



Grupa SET Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5
604 oceny

Szkoła Coachów Akademii SET

Numer usługi 2026/08/13/5493/3745006

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 72:00 h

📅 19.09.2026 do 16.01.2027

8 400,00 PLN brutto

8 400,00 PLN netto

116,67 PLN brutto/h

116,67 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikatory projektów	Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Każdy kto chce rozwijać kompetencje profesjonalnego coacha według standardów i Kodeksu Etycznego ICF. Trenerzy, menadżerowie, dyrektorzy, konsultanci, doradcy zawodowi i wszyscy Ci, którzy wykorzystują bądź chcieliby wykorzystywać coaching w swojej pracy oraz osoby zainteresowane rozwojem zawodowym i osobistym. „Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia sesji i procesów coachingowych relacji 1:1, w oparciu o kluczowe kompetencje coachingowe International Coach Federation.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje wybrane techniki i modele pracy indywidualnej w relacji coachingowej	Opisuje modele behawioralne w coachingu. Wymienia i charakteryzuje techniki pracy coacha.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik właściwie stosuje pętlę coachingową i prezentuje główne umiejętności coacha w prowadzonej sesji.	Definiuje, czym jest pętla coachingowa i definiuje kluczowe umiejętności coacha: słuchanie, zadawanie pytań i odzwierciedlanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik podczas prowadzenia sesji coachingowej pracuje z wartościami, emocjami i przekonaniami Klienta.	Omawia znaczenie wartości, przekonań i emocji w pracy coacha. Rozróżnia wartości od przekonań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady kontraktowania i prowadzenia sesji coachingu w biznesie.	Wyjaśnia specyfikę coachingu w biznesie, zasady kontaktowania i prowadzenia sesji trójstronnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi sesję coachingową w oparciu o model GROW i stosuje odpowiednie techniki na jego poszczególnych etapach.	Uczestnik definiuje model GROW i charakteryzuje narzędzia do pracy na różnych jego etapach: koło życia, praca z wizją, technika reinkarnacji, model zasobów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje partnerską relację w sesji coachingowej.	Planuje i kontraktuje z klientem przebieg sesji, uzgadnia odpowiedni dla klienta styl pracy coachingowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi sesję coachingową z zachowaniem zasad poufności i w bezpiecznych warunkach okazując klientowi zrozumienie, wsparcie i szacunek, ale bez przejmowania odpowiedzialności na realizację celu klienta.	Uczestnik stosuje zasady kodeksu etycznego coacha. Ustala z Klientem zasady pracy, sposób kontrolowania przebiegu sesji oraz odpowiedzialność za realizację celu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

SZKOŁA COACHÓW:

SESJE SZKOLENIOWE Cykl warsztatów, które rozwijają wszystkie kluczowe kompetencje coachingowe konieczne do pracy w roli Coacha na poziomie Associate Certified Coach (ACC) – zgodnie z wymogami International Coach Federation (ICF) oraz na poziomie CCA zgodnie z wymogami SET Accreditation Program.

MENTOR COACHING GRUPOWY /8 godzin/ Warsztaty coachingowe zapewniające wymaganą dla akredytacji ACC ilość godzin Mentor Coachingu.

ZJAZD 1 / sobota – niedziela / COACHING – UMIEJĘTNOŚCI Techniki zaawansowane i trening umiejętności coachingowych. 4 x 4 godziny
Umiejętności coacha: • Pętla coachingowa: o Zadawanie pytań. o Słuchanie. o Odzwierciedlanie. Znaczenie przeglądu: • Sesja przeglądowa. • Rozszerzenie modelu GROW. Techniki stosowane na różnych etapach GROW: • Praca z generalnym celem. • Coaching mocnych cech. • Coaching tożsamości. • Technika inkarnacji.

