



Kurs coachingu online w czasie rzeczywistym - Maraton Coachingu - 12 spotkań

Numer usługi 2025/04/10/156597/2682790

5 166,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
198,69 PLN brutto/h
161,54 PLN netto/h

Metrum Szkolenia
Coaching
Doradztwo Beata
Kozak



📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 26 h
📅 08.05.2025 do 17.04.2026

Informacje podstawowe

| | |
|--------------------------------------|--|
| Kategoria | Inne / Edukacja |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <ul style="list-style-type: none">- coachowie/coacherki - zarówno czynnie pracujący (aby poszerzyć horyzonty i wymienić się doświadczeniami), jak i niepraktykujący (aby nabyć cenne doświadczenie)- osoby interesujące się coachingiem, które chcą sprawdzić czy to coś dla nich- osoby interesujące się rozwojem osobistym- trenerowie/trenerki (wewnętrzni, zewnętrzni, zarówno kompetencji miękkich i twardych)- osoby pracujące z ludźmi, z zespołami, team leaderzy/leaderki, menadżerowie/menadżerki, liderzy/liderki- osoby, które ukończyły studia z zakresu psychologii lub pedagogiki i chcą się dalej rozwijać- osoby związane z branżą human resources, pragnące rozwijać się w obszarze wspierania pracowników- osoby pracujące terapeutycznie, aby znaleźć nowe narzędzia do pracy z klientami |
| Minimalna liczba uczestników | 3 |
| Maksymalna liczba uczestników | 30 |
| Data zakończenia rekrutacji | 07-05-2025 |

| | |
|--|--|
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Liczba godzin usługi | 26 |
| 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

