75</p> <p>Cykl uczenia dorosłych, budowanie angażujących procesów - współdzielenie ekranu,</p>	Zajęcia	Krzysztof Prystupa	27-09-2026	10:15	12:30	02:15	Nie
<p>29 z 75</p> <p>-</p>	Przerwa	-	27-09-2026	12:30	13:30	01:00	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>30 z 75</b> Praktyczne projektowanie modułów wg 4MAT, tworzenie własnych mini konspektów. Ćwiczenia.	Zajęcia	Krzysztof Prystupa	27-09-2026	13:30	16:00	02:30	Nie
<b>31 z 75</b> Metody pracy z grupą metody aktywizujące, case study, symulacje.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	09-10-2026	14:00	17:00	03:00	Tak
<b>32 z 75</b> -	Przerwa	-	09-10-2026	17:00	17:30	00:30	Tak
<b>33 z 75</b> Metody pracy z grupą metody aktywizujące, case study, symulacje	Zajęcia	Lilianna Kupaj	09-10-2026	17:30	18:30	01:00	Tak
<b>34 z 75</b> -	Przerwa	-	09-10-2026	18:30	19:00	00:30	Tak
<b>35 z 75</b> Metody pracy z grupą metody aktywizujące, case study, symulacje	Zajęcia	Lilianna Kupaj	09-10-2026	19:00	20:00	01:00	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>36 z 75</b> Proces grupowy etapy procesu grupowego, role grupowe.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	10-10-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
<b>37 z 75</b> -	Przerwa	-	10-10-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
<b>38 z 75</b> Dynamika grupy, energia grupy.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	10-10-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
<b>39 z 75</b> -	Przerwa	-	10-10-2026	12:30	13:30	01:00	Tak
<b>40 z 75</b> Opór uczestników w, emocje w grupie.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	10-10-2026	13:30	16:00	02:30	Tak
<b>41 z 75</b> Trudne sytuacje w pracy z grupą trudny uczestnik, dominacja.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	11-10-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
<b>42 z 75</b> -	Przerwa	-	11-10-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
<b>43 z 75</b> Wycofanie, konflikt w grupie, bezpieczeństwo psychologiczne.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	11-10-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
<b>44 z 75</b> -	Przerwa	-	11-10-2026	12:30	13:30	01:00	Tak
<b>45 z 75</b> Granice trenera, interwencje trenerskie.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	11-10-2026	13:30	16:00	02:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
46 z 75 Fundament negocjacji biznesowych strategii negocjacyjnych, BATNA.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	23-10-2026	14:00	17:00	03:00	Tak
47 z 75 -	Przerwa	-	23-10-2026	17:00	17:30	00:30	Tak
48 z 75 Negocjacje pozycyjne i partnerskie, język wpływu, przygotowanie negocjacji.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	23-10-2026	17:30	18:30	01:00	Tak
49 z 75 -	Przerwa	-	23-10-2026	18:30	19:00	00:30	Tak
50 z 75 Negocjacje pozycyjne i partnerskie, język wpływu, przygotowanie negocjacji.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	23-10-2026	19:00	20:00	01:00	Tak
51 z 75 Negocjacje w praktyce negocjacje cenowe.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	24-10-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
52 z 75 -	Przerwa	-	24-10-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
53 z 75 Negocjacje B2B, emocje w negocjacjach.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	24-10-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
54 z 75 -	Przerwa	-	24-10-2026	12:30	13:30	01:00	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
55 z 75 Symulacje negocjacyjne, komunikacja interesów i potrzeb.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	24-10-2026	13:30	15:00	01:30	Tak
56 z 75 Konflikty i sytuacje trudne konflikt potrzeb i wartości.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	25-10-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
57 z 75 -	Przerwa	-	25-10-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
58 z 75 Model Thomasa Kilmana, pięć stylów reagowania, rozmowy trudne.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	25-10-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
59 z 75 -	Przerwa	-	25-10-2026	12:30	13:30	01:00	Tak
60 z 75 Asertywność, deeskalacja konfliktu, mediacyjny sposób komunikacji.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	25-10-2026	13:30	15:00	01:30	Tak
61 z 75 Profesjonalna rola trenera i eksperta etyka pracy, odpowiedzialność, kontraktowanie.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	13-11-2026	14:00	17:00	03:00	Tak
62 z 75 -	Przerwa	-	13-11-2026	17:00	17:30	00:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
63 z 75 Współpraca z biznesem, budowanie profesjonalnej ścieżki zawodowej.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	13-11-2026	17:30	18:30	01:00	Tak
64 z 75 -	Przerwa	-	13-11-2026	18:30	19:00	00:30	Tak
65 z 75 Współpraca z biznesem, budowanie profesjonalnej ścieżki zawodowej.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	13-11-2026	19:00	20:00	01:00	Tak
66 z 75 Przygotowanie projektów końcowych przygotowanie mini szkolenia.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	14-11-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
67 z 75 -	Przerwa	-	14-11-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
68 z 75 Przygotowanie speechu, przygotowanie negocjacji.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	14-11-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
69 z 75 -	Przerwa	-	14-11-2026	12:30	13:30	01:00	Tak
70 z 75 Superwizja projektów, konsultacje	Zajęcia	Lilianna Kupaj	14-11-2026	13:30	16:00	02:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>71 z 75</b> Egzamin praktyczny prowadzenie fragmentu szkolenia, mini wystąpienie	Zajęcia	Lilianna Kupaj	15-11-2026	08:00	10:00	02:00	Tak
<b>72 z 75</b> -	Przerwa	-	15-11-2026	10:00	10:15	00:15	Tak
<b>73 z 75</b> Symulacja negocjacji, reakcja na sytuację trudną.	Zajęcia	Lilianna Kupaj	15-11-2026	10:15	12:30	02:15	Tak
<b>74 z 75</b> -	Przerwa	-	15-11-2026	12:30	13:30	01:00	Tak
<b>75 z 75</b> -	Walidacja	-	15-11-2026	13:30	15:30	02:00	Nie