ZJAZD 2 / sobota – niedziela / COACHING W BIZNESIE Projektowanie i realizacja programów coachingowych w organizacjach. 4 x 4 godziny
Coaching w biznesie: • Specyfika coachingu w biznesie • Klient-Coach-Sponsor, czyli relacja trójstronna. o Sesja trójstronna o Co wysłać przed sesją trójstronną o Cele i zasady prowadzenia sesji trójstronnej • Kiedy coaching w biznesie się sprawdza Coaching jako proces: • Sesja zerowa • Cele w coachingu • Sesja podsumowująca proces coachingowy • Ocena efektywności procesu coachingowego Narzędzia wykorzystywane w coachingu biznesowym: • Arkusze i testy • Formalna strona coachingu biznesowego – co warto wiedzieć •

ZJAZD 3 / sobota – niedziela / COACHING – MODELE I TECHNIKI Podstawy praktykowania. 4 x 4 godziny Specyfika pracy w relacji indywidualnej: • Typy i rodzaje coachingu. • Coaching umiejętności, efektywności i rozwoju. • Mentoring wspierający i dyrektywny. • Coaching i mentoring w organizacjach biznesowych – podejście systemowe. Warunki i zasady coachingu • Budowanie relacji w pracy indywidualnej. • Techniki budowania relacji: o Kontakt. o Kontrakt. Coaching w oparciu o model GROW: • Model GROW i inne modele behawioralne. • Definiowanie celów w coachingu i mentoringu. • Praca na zasobach w coachingu i mentoringu. • Elastyczność modelu GROW. Techniki pracy coacha: • Praca z metaforą. • Praca ze skalami. • Zmiana perspektywy. • Antyporadnik. • Superdroga •

ZJAZD 4 MENTORCOACHING - COACHING JAKO PROFESJA - Wymogi akredytacyjne. 8 godzin Akredytacja coachingowa: • Akredytacja ICF. Kompetencje kluczowe ICF: • Przegląd kompetencji kluczowych. • Kompetencje kluczowe a model kompetencji coacha Grupy SET. Trening umiejętności coachingowych: • Superwizje sesji coachingowych z rozwojową informacją zwrotną

ZJAZD 5 / sobota – niedziela / COACHING – ZASADY Rozwój potencjału coachingowego i pogłębianie samoświadomości coacha. 4 x 4 godziny
Myśli - Jak myślę o sobie? Jak myślę o innych? • Wartości i przekonania coacha. • Coaching wartości. • Coaching przekonañ. Emocje - Co mówią mi moje emocje? Co mówią mi emocje Klientów? • Emocje jako źródło informacji. • Inteligencja emocjonalna coacha: o rozpoznawanie emocji. o wykorzystywanie emocji. o rozumienie emocji. o zarządzanie emocjami. • Coaching emocji. Zachowania - Jaki jest mój styl coachingowy? • Style coachingowe. • Mój styl coachingowy - Jakim coachem jestem? Test wiedzy.

Walidacja przeprowadzona za pomocą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie (test przygotowany w arkuszach Google).

Uczestnik otrzymuje autorski podręcznik szkoleniowy w formie papierowej oraz teczkę na notatki i materiały dodatkowe rozdawane podczas zajęć. Uczestnik otrzymuje również dostęp do platformy elearningowej Moodle, gdzie ma dostęp do wszystkich materiałów z zajęć.

Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- zaangażowanie, otwarta postawa uczestników, którzy planują wykorzystywać coaching lub jego elementy w swojej pracy
- dla lepszego przyswojenia wiedzy uczestnik otrzymuje zadania wdrożeniowe do wykonania między zajęciami
- dla lepszego przyswojenia wiedzy uczestnik ma możliwość powrotu do materiałów z zajęć udostępnionych na platformie elearningowej MOODLE.

Grupa docelowa - Każdy kto chce rozwijać kompetencje profesjonalnego coacha według standardów i Kodeksu Etycznego ICF. Trenerzy, menadżerowie, dyrektorzy, konsultanci, doradcy zawodowi i wszyscy Ci, którzy wykorzystują bądź chcieliby wykorzystywać coaching w swojej pracy oraz osoby zainteresowane rozwojem zawodowym i osobistym.