Stworzenie przestrzeni do praktycznego rozwijania umiejętności coachingowych. Uczestnicy uczą się budowania pewności siebie w roli coacha, rozwijają skuteczność w pracy z ludźmi oraz zdobywają doświadczenie poprzez regularne ćwiczenia. Program umożliwia poznanie nowych narzędzi coachingowych, wymianę doświadczeń z innymi praktykami oraz bezpieczne testowanie swoich umiejętności w różnych rolach. W rezultacie uczestnicy nabywają niezbędne kompetencje i swobodę profesjonalisty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|--|
| <p>„KOŁO ŻYCIA – ulubione narzędzie coachów. Jak je wykorzystać na 100 sposobów?”</p> <p>Uczestnik definiuje i opisuje „Koło Życia” jako narzędzie coachingu oraz przedstawia jego podstawowe funkcje w pracy z Klientem.</p> <p>Uczestnik tworzy plan działania, wspierający rozwój Klienta, opierając się na wynikach „Koła Życia”, które wskazują obszary wymagające poprawy.</p> | <p>Uczestnik prawidłowo definiuje narzędzie „Koło Życia”.</p> <p>Uczestnik poprawnie opisuje funkcje „Koła Życia” w pracy coachingowej.</p> <p>Uczestnik podaje co najmniej dwa przykłady zastosowania „Koła Życia” w procesie coachingowym.</p> <p>Uczestnik prawidłowo identyfikuje minimum 5 kluczowych obszarów życia analizowanych przy użyciu „Koła Życia” (np. zdrowie, kariera, finanse, relacje, rozwój osobisty).</p> <p>Uczestnik potrafi opisać, jak każdy z tych obszarów wpływa na całościową równowagę życiową Klienta.</p> <p>Uczestnik potrafi zaproponować co najmniej dwa różne sposoby adaptacji „Koła Życia” do różnych celów (np. równowaga życiowa, priorytetyzacja celów, budowanie motywacji).</p> | <p>Test teoretyczny</p> |
| <p>Uczestnik wykazuje się zdolnością dostosowania narzędzia „Koło Życia” do specyficznych kontekstów i potrzeb Klienta, wykorzystując je na różne sposoby (np. w pracy nad równowagą życiową, priorytetyzacją celów czy budowaniem motywacji)</p> <p>Uczestnik pomaga Klientowi zinterpretować i przemyśleć wyniki uzyskane dzięki „Kołu Życia”, prowadząc do głębszej samoświadomości i identyfikacji konkretnych działań rozwojowych.</p> <p>Uczestnik aktywnie uczestniczy w praktycznych ćwiczeniach, gdzie stosuje „Koło Życia” jako narzędzie coachingowe, otrzymuje i daje informację zwrotną w celu doskonalenia swojego warsztatu.</p> | <p>Uczestnik przeprowadza analizę sytuacji Klienta z wykorzystaniem „Koła Życia” i potrafi zidentyfikować poziomy satysfakcji Klienta w różnych obszarach.</p> <p>Uczestnik umiejętnie prowadzi dialog z Klientem na temat jego bieżącego poziomu satysfakcji i potrzeb rozwojowych.</p> <p>Uczestnik na podstawie wyników z „Koła Życia” tworzy plan działania, który uwzględnia priorytety rozwojowe Klienta.</p> <p>Uczestnik umiejętnie dostosowuje narzędzie do specyficznych potrzeb Klienta w kontekście jego aktualnej sytuacji życiowej.</p> <p>Uczestnik inicjuje refleksję Klienta nad wynikami uzyskanymi dzięki „Kołu Życia”, zadając co najmniej trzy pogłębiające pytania.</p> <p>Uczestnik wspiera Klienta w identyfikacji działań rozwojowych opartych na analizie wyników z „Koła Życia”.</p> <p>Uczestnik daje konstruktywną informację zwrotną innym uczestnikom na temat ich pracy z „Kołem Życia”.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|--|
| <p>"Spojrzeć zupełnie inaczej - 3 wymiary PRACY Z PERSPEKTYWĄ w coachingu".</p> | <p>Uczestnik opisuje i wyjaśnia trzy podstawowe wymiary pracy z perspektywą stosowane w coachingu. Uczestnik definiuje rolę pracy z perspektywą w procesie coachingowym oraz wskazuje jej korzyści dla Klienta. Uczestnik identyfikuje różne rodzaje perspektyw, takie jak: perspektywa czasu (przeszłość, teraźniejszość, przyszłość), perspektywa innych osób (widzenie sytuacji oczami innych), oraz perspektywa emocjonalna (zmiana postrzegania emocji towarzyszących danej sytuacji). Uczestnik wyjaśnia, jak te różne perspektywy wpływają na procesy decyzyjne i postrzeganie rzeczywistości przez Klienta.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> |
