



Coaching w Praktyce – wprowadzenie, narzędzia, model GROW

Numer usługi 2026/07/08/11252/3677796

1 440,00 PLN brutto
1 170,73 PLN netto
90,00 PLN brutto/h
73,17 PLN netto/h
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

MSC Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

2 196 ocen

📍 Tarnów

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 18.07.2026 do 19.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane dla:

- właścicieli firm, zarządów, dyrektorów, kierowników, managerów zarówno sektora MŚP jak i dużych przedsiębiorstw
- specjalistów, którzy potrzebują na codzień stosować elementy coachingu biznesowego
- nauczycieli, wychowawców, mentorów, mediatorów, coachów, pracowników HR/Kadr
- liderów, zarządzających zespołami, kierowników projektów
- dla osób stosujących / potrzebujących stosować modele coachingowe w codziennej pracy zawodowej

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

17-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Coaching w Praktyce – wprowadzenie, narzędzia, model GROW” przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia sesji coachingu biznesowego oraz wykorzystywania praktycznych modeli i technik wspierających rozwój pracowników i realizację celów biznesowych. Uczestnik zdobywa umiejętności prowadzenia rozmów rozwojowych, które pomagają w osiągnięciu założonych rezultatów w ramach procesów coachingowych w firmie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|--|
| <p>Uczestnik definiuje model GROW ze wskazaniem wszystkich jego etapów</p> <p>Uczestnik wskazuje zastosowanie modelu GROW w różnych obszarach pracy rozwojowej</p> | <p>Uczestnik określa i opisuje wszystkie etapy modelu GROW</p> <p>Uczestnik opisuje obszary w pracy rozwojowej z drugim człowiekiem, w której można zastosować model i uzyskać pożądane efekty w zakresie realizacji celów</p> | <p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik charakteryzuje poszczególne etapy modelu GROW - cel, rzeczywistość, opcje, plan i wnioski</p> | <p>Uczestnik szczegółowo opisuje każdy z etapów modelu GROW - cel, rzeczywistość, opcje, plan i wnioski i zna jego zasady</p> | <p>Test teoretyczny</p> |
| <p>Uczestnik buduje i stosuje odpowiednie pytania w ramach każdego z etapów GROW</p> | <p>Uczestnik potrafi efektywnie dobrać pytania do odpowiedniego etapu oraz kreować nowe, własne pytania zgodnie z merytorycznymi zasadami danego etapu GROW</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik dopasowuje ton i tembr głosu do każdego z etapów GROW</p> | <p>Uczestnik efektywnie stosuje i dobiera ton i tembr głosu w każdym etapie GROW</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik definiuje wartości w pracy coachingowej jako pomoc w procesie samopoznania i zwiększenia prawdopodobieństwa sukcesu rozwojowego.</p> | <p>Uczestnik w swojej pracy coachingowej zaczyna od określenia wartości jakimi kieruje się klient lub włącza wartości w proces coachingowy</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik inicjuje i dzieli się praktykami stosowanymi w modelach i narzędziach coachingowych wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej pracy zawodowej i współpracy.</p> | <p>Uczestnik regularnie dzieli się praktykami stosowanymi w modelach i narzędziach coachingowych z innymi współpracownikami i partnerami biznesowymi, aby promować pozytywne efekty w pracy rozwojowej i zachęcać do stosowania</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik przejawia etyczny sposób postępowania stosując modele i narzędzia coachingowe w pracy rozwojowej z drugim człowiekiem</p> | <p>Uczestnik wykazuje etyczne zachowanie poprzez jasne i przejrzyste zastosowanie modeli i narzędzi coachingowych</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|-------------------------------------|
| Uczestnik inspiruje klientów, pracowników do osiągnięcia i wykorzystania najwyższego osobistego i zawodowego potencjału | Uczestnik regularnie podczas sesji coachingowej daje własny przykład etycznego stosowania zasad i inspiracji | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik rozpoznaje różne typy coachingów i wskazuje ich różnice | Uczestnik wymienia i opisuje różne typy coachingów | Test teoretyczny |
| Uczestnik prawidłowo konstruuje i zadaje właściwe pytania podczas prowadzonych sesji biznesowych | Uczestnik zadaje właściwe pytania coachingowe podczas prowadzonych demo sesji oraz symulacji coachingowych | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik wykorzystuje techniki prawidłowego wyznaczania celów w coachingu biznesowym - np SMART, SPEZIOR | Uczestnik wymienia metody wyznaczania celów i opisuje/omawia ich znaczenie (poszczególne kroki) | Test teoretyczny |
| Uczestnik przeprowadza Klienta po poszczególnych etapach wyznaczania celów (SMART, SPEZIOR) | Uczestnik stosuje odpowiednie pytania do poszczególnych etapów wyznaczania celów (SMART, SPEZIOR), aby prawidłowo je wyznaczyć | Obserwacja w warunkach symulowanych |

