



Doradztwo Strategiczne & Superwizja Program premium dla C-level, senior klinikystów i właścicieli organizacji - wariant online: e-learning.

Numer usługi 2026/07/16/225068/3692957

5 904,00 PLN brutto
4 800,00 PLN netto
246,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

MHIG SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📄 Usługa szkoleniowa
📁 zdalna
🕒 24:00 h
📅 22.02.2027 do 24.02.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Ten program NIE jest dla początkujących klinikystów ani świeżo upieczonych menedżerów. Jest projektowany dla osób, które już mają solidną bazę zawodową i chcą przejść do roli doradczej/strategicznej. Spotkania w grupie zakładają, że uczestnicy mają poziom kompetencji równy lub wyższy niż prowadzący w pewnych obszarach – to peer learning na najwyższym poziomie.

- Senior klinicyści (psychoterapeuci, psychologowie kliniczni) z 10+ lat praktyki chcący zostać superwizorami
- Dyrektorzy HR w średnich i dużych firmach (200+ pracowników) wprowadzający programy zdrowia psychicznego
- Coachowie ICF (PCC, MCC) lub EMCC szukający rozwoju w stronę C-level i strategicznego doradztwa
- Konsultanci HR i organizacji rozwijający się w stronę wellbeing strategy consulting
- Właściciele ośrodków psychoterapeutycznych i klinik (5+ specjalistów) skalujący swoje organizacje
- Właściciele firm doradczych i butików konsultingowych specjalizujących się w organizacjach
- Menedżerowie programów EAP w firmach świadczących usługę

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

21-02-2027

Forma prowadzenia usługi

zdalna

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

Szkolenie 09 z katalogu MHIG to finalny, najbardziej zaawansowany program w portfolio – przeznaczony dla osób, które już są ekspertami w swojej dziedzinie, ale chcą rozwinąć kompetencje strategiczne, superwizyjne lub konsultingowe na poziomie C-level i właścicielskim. Nie jest to standardowe szkolenie warsztatowe – to program transformacyjny, w którym uczestnik nie tylko zdobywa wiedzę, ale przekształca swoją rolę zawodową. Z klinicysty staje się superwizorem. Z menedżera HR – strategiem zdrowia

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje metodologię audytu kultury organizacyjnej (jakościowa + ilościowa) z odniesieniem do narzędzi standardowych (OCAI, eNPS, Edmondson PS) Opisuje normę PN-ISO 45003 i jej zastosowanie w zarządzaniu ryzykami psychospołecznymi Wymienia modele Employee Assistance Program i ich charakterystyki (internal, external, blended) Identyfikuje modele superwizji klinicznej (Hawkins-Shohet, Proctor) i odróżnia ich zastosowania Opisuje protokół CISM Mitchella i 5 etapów wsparcia po zdarzeniu krytycznym Projektuje audyt kultury organizacyjnej (metodologia, narzędzia, raport) Projektuje program EAP od podstaw (model, kontrakt, ewaluacja, ROI) Prowadzi sesję superwizji klinicznej zgodnie ze standardami zawodowymi Prowadzi sesję coachingową C-level z kontraktem trójstronnym Projektuje 3-letnią strategię zdrowia psychicznego dla organizacji Wykazuje dojrzałą postawę zawodową na poziomie senior – granice, etyka, odpowiedzialność za klienta strategicznego Buduje partnerskie relacje z klientami na poziomie C-level i właścicielskim Działa etycznie w sytuacjach konfliktów interesów, multiple relationships i kryzysów organizacyjnych	Test wiedzy + prezentacja metodologii audytu konkretnej organizacji Test wiedzy + plan diagnozy ryzyk zgodnie z normą Test wiedzy + projekt EAP dla opisanej organizacji Test wiedzy + plan struktury sesji superwizyjnej Walidacja – prezentacja projektu audytu konkretnej organizacji Walidacja – kompletny projekt EAP w formie dokumentu strategicznego Walidacja – symulacja sesji superwizji 30 min Walidacja – symulacja sesji coachingowej + analiza kontraktu Walidacja – prezentacja strategii dla konkretnej organizacji + business case	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