| <p>Uczestnik będzie rozpoznawać i stosować różne perspektywy w pracy z klientem, wspierając proces zmiany i rozwoju. Uczestnik będzie stosował techniki poszerzania perspektyw klienta, co umożliwi nowe spojrzenie na wyzwania i cele. Uczestnik będzie tworzyć strategie sprzyjające głębszemu zaangażowaniu klientów w proces coachingowy.</p> | <p>Uczestnik umiejętnie wykorzystuje narzędzia i techniki pozwalające Klientowi spojrzeć na swoje wyzwania z innej perspektywy. Uczestnik przeprowadza ćwiczenia, które umożliwiają Klientowi spojrzenie na problem z różnych punktów widzenia, np. poprzez ćwiczenia „trzech krzesel” lub „zmiana ról”. Uczestnik dostosowuje techniki pracy z perspektywą do specyficznych potrzeb i sytuacji Klienta, w zależności od kontekstu coachingowego. Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia w zależności od tego, czy Klient potrzebuje spojrzeć na przeszłość, teraźniejszość czy przyszłość. Uczestnik pomaga Klientowi zinterpretować wyniki ćwiczeń związanych ze zmianą perspektywy i prowadzi dialog wspierający głębsze zrozumienie sytuacji. Uczestnik inicjuje refleksję nad wpływem pracy z perspektywą na dalszy rozwój Klienta i podejmowanie świadomych decyzji</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|---|
| <p>Jak urzeczywistniać marzenia? WIZJA i SMART - 2 wymiary coachingowej pracy z celem.</p> <p>Uczestnik tworzy wizję rozwoju osobistego lub zawodowego klienta, która stanowi fundament dla procesu coachingowego.</p> <p>Uczestnik definiuje cele.</p> <p>Uczestnik stosuje narzędzia wizualizacyjne w pracy nad wizją.</p> <p>Uczestnik ocenia spójność celów z wizją klienta.</p> <p>Uczestnik analizuje i dostosowuje cele w zależności od postępów klienta, aby zapewnić ich aktualność i motywujący charakter.</p> | <p>Uczestnik przedstawia opis lub szkic wizji zgodny z celami klienta.</p> <p>Uczestnik definiuje przynajmniej 3 cele zgodne z metodą SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound).</p> | <p>Wywiad swobodny</p> |
| <p>WYCISNAĆ ESENCJĘ - 2 modele coachingowego FEEDBACKU I PODSUMOWANIA procesu"</p> <p>Uczestnik stosuje dwa modele feedbacku coachingowego, umożliwiające konstruktywną analizę procesu coachingowego.</p> <p>Uczestnik ocenia postępy klienta na podstawie wyznaczonych celów i dostosowuje feedback, aby był motywujący i skoncentrowany na przyszłości.</p> <p>Uczestnik formułuje klarowne podsumowania procesu coachingowego, które wspierają dalszy rozwój klienta oraz pomagają w definiowaniu kolejnych kroków.</p> <p>Uczestnik identyfikuje kluczowe momenty i osiągnięcia klienta w trakcie procesu, aby zbudować poczucie sukcesu i wspierać jego dalszy rozwój.</p> <p>Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania w procesie feedbacku, aby zapewnić, że feedback jest odbierany jako wspierający i dostosowany do potrzeb klienta.</p> | <p>Uczestnik przedstawia dwa modele feedbacku coachingowego.</p> <p>Uczestnik dostarcza feedback, który jest konstruktywny i motywujący, odnosząc się do osiągniętych przez klienta celów.</p> <p>Uczestnik przedstawia podsumowanie procesu, które uwzględnia kluczowe momenty, sukcesy oraz obszary do dalszej pracy.</p> <p>Uczestnik wyróżnia kluczowe momenty i osiągnięcia klienta, które mają znaczenie dla jego rozwoju.</p> <p>Uczestnik wykazuje umiejętność aktywnego słuchania w trakcie feedbacku, co jest oceniane przez trenera podczas symulacji sesji coachingowej.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|---|
