



Think Twice Sp. z
o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

11 ocen

**Szkoła Coachów - Certyfikowany Program
Coachingowy – The Art & Science of
Coaching Program Erickson Coaching
International - światowego lidera w
kształceniu coachów. Uczestnicy
zdobывают międzynarodowy certyfikat
Erickson Professional Coach (EPC) oraz
otrzymują przygotowanie do akredytacji
ICF.**

Numer usługi 2026/09/01/214647/3782457

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 128:00 h

📅 22.10.2026 do 24.01.2027

19 926,00 PLN brutto

16 200,00 PLN netto

155,67 PLN brutto/h

126,56 PLN netto/h

166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

To certyfikowany program, który przygotowuje do roli profesjonalnego coacha z międzynarodową akredytacją ECI i ICF.

Program jest przede wszystkim dla osób, które chcą zdobyć praktyczne umiejętności coachingu i nauczyć się, jak korzystać z nich w codziennej pracy. Będzie przydatny również tym, którzy chcą wprowadzać coaching do swojej pracy – niezależnie, czy jesteś trenerem, menedżerem, HR-owcem, facylitatorem, konsultantem, doradcą, psychologiem, terapeutą, prawnikiem czy pracujesz w innym zawodzie wymagającym wysoko rozwiniętych kompetencji interpersonalnych.

Uczymy jak dostrzegać momenty, w których coaching naprawdę robi różnicę oraz jak w praktyce korzystać z jego narzędzi w pracy z ludźmi. Ćwiczenia i rozmowy coachingowe wspierają rozwój osobisty uczestników, ale głównym celem kursu jest nauka prowadzenia coachingu w praktyce – od pierwszego dnia szkolenia.

Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1 i Nowy start w Małopolsce z EURESe

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

09-10-2026

Cel

Cel edukacyjny

Celem jest zrozumienie roli coacha i relacji coachingowej w organizacjach oraz praktyczne opanowanie modelu skoncentrowanego na rozwiązaniach. Uczestnik nabędzie umiejętność prowadzenia sesji zgodnie ze standardami ICF, wykorzystując narzędzia dostosowane do różnych kontekstów. Kurs przygotowuje do zaprojektowania pełnego procesu coachingowego, budowania wspierającej relacji oraz uruchomienia własnej praktyki. Rozwija samoświadomość i kompetencje komunikacyjne niezbędne w pracy coacha.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Osoba uczestnicząca charakteryzuje podstawowe założenia dotyczące roli coacha i podejścia coachingowego.	Przedstawia cechy, którymi charakteryzuje się coach.	Test teoretyczny
	Rozróżnia role zawodowe wspierające uczenie się.	Test teoretyczny
	Definiuje prawidłową strukturę rozmowy coachingowej zgodną z coachingiem skoncentrowanym na rozwiązaniach.	Test teoretyczny
Osoba uczestnicząca stosuje podstawowe coachingowe narzędzia poznane na zajęciach w prowadzonych przez siebie sesjach coachingowych.	Przeprowadza sesje coachingowe z wykorzystaniem adekwatnych do jej celów narzędzi.	Test teoretyczny
	Stosuje narzędzia z zakresu odkrywania wartości klienta, zmiany perspektywy, zarządzania czasem, projektowania rozwiązań, pracy z obiekcjami.	Test teoretyczny
	Dobiera metody wspierające motywację, zaangażowanie i wytrwałość w uczeniu się.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Osoba uczestnicząca prowadzi sesję coachingową w oparciu o strukturę zgodną z coachingiem skoncentrowanym na rozwiązaniach.	Opisuje ramy czasowe poszczególnych elementów procesu i sesji coachingowej.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje kluczowe kompetencje coacha według ICF.	Test teoretyczny
	Organizuje pracę z postępami klienta pomiędzy poszczególnymi sesjami.	Test teoretyczny
	Definiuje strukturę sesji coachingowej w oparciu o model ICF.	Test teoretyczny
Osoba uczestnicząca planuje swój w roli coacha.	Projektuje własną praktykę coachingową i jej rozwój.	Test teoretyczny
	Ocenia własne mocne strony oraz obszary do rozwoju.	Test teoretyczny
	Ocenia własny poziom kompetencji.	Test teoretyczny
	Planuje projekt swojego biznesu coachingowego.	Test teoretyczny
Osoba uczestnicząca rozwija swoją postawę coachingową.	Buduje pewność siebie w aspekcie pracy coacha z klientem.	Test teoretyczny
	Buduje postawę partnera biznesowego.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje się empatią w relacji z klientem.	Test teoretyczny
	Rozwija samoświadomość i gotowość do budowania wspierającej relacji coachingowej.	Test teoretyczny