Warunki organizacyjne:

- ćwiczenia prowadzone są w parach lub trójkach
- trener prowadzi sesje demo w celu zaprezentowania narzędzi/modelu
- dyskusja
- udzielanie informacji zwrotnej

Liczba godzin szkolenia 72h, w tym:

- zajęcia teoretyczne - 27h
- zajęcia praktyczne - 45h

Warunkiem zaliczenia Szkoły jest frekwencja na poziomie **minimum 80% zajęć**.

Sposób potwierdzania frekwencji na szkoleniu - lista obecności.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 28

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Coaching - modele i techniki	Zajęcia	Marcin Szpak	19-09-2026	10:00	13:00	03:00
2 z 28 -	Przerwa	-	19-09-2026	13:00	14:00	01:00
3 z 28 Coaching - modele i techniki	Zajęcia	Marcin Szpak	19-09-2026	14:00	18:00	04:00
4 z 28 Coaching - modele i techniki	Zajęcia	Marcin Szpak	20-09-2026	09:00	12:00	03:00
5 z 28 -	Przerwa	-	20-09-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 28 Coaching - modele i techniki	Zajęcia	Marcin Szpak	20-09-2026	13:00	17:00	04:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 28 Coaching - umiejętności	Zajęcia	Arkadiusz Górski	17-10-2026	10:00	13:00	03:00
8 z 28 -	Przerwa	-	17-10-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 28 Coaching - umiejętności	Zajęcia	Arkadiusz Górski	17-10-2026	14:00	18:00	04:00
10 z 28 Coaching - umiejętności	Zajęcia	Arkadiusz Górski	18-10-2026	09:00	12:00	03:00
11 z 28 -	Przerwa	-	18-10-2026	12:00	13:00	01:00
12 z 28 Coaching - umiejętności	Zajęcia	Arkadiusz Górski	18-10-2026	13:00	17:00	04:00
13 z 28 Coaching - zasady	Zajęcia	Beata Tarnowska-Kupny	14-11-2026	10:00	13:00	03:00
14 z 28 -	Przerwa	-	14-11-2026	13:00	14:00	01:00
15 z 28 Coaching - zasady	Zajęcia	Beata Tarnowska-Kupny	14-11-2026	14:00	18:00	04:00
16 z 28 Coaching - zasady	Zajęcia	Beata Tarnowska-Kupny	15-11-2026	09:00	12:00	03:00
17 z 28 -	Przerwa	-	15-11-2026	12:00	13:00	01:00
18 z 28 Coaching - zasady	Zajęcia	Katarzyna Dudalska-Gosz	15-11-2026	13:00	17:00	04:00
19 z 28 Coaching w biznesie	Zajęcia	Katarzyna Dudalska-Gosz	19-12-2026	10:00	13:00	03:00
20 z 28 -	Przerwa	-	19-12-2026	13:00	14:00	01:00
21 z 28 Coaching w biznesie	Zajęcia	Katarzyna Dudalska-Gosz	19-12-2026	14:00	18:00	04:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 28 Coaching w biznesie	Zajęcia	Katarzyna Dudalska-Gosz	20-12-2026	09:00	12:00	03:00
23 z 28 -	Przerwa	-	20-12-2026	12:00	13:00	01:00
24 z 28 Coaching w biznesie	Zajęcia	Katarzyna Dudalska-Gosz	20-12-2026	13:00	17:00	04:00
25 z 28 Coaching jako profesja	Zajęcia	Marcin Szpak	16-01-2027	10:00	13:00	03:00
26 z 28 -	Przerwa	-	16-01-2027	13:00	14:00	01:00
27 z 28 Coaching jako profesja	Zajęcia	Marcin Szpak	16-01-2027	14:00	17:30	03:30
28 z 28 -	Walidacja	Adam Walerjańczyk	16-01-2027	17:30	18:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	72:00
w tym suma godzin zajęć	62:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	09:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	84:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	116,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	72:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6

Adam Walerjańczyk

Doświadczony Menadżer, Trener i Coach
certyfikowany na poziomie ECA oraz ACC przy
International Coach Federation.