| <p>Świadomość nie czyni zmiany - DROGA DO CELU DILTSA jako narzędzie osiągania celów.</p> <p>Uczestnik stosuje model Droga do Celu DILTSA do definiowania i realizacji celów w procesie coachingowym, rozumiejąc każdy jego poziom. Uczestnik identyfikuje kluczowe elementy modelu (np. środowisko, zachowania, umiejętności, wartości, tożsamość, misja) oraz ich wpływ na skuteczność w osiąganiu celów. Uczestnik analizuje i diagnozuje poziomy zgodności klienta z wyznaczonym celem, wskazując obszary wymagające pracy, aby zwiększyć szanse na realizację celu. Uczestnik wykorzystuje model DILTSA do wspierania klienta w przechodzeniu przez poziomy zmiany - od świadomości, przez działania, po długoterminowe zaangażowanie i utrzymanie celu. Uczestnik projektuje działania i kroki rozwojowe dla klienta zgodnie z modelem DILTSA, umożliwiające przechodzenie przez kolejne poziomy zmiany.</p> | <p>Uczestnik wyraźnie identyfikuje i wyjaśnia znaczenie poszczególnych poziomów modelu DILTSA, zwracając uwagę na ich wpływ na skuteczność działań.</p> <p>Uczestnik w praktycznych ćwiczeniach stosuje model, pomagając klientowi zdefiniować i przeanalizować cel z wykorzystaniem każdego poziomu modelu.</p> <p>Uczestnik wskazuje i analizuje poziomy, na których klient potrzebuje wsparcia, aby wzmocnić swoją motywację i zgodność z celem.</p> <p>Uczestnik demonstruje umiejętność pracy z klientem na każdym poziomie modelu, pomagając w przechodzeniu od świadomości do działania.</p> <p>Uczestnik tworzy plan działania dla klienta oparty na modelu DILTSA, zawierający konkretne kroki, które wspierają realizację celu.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>KRYTYK WEWNĘTRZNY - jak przestać sabotować siebie?</p> <p>Uczestnik rozpoznaje mechanizmy działania wewnętrznego krytyka, identyfikując jego wpływ na decyzje, działania i samopoczucie. Uczestnik diagnozuje i odróżnia głosy krytyka wewnętrznego od zdrowej samooceny i realistycznej samokrytyki. Uczestnik stosuje techniki redukcji negatywnego wpływu krytyka wewnętrznego, takie jak dialog z krytykiem, zmiana perspektywy lub techniki kognitywno-behawioralne. Uczestnik tworzy plan radzenia sobie z krytykiem wewnętrznym, aby budować bardziej wspierający wewnętrzny dialog, który sprzyja rozwojowi i realizacji celów. Uczestnik wykorzystuje wiedzę o krytyku wewnętrznym w pracy coachingowej z klientem, pomagając mu zidentyfikować i osłabić destrukcyjny wpływ krytyka na działania.</p> | <p>Uczestnik identyfikuje wzorce i typowe zwroty krytyka wewnętrznego. Uczestnik opracowuje konkretny plan zawierający kroki, które pomogą osłabić krytyka wewnętrznego, oraz techniki wspierające budowanie pozytywnego dialogu wewnętrznego.</p> <p>Uczestnik trafnie odróżnia destrukcyjny głos krytyka od realistycznej samooceny. Uczestnik skutecznie wykorzystuje wybrane techniki pracy z krytykiem wewnętrznym, np. dialog wewnętrzny, zmiana perspektywy. Uczestnik pokazuje umiejętność pracy z krytykiem wewnętrznym u klienta, pomagając mu rozpoznać wzorce i osłabić destrukcyjny wpływ krytyka.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|--|
| <p>MODEL GROW - jak wykorzystać tę bazową strukturę coachingową na poziomie sesji i całego procesu?</p> <p>Uczestnik opisuje elementy modelu GROW (Goal, Reality, Options, Will) oraz ich funkcję w procesie coachingowym. Uczestnik wykorzystuje model GROW do planowania sesji coachingowych, uwzględniając wszystkie etapy w celu zbudowania struktury rozmowy. Uczestnik stosuje model GROW w praktyce coachingowej, prowadząc klienta przez każdy etap procesu, by wspierać osiągnięcie zamierzonych rezultatów. Uczestnik dostosowuje model GROW do indywidualnych potrzeb klienta i całego procesu coachingowego, uwzględniając dynamikę pracy oraz osobiste cele klienta. Uczestnik ocenia efektywność modelu GROW w procesie coachingowym, analizując jego wpływ na zaangażowanie i osiągnięcie rezultatów przez klienta.</p> | <p>Uczestnik poprawnie definiuje każdy etap modelu (Goal, Reality, Options, Will) oraz wyjaśnia ich rolę w procesie coachingowym. Uczestnik planuje sesję coachingową zgodnie z modelem GROW, tworząc przemyślaną strukturę, która obejmuje wszystkie etapy.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> |