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 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

Erickson Coaching International – to międzynarodowy program światowego lidera w kształceniu coachów. Uczestnicy zdobywają, **rozpoznawalny na całym świecie, certyfikat Erickson Professional Coach (EPC)** i są przygotowani do akredytacji **ICF PCC i ACC**

PROGRAM THE ART & SCIENCE OF COACHING

Program jest spójnym, praktycznym warsztatem pracy, który rozwija umiejętności komunikacyjne oraz wspiera rozwój osobisty i zawodowy. Program jest dla osób, które chcą rozpocząć własną praktykę coachingową, profesjonalnie stosować coaching oraz połączyć się z globalną społecznością 75 000 coachów.

- Program obejmuje moduły: **INSPIRACJA, WDROŻENIE, ZAANGAŻOWANIE, SATYSFAKCJA**
- Łącznie **136 godzin szkoleniowych**
- **Online:** 24 dni
- **Mentoring i praktyka**
 - Minimum **6 spotkań w tzw. trójkach coachingowych** w przerwach pomiędzy modułami
 - Przesyłanie **3 nagrań sesji coachingowych**, które otrzymują informację zwrotną od mentora
 - Informacje zwrotne na żywo od trenera prowadzącego podczas każdego modułu
 - 45+ lat doświadczenia Erickson Coaching International - najbardziej rozpoznawalna szkoła coachingu na świecie
 - Globalna społeczność: ponad 75 000 absolwentów w 217 miastach i 179 krajach.
 - Doświadczeni trenerzy, praktycy, coachowie MCC, PCC ICF, psycholodzy, terapeuci.

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA

- Rozumienie i standardy zawodowe coachingu
- Coaching skoncentrowany na rozwiązaniach
- Budowanie zaufania
- Ustalanie kontraktu
- Obecność coachingowa
- Aktywne słuchanie
- Pytania sięgające sedna
- Kierowanie własnym rozwojem w roli coacha
- Zarządzanie czasem
- Kreatywność i wizja
- Strategia Disneya
- Mistrzostwo i praca z krytykiem
- Radzenie sobie z obiekcjami
- Kompetencje ICF
- Sukces i satysfakcja życiowa
- Pogłębienie i integracja wiedzy
- Praktyka coachingowa

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 112

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 112 Moduł I, dzień I, część 1 - plan szkolenia, podstawowe założenia dotyczące roli coacha.	Zajęcia	Artura Krupa	22-10-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 112 -	Przerwa	-	22-10-2026	11:30	11:50	00:20
3 z 112 Moduł I, dzień I, część 2: Umiejętności komunikacyjne coacha. Struktura rozmowy coachingowej .	Zajęcia	Artura Krupa	22-10-2026	11:50	13:30	01:40
4 z 112 -	Przerwa	-	22-10-2026	13:30	13:50	00:20
5 z 112 Moduł I, dzień I, część 3: Zawieranie kontraktu i definiowanie rezultatów sesji. Ćwiczenia zawierania kontraktu.	Zajęcia	Artura Krupa	22-10-2026	13:50	15:20	01:30
6 z 112 -	Przerwa	-	22-10-2026	15:20	15:40	00:20
7 z 112 Moduł I, dzień I, część 4: Formułowanie pytań coachingowych.	Zajęcia	Artura Krupa	22-10-2026	15:40	18:00	02:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 112 Moduł I, dzień 2, część 1: praktyczne aspekty roli coacha: pytania i odpowiedzi. Postawy klienta (prawdziwy klient, gość, maltontent).	Zajęcia	Artura Krupa	23-10-2026	09:00	10:50	01:50
9 z 112 -	Przerwa	-	23-10-2026	10:50	11:10	00:20
10 z 112 Moduł I, dzień 2, część 2: Struktura "jak gdyby". Rozmowy coachingowe z użyciem struktury "jak gdyby".	Zajęcia	Artura Krupa	23-10-2026	11:10	13:00	01:50
11 z 112 -	Przerwa	-	23-10-2026	13:00	13:20	00:20
12 z 112 Moduł I, dzień 2, część 3: Kryteria kontraktu. Ćwiczenia sesji coachingowych w trójkach.	Zajęcia	Artura Krupa	23-10-2026	13:20	14:50	01:30
13 z 112 -	Przerwa	-	23-10-2026	14:50	15:10	00:20
14 z 112 Moduł I, dzień 2, część 4: Wykorzystanie wyobraźni w sesjach coachingowych.	Zajęcia	Artura Krupa	23-10-2026	15:10	17:00	01:50