M1	Audyt kultury organizacyjnej – metodologia <i>Diagnoza kultury organizacyjnej – wywiady jakościowe (semi-strukturalne, etnograficzne), badania ilościowe (Edmondson PS, eNPS, OCAI Camerona-Quinna), analiza artefaktów, dokumentów strategicznych. Raportowanie dla zarządu. Wytoczne rekomendacji</i>	4h
M2	Diagnoza ryzyk psychospołecznych – PN-ISO 45003 <i>Norma PN-ISO 45003:2021 – kompletny standard zarządzania ryzykami psychospołecznymi w organizacji. Identyfikacja zagrożeń, ocena, kontrola, monitoring. Integracja z systemami BHP. Dokumentacja dla audytów ISO 45001. Obowiązki pracodawcy w Polsce</i>	4h
M3	Projektowanie programów EAP od podstaw <i>Employee Assistance Program – historia, modele (internal vs external vs blended), zakres usług, kontraktowanie z dostawcami EAP, marketing wewnętrzny, mierzenie wykorzystania (utilization rate 3-8% typowo), ROI EAP, integracja z polityką HR</i>	4h
M4	Superwizja kliniczna – teoria i praktyka <i>Modele superwizji (Hawkins-Shohet 7-eyed, Proctor functions). Struktura sesji superwizyjnej. Superwizja indywidualna vs grupowa. Kontrakt superwizyjny. Etyka. Standardy PTP, EAS. Praca z trudnymi sytuacjami klinicznymi superwizanta</i>	4h

M5	Coaching menedżerski C-level (ICF, EMCC) <i>Specyfika coachingu C-level (CEO, dyrektorzy zarządu, członkowie rady nadzorczej). Modele coachingu strategicznego – GROW, CLEAR, OSKAR. Kontrakt trójstronny (klient + organizacja + coach). Confidentiality, granice, etyka. Pricing premium (1500-3000 zł/sesja)</i>	4h
M6	Mentoring dla właścicieli firm i przedsiębiorców <i>Różnice mentoring vs coaching vs doradztwo. Mentoring dla early-stage (do 5 lat firmy) vs scaling (5-15 lat) vs maturity (15+ lat). Specyfika pracy z founders, family business, partnerstwami. Praca z syndromem oszusta, exit strategy, sukcesja</i>	4h
M7	Wsparcie po zdarzeniu krytycznym (CISM, debriefing organizacyjny) <i>Critical Incident Stress Management – model Mitchella. Reagowanie po wypadku, śmierci pracownika, samobójstwie w firmie, akcie przemocy, katastrofie. 5 etapów (defusing, debriefing, follow-up). Rola psychologa w sztabie kryzysowym. Komunikacja kryzysowa</i>	4h
M8	Strategie zdrowia psychicznego w organizacji <i>Projektowanie 3-5 letnich strategii zdrowia psychicznego. Logika programu – diagnoza → wizja → cele → działania → ewaluacja. Integracja z polityką DEI, wellbeing, ESG, Human Capital reporting. Budżetowanie. Mierniki KPI. Business case dla zarządu</i>	4h
M9	Komercjalizacja praktyki doradczej <i>Model biznesowy butika doradczego: pricing (godzinowy, projektowy, retainer), pozycjonowanie, marketing odpowiedzialny, sieci klienckie, partnerstwa. Zatrudnianie i prowadzenie zespołu konsultantów. Kontrakty B2B – co musi zawierać, jak negocjować, jak zabezpieczyć</i>	4h
M10	Etyka, kontraktowanie, granice w pracy z C-level + walidacja <i>Etyka w pracy z liderami – granice ról (coach vs przyjaciel vs powiernik). Tajemnica zawodowa w pracy z zarządem. Konflikty interesów. Multiple relationships. Dokumentacja. Self-care doradcy. Wypalenie konsultanta. Superwizja własnej praktyki doradczej</i>	4h

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 z 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	5 904,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie 10 modułów + 4 nagrania z ekspertami gościnnymi (CISM, prawnik B2B, dyrektor HR, audytor ISO)
Asynchroniczny – uczestnik dostosowuje czas i tempo
12 miesięcy od daty rozpoczęcia (dłuższy niż standard ze względu na rozległość materiału)
Pakiet 25+ szablonów (audyt kultury, EAP, kontrakty coachingowe, raport strategiczny, model biznesowy)
15 anonimizowanych studiów strategicznych z praktyki MHIG
Po każdym module quiz sprawdzający 10-15 pytań, próg 80% (wyższy niż standard)

Warunki uczestnictwa

Wykształcenie wyższe magisterskie + udokumentowana specjalizacja (psychoterapia certyfikowana / MBA / certyfikat ICF/EMCC / specjalizacja medyczna)

- Minimum 10-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze (klinicznym, organizacyjnym, coachingowym lub doradczym)
- Aktualna praktyka zawodowa — uczestnik musi pracować z klientami/pacjentami w czasie programu, by aplikować naukę do realnych przypadków
- Akceptacja peer learning — w grupie traktujemy uczestników jako profesjonalistów o porównywalnym poziomie kompetencji
- Kwalifikacja przez rozmowę z koordynatorem MHIG (45 min) — sprawdzamy dopasowanie programu do uczestnika

Warunki techniczne

psyvera.pl — platforma e-learning MHIG

Kontakt



DANIEL WULCZYŃSKI

E-mail biuro@centrum-leczenia.pl

Telefon (+48) 183 070 111