| <p>To tylko myśl! Jak przeformułować NEGATYWNE PRZEKONANIA w oparciu o elementy Racjonalnej Terapii Zachowań?</p> <p>Uczestnik identyfikuje negatywne przekonania u siebie lub klientów, rozpoznając ich wpływ na emocje i zachowania. Uczestnik stosuje zasady Racjonalnej Terapii Zachowań (RTZ) do analizy negatywnych przekonań, uwzględniając zależność między myślami, emocjami i zachowaniem. Uczestnik przeformułowuje negatywne przekonania na bardziej konstruktywne i realistyczne z wykorzystaniem technik RTZ. Uczestnik rozróżnia myśli irracjonalne od racjonalnych oraz ocenia ich wpływ na postrzeganie sytuacji życiowych i podejmowanie decyzji. Uczestnik wzmacnia zdolność klienta do identyfikacji i zmiany negatywnych przekonań, budując jego samodzielność w pracy nad zdrowymi wzorcami myślenia.</p> | <p>Uczestnik prowadzi sesję coachingową, efektywnie stosując model GROW w odniesieniu do konkretnej sytuacji klienta. Uczestnik umiejętnie modyfikuje model GROW, dopasowując go do unikalnych celów i dynamiki pracy z klientem na poziomie sesji i całego procesu. Uczestnik analizuje wyniki sesji prowadzonych w oparciu o model GROW i ocenia jego wpływ na rozwój oraz zaangażowanie klienta.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik wykazuje znajomość podstawowych zasad RTZ, stosując je do zrozumienia relacji między myślami, emocjami i zachowaniami. Uczestnik skutecznie przeformułowuje negatywne przekonania na realistyczne i konstruktywne, zgodnie z metodologią RTZ. Uczestnik poprawnie klasyfikuje myśli jako irracjonalne lub racjonalne, podając uzasadnienie oparte na obiektywnych kryteriach.</p> | <p>Uczestnik poprawnie rozpoznaje własne lub klienta negatywne przekonania, analizując ich przyczyny oraz emocjonalne konsekwencje. Uczestnik angażuje klienta w proces zmiany przekonań, rozwijając jego umiejętności samodzielnego identyfikowania i zmiany negatywnych myśli.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> |
| <p>Uczestnik poprawnie rozpoznaje własne lub klienta negatywne przekonania, analizując ich przyczyny oraz emocjonalne konsekwencje. Uczestnik angażuje klienta w proces zmiany przekonań, rozwijając jego umiejętności samodzielnego identyfikowania i zmiany negatywnych myśli.</p> | <p>Uczestnik poprawnie rozpoznaje własne lub klienta negatywne przekonania, analizując ich przyczyny oraz emocjonalne konsekwencje. Uczestnik angażuje klienta w proces zmiany przekonań, rozwijając jego umiejętności samodzielnego identyfikowania i zmiany negatywnych myśli.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| <p>MISJA ŻYCIA, transformacyjny wymiar codzienności (narzędzie wizualizacyjne).</p> <p>Uczestnik definiuje kluczowe wartości oraz długoterminowe cele życiowe klienta, które kształtują jego osobistą misję.</p> <p>Uczestnik stosuje narzędzie wizualizacyjne w pracy z klientem, pomagając mu uzyskać jasność w zakresie jego aspiracji i kierunku życiowego rozwoju.</p> <p>Uczestnik charakteryzuje wpływ procesu odkrywania misji na codzienne decyzje i wybory klienta, przekładając to na codzienną praktykę coachingową.</p> <p>Uczestnik organizuje proces odkrywania i formułowania misji życiowej klienta, integrując techniki wizualizacyjne w sesji coachingowej.</p> <p>Uczestnik planuje ścieżkę działań opartą na misji życiowej klienta, aby wspierać go w realizacji transformacyjnych zmian w codziennym życiu.</p> | <p>Uczestnik precyzyjnie określa swoje kluczowe wartości oraz długoterminowe cele, które są podstawą misji życiowej.</p> <p>Uczestnik potrafi zastosować technikę wizualizacji do wyobrażenia sobie przyszłości zgodnej z misją życia, w sposób prowadzący do głębszego wglądu i motywacji.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> |
| <p>Praca z wartościami w oparciu o koncepcję PEAK EXPERIENCE.</p> <p>Uczestnik definiuje kluczowe wartości klienta z wykorzystaniem koncepcji Peak Experience, wspierając jego refleksję nad tymi wartościami i ich znaczeniem.</p> <p>Uczestnik stosuje narzędzie Peak Experience w sesji coachingowej, aby pomóc klientowi zidentyfikować i pogłębić jego wartości osobiste.</p> <p>Uczestnik charakteryzuje wpływ wartości odkrytych podczas Peak Experience na proces podejmowania decyzji przez klienta.</p> <p>Uczestnik organizuje proces pracy z wartościami na podstawie doświadczeń szczytowych (Peak Experience), aby zwiększyć samoświadomość i motywację klienta.