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	107:30
w tym suma godzin zajęć	88:00
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	17:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	120:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 675,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 675,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	107:30

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

### Lilianna Kupaj

Coach Master Trainer ICI, Coach PCC ICF, superwizor Izby Coachingu, trener komunikacji Transforming Communication™. Autorka i trenerka programu Szkoły Coachingu akredytowanego w International Association of Coaching Institutes (ICI).

W ostatnich 5 latach (2020–2025) aktywnie prowadzi szkolenia, kursy i procesy coachingowe w obszarze coachingu life, biznesowego i edukacyjnego, realizując usługi rozwojowe dla osób dorosłych, kadry menedżerskiej, edukacyjnej oraz coachów. Pracuje jako mentor, superwizor i wykładowca akademicki.

Posiada najwyższą międzynarodową akredytację Coach Master Trainer ICI oraz akredytację PCC ICF (2024). Jest właścicielką i dyrektorką zarządzającą firmy szkoleniowej (od 2006 r.) oraz prezeską Fundacji Świadomego Rozwoju Edukacji.



2 z 3

### Dorota Konieczna Herdzik

Praktyk biznesu z ponad 25-letnim doświadczeniem w pracy z ludźmi w strukturach organizacyjnych oraz w obszarze szkoleń, rozwoju i indywidualnego wsparcia. W ostatnich 5 latach (2020–2025) aktywnie realizuje usługi rozwojowe jako trener i coach, prowadząc szkolenia oraz procesy wspierające rozwój kompetencji psychospołecznych, przywódczych i menedżerskich.

Posiada wieloletnie doświadczenie menedżerskie w obszarze HR, m.in. jako Dyrektor HR i HR Business Partner w firmach o zróżnicowanej strukturze i kulturze organizacyjnej. Jej doświadczenie obejmuje przeprowadzenie ponad 3000 rozmów kwalifikacyjnych na wszystkich poziomach stanowisk w organizacjach polskich i międzynarodowych.

Certyfikowany coach ICI, trener dobrostanu i odporności psychicznej, konsultant MaxieDISC® oraz

diagnosta odporności psychicznej TOP 360. Łączy podejście strategiczne z uważnością na człowieka, wspierając liderów i zespoły w budowaniu dojrzałego przywództwa.



3 z 3

## Krzysztof Prystupa

Prezes Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK. Prowadzi własną firmę szkoleniową ViaMowa, od 2007r. Członek Stowarzyszenia Mentorów „Promotor”. Pracował, jako Asystent w PWST w Krakowie przy przedmiocie: „wymowa sceniczna”.