Absolwent Szkoły Coachów oraz projektu dla zaawansowanych trenerów Grupy TROP. Praktyk NLP.
Brał również udział w szkoleniach prowadzonych przez firmy Heidtman&Piasecki oraz Krauthammer
– tematyka związana z zarządzaniem, negocjacjami i kreatywnością.

Magister, absolwent Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Poznaniu na kierunkach:
Komunikowanie Masowe i Public Relations.

Współtwórca Modelu Efektywnego Treningu – Modelu SET®, Modelu DNA Sprzedaży Grupy SET® i
Modelu Rozwoju Kompetencji Coachingowych Grupy SET®. Przez osiem lat zarządzał zespołami
pracowniczymi w wiodącej organizacji finansowej w Polsce. Prowadzi szkolenia i Executive
Coaching dla wyższej kadry Managerskiej, szkoli z zakresu umiejętności zarządczych,
komunikacyjnych, oceny pracowniczey i diagnozy etapów rozwoju pracowników. Prowadzi również
zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu, Szkole Coachów Biznesu Akademii SET®.

Posiada ponad 9500 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 2500 godzin
pracy z trenerami i coachami.

W latach 2020-2025 zrealizował 2000 godzin szkoleniowych.



2 z 6

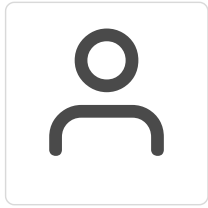
Katarzyna Dudalska-Gosz

Trener, Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation, Menadżer z
doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi oraz Sprzedawca z kilkunastoletnim
stażem. Członek ICF Polska. Jako trener specjalizuje się w szkoleniach z szeroko pojętego obszaru
sprzedaży i zarządzania zespołami sprzedażowymi. Jako coach specjalizuje się w prowadzeniu
coachingu indywidualnego.

Doświadczenie, wiedza i liczne sukcesy na polu sprzedażowym pozwalają jej na tworzenie
efektywnych, zgodnych z potrzebami klienta szkoleń. Posiada ponad 2 000 godzin pracy na sali

szkoleniowej.

W latach 2020-2025 zrealizowała ponad 700 godzin szkoleniowych.



3 z 6

Beata Tarnowska-Kupny

Menadżer, Przedsiębiorca, Certyfikowany Trener Biznesu Akademii SET®, Certyfikowany coach International Coach Federation (ICF) na poziomie Professional Certified Coach (PCC), Certyfikowany konsultant badania Ocena 360°. Przez ponad 25 lat zarządzała zespołami łańcucha dostaw i zakupów w korporacjach polskich i międzynarodowych, 10-letnie doświadczenie w branży szkoleniowej.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, transformującego leadershipu, strategicznego podejścia w zarządzaniu, motywowania zespołu, budowania zaangażowania, informacji zwrotnej, trudnych rozmów, inteligencji emocjonalnej, empatycznego zarządzania, delegowania, proaktywności, kreatywnego myślenia, rozumienia potrzeb i oczekiwań otoczenia biznesowego, budowania wartości własnej i autorytetu – w formule przywództwa blisko człowieka, a także coachingu i kompetencji coachingowych.

Prowadzi programy rozwojowe, szkolenia, coaching biznesowy dla kadry zarządzającej, executive coaching dla wyższej kadry managerskiej, a także szkolenia z zakresu zakupów. Jest autorką metody rozwojowej EFFECT®. Ponad 2000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i mentoringowej.

W latach 2020-2025 zrealizowała 650 godzin szkoleniowych.