</p> <p>Uczestnik ocenia rozwój klienta w zakresie świadomości i wdrażania wartości odkrytych podczas procesu, dostosowując metody coachingowe do jego potrzeb.</p> | <p>Uczestnik skutecznie definiuje kluczowe wartości i cele klienta podczas rozmowy coachingowej, zadając odpowiednie pytania oraz prowadząc klienta ku zrozumieniu jego życiowej misji.</p> <p>Uczestnik organizuje sesję z użyciem techniki wizualizacji, wspierając klienta w wyobrażeniu sobie przyszłości zgodnej z jego misją życiową.</p> <p>Uczestnik charakteryzuje wpływ misji życiowej klienta na jego codzienne decyzje i działania, przekładając tę świadomość na praktyczne kroki.</p> <p>Uczestnik planuje wraz z klientem działania oparte na jego misji życiowej, uwzględniając cele długoterminowe i codzienne nawyki klienta.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik definiuje kluczowe wartości klienta z wykorzystaniem koncepcji Peak Experience, wspierając jego refleksję nad tymi wartościami i ich znaczeniem.</p> <p>Uczestnik stosuje narzędzie Peak Experience w sesji coachingowej, aby pomóc klientowi zidentyfikować i pogłębić jego wartości osobiste.</p> <p>Uczestnik charakteryzuje wpływ wartości odkrytych podczas Peak Experience na proces podejmowania decyzji przez klienta.</p> <p>Uczestnik organizuje proces pracy z wartościami na podstawie doświadczeń szczytowych (Peak Experience), aby zwiększyć samoświadomość i motywację klienta.</p> <p>Uczestnik ocenia rozwój klienta w zakresie świadomości i wdrażania wartości odkrytych podczas procesu, dostosowując metody coachingowe do jego potrzeb.</p> | <p>Uczestnik przedstawia, jak wartości odkryte w procesie Peak Experience wpływają na wybory klienta w codziennym życiu i karierze.</p> <p>Uczestnik definiuje wartości klienta poprzez zastosowanie pytań opartych na Peak Experience, które umożliwiają refleksję nad jego najważniejszymi doświadczeniami.</p> <p>Uczestnik integruje narzędzie Peak Experience w pracy coachingowej, pomagając klientowi zidentyfikować jego wartości poprzez analizę znaczących momentów życia.</p> <p>Uczestnik organizuje sesję skoncentrowaną na odkrywaniu i analizie wartości klienta, integrując w niej elementy Peak Experience, aby pogłębić zrozumienie i motywację klienta.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|---|
| <p>TABELA WARTOŚCI jako narzędzie docierania do głębi.</p> <p>Uczestnik identyfikuje kluczowe wartości klienta przy użyciu narzędzia Tabela Wartości, pomagając klientowi zrozumieć hierarchię jego priorytetów. Uczestnik stosuje Tabelę Wartości w procesie coachingowym, aby odkryć głębsze motywacje klienta i wspierać jego osobisty rozwój.</p> <p>Uczestnik charakteryzuje wpływ wartości klienta na jego decyzje i zachowania, umożliwiając klientowi większą samoświadomość.</p> <p>Uczestnik organizuje proces analizy wartości za pomocą Tabeli Wartości, pomagając klientowi rozpoznać wartości dominujące oraz takie, które wymagają dalszej pracy.</p> <p>Uczestnik ocenia postępy klienta w zakresie wdrażania wartości odkrytych podczas pracy z Tabelą Wartości, dostosowując narzędzie do jego indywidualnych potrzeb.</p> | <p>Uczestnik precyzyjnie identyfikuje wartości klienta, stosując Tabelę Wartości w celu określenia hierarchii priorytetów i obszarów do pracy.</p> <p>Uczestnik w pełni wykorzystuje Tabelę Wartości do odkrywania motywacji i ukrytych wartości klienta, prowadząc rozmowy wspierające rozwój klienta. Uczestnik skutecznie charakteryzuje wpływ wartości klienta na jego wybory, umożliwiając klientowi lepsze zrozumienie zachowań i motywacji. Uczestnik organizuje sesję z Tabelą Wartości, pomagając klientowi rozpoznać dominujące wartości i te wymagające pracy, wspierając jego rozwój.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza przeprowadzenie walidacji w oparciu o zdefiniowane kryteria.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument opisuje rozdzielenie procesów kształcenia od procesów walidacji.