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

RAMOWY PROGRAM USŁUGI:

COACHING BIZNESOWY - ISTOTA, CELE, ZAŁOŻENIA

1. **Wprowadzenie do szkolenia oraz cele szkolenia** - wykład, dyskusja, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
2. **Coaching – granice, definicje i kluczowe różnice** - wykład, dyskusja, ćwiczenie, podsumowanie
3. **Rodzaje coachingów na rynku i ich przydatność w organizacji** - wykład, dyskusja, podsumowanie z odpowiedziami na pytania,
4. **Formułowanie i wyznaczanie celów: omówienie modeli SPEZIOR, SMART** - wykład, dyskusja, ćwiczenia, podsumowanie z odpowiedziami na pytania,
5. **Konstruowanie i zadawanie właściwych pytań w coachingu biznesowym** - wykład, ćwiczenia, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
6. **Zamiana problemu na cel w pracy biznesowej** - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenie w parach
7. **Model GROW - Obszary zastosowania modelu GROW w coachingu biznesowym** - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenie
8. **Etap 1 - CEL (goal) - jak definiować cele w modelu, pytania do etapu I** - wykład/demo etapu (trener + uczestnik), dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenie uczestników w parach
9. **Etap 2 - RZECZYWISTOŚĆ (reality) - określenie punktu wyjścia, pytania do etapu II** - wykład/demo etapu (trener + uczestnik), dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenie uczestników w parach
10. **Etap 3 - OPCJE (options) - rozwiązania i możliwości realizacji celu, pytania do etapu III** - wykład/demo etapu (trener + uczestnik), dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenie uczestników w parach
11. **Etap 4 - PLAN DZIAŁAŃ (will) - plan działań, pytania do etapu IV** - wykład/demo etapu (trener + uczestnik), dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenie uczestników w parach
12. **Podsumowanie szkolenia, wnioski, odpowiedzi na pytania**

Test teoretyczny

WALIDACJA SZKOLENIA - podsumowanie

- Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych
- Przerwy są wliczane do czasu trwania usługi

W przypadku obecności tylko 1 uczestnika na szkoleniu - wszystkie ćwiczenia będą realizowane wspólnie z trenerem celem realizacji efektów uczenia się.

Test pisemny wiedzy z zakresu szkolenia - warunek zaliczenia - min 80% poprawnych odpowiedzi

WERYFIKACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- **Weryfikacja wiedzy:** krótki test pisemny obejmujący wiedzę przyswojoną w czasie szkolenia, warunkiem zaliczenia testu jest uzyskanie **80% poprawnych odpowiedzi**
- **Weryfikacja umiejętności:** ćwiczenia, warsztaty, case-study realizowane podczas wszystkich etapów szkolenia - narzędzi coachingowych oraz całego modelu coachingowego GROW - obserwacja, wnioski oraz informacja zwrotna ze strony trenera prowadzącego szkolenie
- **Weryfikacja kompetencji społecznych:** obserwacja behawioralna prowadzona przez trenera podczas szkolenia - podczas realizowanych ćwiczeń, scenek, warsztatów w zespole, parach