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 112 Moduł I, dzień 3, część 1: Model piramidy poziomów logicznych.	Zajęcia	Artura Krupa	24-10-2026	09:00	10:50	01:50
16 z 112 -	Przerwa	-	24-10-2026	10:50	11:10	00:20
17 z 112 Moduł 1, dzień 3, część 2: Pogłębianie rozmowy i motywacji.	Zajęcia	Artura Krupa	24-10-2026	11:10	13:00	01:50
18 z 112 -	Przerwa	-	24-10-2026	13:00	13:20	00:20
19 z 112 Moduł 1, dzień 3, część 3: Obraz ja oparty na wartościach. Linia pytań otwartych.	Zajęcia	Artura Krupa	24-10-2026	13:20	14:50	01:30
20 z 112 -	Przerwa	-	24-10-2026	14:50	15:10	00:20
21 z 112 Moduł 1, dzień 3, część 4: Wprowadzenie w kompetencje ICF.	Zajęcia	Artura Krupa	24-10-2026	15:10	17:00	01:50
22 z 112 Moduł I, dzień 4, część 1: Metafora poziomów funkcjonowania mózgu. Pytania skalujące.	Zajęcia	Artura Krupa	25-10-2026	09:00	10:50	01:50
23 z 112 -	Przerwa	-	25-10-2026	10:50	11:10	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 112 Moduł I, dzień 4, część 2: Ćwiczenia sesji coachingowych w trójkach.	Zajęcia	Artura Krupa	25-10-2026	11:10	13:00	01:50
25 z 112 -	Przerwa	-	25-10-2026	13:00	13:20	00:20
26 z 112 Moduł I, dzień 4, część 3: Trening wyobrażeń i wizualizacja.	Zajęcia	Artura Krupa	25-10-2026	13:20	14:50	01:30
27 z 112 -	Przerwa	-	25-10-2026	14:50	15:10	00:20
28 z 112 Moduł I, dzień 4, część 4: Przygotowanie do samodzielnego ćwiczenia sesji coachingowych pomiędzy modułami.	Zajęcia	Artura Krupa	25-10-2026	15:10	17:00	01:50
29 z 112 Moduł II, dzień 1, część 1: Krótka relacja z pracy pomiędzy modułami. Równanie zmiany.	Zajęcia	Magdalena Giec	26-11-2026	10:00	11:30	01:30
30 z 112 -	Przerwa	-	26-11-2026	11:30	11:45	00:15
31 z 112 Moduł II, dzień 1, część 2: Rama ważne/pilne. Narzędzie "Koło Kompetencji"	Zajęcia	Magdalena Giec	26-11-2026	11:45	13:30	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 112 -	Przerwa	-	26-11-2026	13:30	13:55	00:25
33 z 112 Moduł II, dzień 1, część 3: Narzędzie "linia czasu" i ćwiczenia z jego wykorzystanie m.	Zajęcia	Magdalena Giec	26-11-2026	13:55	15:25	01:30
34 z 112 -	Przerwa	-	26-11-2026	15:25	15:45	00:20
35 z 112 Moduł II, dzień 1, część 4: rozmowy coachingowe poświęcone planowaniu działań.	Zajęcia	Magdalena Giec	26-11-2026	15:45	18:00	02:15
36 z 112 Moduł II, dzień 2, część 1: Wspieranie twórczości i projektowania rozwiązań.	Zajęcia	Magdalena Giec	27-11-2026	09:00	10:50	01:50
37 z 112 -	Przerwa	-	27-11-2026	10:50	11:10	00:20
38 z 112 Moduł II, dzień 2, część 2: Strategia Disneya, język coacha w przechodzeniu między etapami strategii Disneya.	Zajęcia	Magdalena Giec	27-11-2026	11:10	13:00	01:50