Program

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, ilość godzin programowych również.

Harmonogram Maratonu Coachingu:

Sesje odbywają się na platformie Zoom, w godzinach 16-19. Wszystkie poniższe terminy, to czwartki.

| | |
|------------|--|
| 08.05.2025 | MODEL GROW – jak wykorzystać tę bazową strukturę coachingową na poziomie sesji i całego procesu? |
| 05.06.2025 | To tylko myśl! Jak przeformułowywać NEGATYWNE PRZEKONANIA w oparciu o elementy Racjonalnej Terapii Zachowań? |
| 03.07.2025 | MISJA ŻYCIA, transformacyjny wymiar codzienności (narzędzie wizualizacyjne) |
| 14.08.2025 | Praca z wartościami w oparciu o koncepcję PEAK EXPERIENCE |
| 04.09.2025 | TABELA WARTOŚCI jako narzędzie docierania do głębi |
| 02.10.2025 | Ciekawość nie ciekawskość, czyli jak właściwie formułować PYTANIA COACHINGOWE? Podstawowe narzędzie pracy w coachingu. |
| 13.11.2025 | KOŁO ŻYCIA – ulubione narzędzie coachów. Jak je wykorzystać na 100 sposobów? |
| 04.12.2025 | Spojrzyć zupełnie inaczej - 3 wymiary PRACY Z PERSPEKTYWĄ w coachingu. |
| 08.01.2026 | Jak urzeczywistniać marzenia? WIZJA i SMART - 2 wymiary coachingowej pracy z celem. |
| 12.02.2026 | WYCISNAĆ ESENCJĘ – 2 modele coachingowego FEEDBACKU I PODSUMOWANIA procesu. |
| 05.03.2026 | Świadomość nie czyni zmiany - DROGA DO CELU DILTSA jako narzędzie osiągnięcia celów. |
| 16.04.2026 | Walidacja |
| | |

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników. | | | | | |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 166,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 4 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 198,69 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 161,54 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Beata Kozak

- doktor nauk humanistycznych, psycholog, genetyk zachowania, wykładowca Uniwersytet SWPS, kierowniczka Studiów Podyplomowych Coaching i Mentoring na Uniwersytecie SWPS ;
- trener i superwizor treningu interpersonalnego, z rekomendacją PTP, coach, akredytowany konsultant metody Insights Discovery®, akredytowany konsultant metody Competence Game®;
- założycielka Metrum®, twórczyni programów edukacyjnych Szkoła Trenerów (trwa 70. edycja), Akademia Coachingu, Lider na fali, czyli kurs na coaching, Swoboda profesjonalisty i Maraton Coachingu (akredytacja ICF);
- pełniła funkcje: dyrektorki Instytutu Psychologii w UŚ ds. Nauki, kierowniczki specjalności Psychologia Rozwoju Osobistego Coaching w SWPS, przewodniczącej PTP Oddział Katowice, Sekretarza Generalnego PTP.



2 z 2

Agata Otrębska

- doświadczona trenerka umiejętności psychospołecznych, która zrealizowała wiele projektów dla sektora biznesu i NGO,
- poszukująca prawdziwego znaczenia coachingu coacherka, która wspiera ludzi w procesie różnorodnych zmian,
- skuteczna menedżerka projektów, w tym min. inicjatorka projektu rozwoju liderów i liderek społecznych wśród młodzieży KORBA.
- zarządzała projektami szkoleniowymi, badawczymi i edukacyjnymi, m.in. na zlecenie Komisji Europejskiej, Banku Światowego, United Way International, instytucji rządowych i samorządowych,
- absolwentka Szkoły Liderów Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności oraz International Visitor Leadership Program (program Departamentu Stanu USA),
- obrończyni: praw kobiet, praw mniejszości,
- działa w ramach WHO, Śląskiego Ruchu Klimatycznego,
- laureatka nagrody Ministerstwa Kultury za całokształt działalności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po każdej zakończonej sesji, dla jej uczestników dostępne będą materiały dydaktyczne omawiające daną metodę w postaci pliku PDF lub prezentacji Power Point.

Warunki techniczne

Spotkania będą odbywać się na platformie Zoom. Linki do wszystkich spotkań zostaną wysłane do uczestników po zatwierdzeniu Karty Usługi przez operatora.

Techniczne wymagania do zajęć – każda osoba uczestnicząca w szkoleniu powinna posiadać:

- **działający komputer z mikrofonem** (wskazana kamera internetowa)
- **stabilne połączenie z Internetem** - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego – nie mniejsze niż 3 MG/s
- niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów – przeglądarka **Mozilla Firefox/Chrome/Opera/Edge/Safari**

Kontakt



Beata Kozak

E-mail beata@metrum.edu.pl

Telefon (+48) 601 531 256