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 Wprowadzenie do szkolenia oraz cele szkolenia, Coaching – granice, definicje i kluczowe różnice | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 18-07-2026 | 10:00 | 11:30 | 01:30 |
| 2 z 15 Rodzaje coachingów na rynku i ich przydatność w organizacji | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 18-07-2026 | 11:30 | 13:00 | 01:30 |
| 3 z 15 Formułowanie i wyznaczanie celów: omówienie modeli SPEZIOR, SMART | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 18-07-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |
| 4 z 15 - | Przerwa | - | 18-07-2026 | 14:00 | 15:00 | 01:00 |
| 5 z 15 Konstruowanie i zadawanie właściwych pytań w coachingu biznesowym | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 18-07-2026 | 15:00 | 16:30 | 01:30 |
| 6 z 15 Zamiana problemu na cel w pracy biznesowej | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 18-07-2026 | 16:30 | 17:30 | 01:00 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 15 Model GROW - Obszary zastosowania modelu GROW w coachingu biznesowym cz. 1 | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 18-07-2026 | 17:30 | 18:00 | 00:30 |
| 8 z 15 Model GROW - Obszary zastosowania modelu GROW w coachingu biznesowym cz. 2 | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 19-07-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| 9 z 15 Etap 1 - CEL (goal) - jak definiować cele w modelu, pytania do etapu I | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 19-07-2026 | 10:00 | 11:00 | 01:00 |
| 10 z 15 Etap 2 - RZECZYWISTOŚĆ (reality) - określenie punktu wyjścia, pytania do etapu II | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 19-07-2026 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |
| 11 z 15 Etap 3 - OPCJE (options) - rozwiązania i możliwości realizacji celu, pytania do etapu III | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ-GOGÓŁ | 19-07-2026 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| 12 z 15 - | Przerwa | - | 19-07-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 13 z 15 Etap 4 - PLAN DZIAŁAŃ (will) - plan działań, pytania do etapu IV | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ- GOGÓŁ | 19-07-2026 | 14:00 | 15:45 | 01:45 |
| 14 z 15 Podsumowani e szkolenia, wnioski, odpowiedzi na pytania | Zajęcia | MAGDALENA DARAŻ- GOGÓŁ | 19-07-2026 | 15:45 | 16:45 | 01:00 |
| 15 z 15 - | Walidacja | - | 19-07-2026 | 16:45 | 17:00 | 00:15 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 16:00 |
| w tym suma godzin zajęć | 13:45 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:15 |
| w tym suma przerw | 02:00 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 18:30 |

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 440,00 PLN |

| | |
|--|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 170,73 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 90,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 73,17 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00 |

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 Zarządzania, 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 o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 5 latach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- Certyfikat szkolenia
- Materiały szkoleniowe

Warunki uczestnictwa

INFORMACJA: realizacji usługi odbędzie się zgodnie z wytycznymi dla organizatorów szkoleń w trakcie epidemii SARS-CoV
<https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia> - zgodność z wytycznymi GIS i MZ

Warunki organizacyjne do przeprowadzenia szkolenia:

- sala szkoleniowa-możliwość podpięcia rzutnika, na którym będzie wyświetlana prezentacja
- materiały szkoleniowe- przekazane na początku szkolenia
- długopis/krzesła

Dodatkowo warunkiem uzyskania zaświadczenia z ukończenia szkolenia i certyfikatu jest obecność **min 80% czasu na szkoleniu**

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

Informacja do lokalizacji: szkolenie będzie realizowane na parterze budynku

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Daraż-Gogół

E-mail kontakt@msc.edu.pl

Telefon (+48) 519 307 030