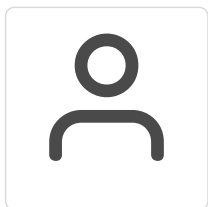
4 z 6

Arkadiusz Górski

Trener, Coach i Konsultant. W branży szkoleniowej pracuje od 2012 roku. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu obsługi klienta, procesów sprzedaży oraz doskonalenia kompetencji miękkich. Wspiera trenerów w rozwoju umiejętności zarówno podczas zajęć grupowych na sali szkoleniowej jak i w relacji indywidualnej.

Doświadczenie w sprzedaży, obsłudze klienta oraz zarządzaniu zespołem zdobywał w międzynarodowej firmie zajmującej się sprzedażą, w instytucji finansowej oraz w consultingu. Ma na koncie przepracowane ponad 2000 godzin pracy w roli trenera biznesu.

W latach 2020-2025 zrealizował 1000 godzin szkoleniowych.



5 z 6

Marcin Szpak

Trener, Konsultant i Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Dyrektor ds. rozwoju w Grupie SET.

Jako trener specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji coachingowych oraz trenerskich. Duża wiedza i doświadczenie w pracy z trenerami i coachami pozwala mu efektywnie prowadzić zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz Szkole Coachów Akademii SET®.

Absolwent Wyższej Szkoły Pedagogicznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie na kierunku Pedagogika Pracy i Doradztwo Zawodowe, Uniwersytetu Opolskiego na kierunku Terapia Pedagogiczna i Doradztwo Zawodowe oraz Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości na kierunku Zarządzanie Zasobami Ludzkimi. Ponadto absolwent I edycji Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® i I edycji Szkoły Trenerów Konsultantów Akademii SET®. Posiada ponad 6000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 2000 godzin pracy z trenerami i coachami.

W latach 2020-2025 zrealizował 2000 godzin szkoleniowych.



6 z 6

Agnieszka Jurkowska

Coach i mentorka, certyfikowana trenerka i team coach, psycholog pracy i organizacji, konsultantka HR z podwójną międzynarodową akredytacją ICF PCC oraz EMCC Practitioner z +1500 godzinami przeprowadzonych procesów coachingowych. Specjalizuję się w obszarze coachingu kariery, job coachingu oraz coachingu biznesowym. Jestem absolwentką Szkoły Trenerów Biznesu Grupy SET (2024), Business Coaching Diploma PWC (2018, 2020) oraz Szkoły Team Coachingu, Team Coaching LAB (2025).

Ukończyłam Psychologię, w specjalności Psychologia Pracy i Stresu na Uniwersytecie Kardynała Stefana Wyszyńskiego (2005).

Doświadczenie managerskie zdobyłam w międzynarodowych firmach konsultingowych odpowiadając za rozwój biznesu, współpracę z klientami oraz budowanie i zarządzanie zespołami (HAYS Poland, CPL Poland) oraz jako lider zespołu rekrutacyjnego (Groupon). Specjalizuję się w obszarze personalizacji pracy i rozwoju przywództwa w duchu psychologii pozytywnej. Wspieram w tworzeniu własnego scenariusza kariery i włączaniu rozmów o karierze i świadomym rozwoju zawodowym do kultur organizacyjnych. Koncentruję się na takich obszarach, jak:

- rozwój przywództwa i samoświadomość lidera,
- budowanie dobrostanu w pracy i odporności psychicznej,
- profilaktyka wypalenia zawodowego, zarządzanie stresem i regulacja emocji,
- rozwój mocnych stron i potencjału,
- komunikacja, współpraca i zaangażowanie zespołów,
- projektowanie kariery i sensu pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie drukowanej - handouty oraz auorski podręcznik szkoleniowy.

Otrzymują też dostęp do platformy elearningowej MOODLE, na której mają dostęp do wszystkich materiałów wykorzystywanych podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Przesłanie formularza zgłoszeniowego.

Warunkiem zaliczenia Szkoły jest frekwencja na poziomie **minimum 80% zajęć**.

Informacje dodatkowe

„Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”

Adres

ul. Jana Kazimierza 45/AD0106

01-248 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Poławska

E-mail anna.polawska@grupaset.pl

Telefon (+48) 502 508 286