Gościnnie gra w Teatrze Groteska w Krakowie. Ukończył Akademię Teatralną im. Al. Zelwerowicza w Warszawie. Absolwent Podyplomowego Studium Logopedycznego na Uniwersytecie Warszawskim International Certificate for Trainer in Training, Learning and Development MATRIK. Ukończył Szkołę Mentorów w Collegium Wratislaviense.

Ukończył kurs „Profesjonalny trener zarządzania MATRIK – narzędzia pracy trenera.

Pobierał prywatne lekcje z emisji głosu u prof. Cezarego Szyfmana. Prowadzi mentoriale i indywidualne treningi z wystąpień publicznych, emisji głosu i dykcji (ponad 2500 godz.).

Prowadzi szkolenia dla biznesu (głównie menedżerowie wyższego średniego szczebla) z komunikacji, wystąpień publicznych emisji i higieny głosu, negocjacji, kreatywności oraz train the trainers (ponad 1500 godz.).

Prowadzi wykłady i ćwiczenia w obszarze pracy z głosem, komunikacji werbalnej autoprezentacji na kilku krakowskich uczelniach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje **kompletny pakiet materiałów edukacyjnych**, który wspiera proces uczenia się oraz umożliwia dalszy rozwój po zakończeniu kursu.

### Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

- Ukończone 24 lata.
- Obowiązek uczestnictwa w minimum 80% zajęć.
- Co najmniej średnie wykształcenie.
- Motywacja do rozwijania kompetencji komunikacyjnych, interpersonalnych, negocjacyjnych i prezentacyjnych oraz gotowość do aktywnego udziału w procesie edukacyjnym i praktycznym.
- Gotowość do udziału w ćwiczeniach praktycznych, symulacjach biznesowych, pracy warsztatowej.

W szkoleniu mogą uczestniczyć również osoby korzystające z dofinansowania w ramach projektów „**Małopolski Pociąg do Kariery – Kierunek Kariera**” oraz „**Kierunek Kariera Zawodowa**”, po spełnieniu warunków operatora i zapisaniu się na usługę poprzez BUR.

**Czas trwania godziny usługi rozwojowej** to 60 minut zegarowe (wliczają się przerwy).

## Warunki techniczne

### Warunki techniczne realizacji usługi:

Szkolenie prowadzone jest w trybie zdalnym z wykorzystaniem platformy **Zoom**, która umożliwia interaktywną pracę w grupach (m.in. w pokojach podziału, na tablicy interaktywnej oraz poprzez czat).

### Wymagania dla uczestników:

- komputer, laptop lub tablet z dostępem do stabilnego Internetu (min. 5 Mb/s),
- kamera i mikrofon – niezbędne do aktywnego udziału w ćwiczeniach coachingowych,
- słuchawki – zalecane dla komfortu i jakości dźwięku,
- aktualna wersja aplikacji Zoom lub przeglądarki internetowej.

**Materiały dydaktyczne:** uczestnicy otrzymują wszystkie materiały w formie elektronicznej (prezentacje, karty pracy, ćwiczenia, testy).

**Wsparcie techniczne:** organizator zapewnia instrukcję logowania i korzystania z platformy oraz bieżącą pomoc techniczną w razie problemów.

**Bezpieczeństwo:** każde spotkanie zabezpieczone jest indywidualnym linkiem i hasłem dostępu. W przypadku nagrań – dostęp do nich mają wyłącznie uczestnicy kursu w okresie jego trwania.

Usługa korzysta ze zwolnienia z podatku od towarów i usług na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług

(Dz. U. z 2023 r., poz. 1570 z późn. zm.),

w związku z § 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

(Dz. U. z 2023 r., poz. 955 z późn. zm.),

jako usługa kształcenia zawodowego / przekwalifikowania zawodowego finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Adres

ul. ks. Jerzego Popiełuszki 32  
33-113 Zbylitowska Góra  
woj. małopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**JOANNA CHMURA**

**E-mail** [biuro@szkolacoachingu.edu.pl](mailto:biuro@szkolacoachingu.edu.pl)

**Telefon** (+48) 459 115 422