39 z 112 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:00	13:20	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 112 Moduł II, dzień 2, część 3: Ćwiczenia rozmów coachingowych w trójkach.	Zajęcia	Magdalena Giec	27-11-2026	13:20	14:50	01:30
41 z 112 -	Przerwa	-	27-11-2026	14:50	15:10	00:20
42 z 112 Moduł II, dzień 2, część 4: Wspieranie klienta w osiągnięciu postępów: koncepcja gremlinów.	Zajęcia	Magdalena Giec	27-11-2026	15:10	17:00	01:50
43 z 112 Moduł II, dzień 3, część 1: - podejście storyboardingowe. Narzędzie "Stół mentorów."	Zajęcia	Magdalena Giec	28-11-2026	09:00	10:50	01:50
44 z 112 -	Przerwa	-	28-11-2026	10:50	11:10	00:20
45 z 112 Moduł II, dzień 3, część 2: Sesje coachingowe z wykorzystaniem narzędzia Stół mentorów	Zajęcia	Magdalena Giec	28-11-2026	11:10	13:00	01:50
46 z 112 -	Przerwa	-	28-11-2026	13:00	13:20	00:20
47 z 112 Moduł II, dzień 3, część 3: Mistrzostwo i wspieranie wytrwałości w uczeniu się.	Zajęcia	Magdalena Giec	28-11-2026	13:20	14:50	01:30
48 z 112 -	Przerwa	-	28-11-2026	14:50	15:10	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
49 z 112 Moduł II, dzień 3, część 4: Poszerzanie świadomości potrzeb klientów - interesariusze .	Zajęcia	Magdalena Giec	28-11-2026	15:10	17:00	01:50
50 z 112 Moduł II, dzień 4, część 1: Długofalowa relacja coachingowa. Planowanie wybranego projektu biznesowego, np. swojego biznesu coachingowego	Zajęcia	Magdalena Giec	29-11-2026	09:00	10:50	01:50
51 z 112 -	Przerwa	-	29-11-2026	10:50	11:10	00:20
52 z 112 Moduł II, dzień 4, część 2: Podejście skoncentrowane na rozwiązaniu w kontekście rozwoju kompetencji.	Zajęcia	Magdalena Giec	29-11-2026	11:10	13:00	01:50
53 z 112 -	Przerwa	-	29-11-2026	13:00	13:20	00:20
54 z 112 Moduł II, dzień 4, część 3: Sesja w trójkach coachingowych z wykorzystaniem narzędzi omawianych w trakcie modułu.	Zajęcia	Magdalena Giec	29-11-2026	13:20	14:50	01:30
55 z 112 -	Przerwa	-	29-11-2026	14:50	15:10	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
56 z 112 Moduł II, dzień 4, część 4: Sesja pytań i odpowiedzi dotyczących treści szkolenia. Przygotowanie do pracy po module 2.	Zajęcia	Magdalena Giec	29-11-2026	15:10	17:00	01:50
57 z 112 Moduł III, dzień 1, część 1: Rozumienie wartości i ich rola w coachingu.	Zajęcia	Maciej Świeży	04-12-2026	10:00	11:30	01:30
58 z 112 -	Przerwa	-	04-12-2026	11:30	11:45	00:15
59 z 112 Moduł III, dzień 1, część 2: Narzędzia wydobywania wartości. Sesja poświęcona uświadamianiu u wartości.	Zajęcia	Maciej Świeży	04-12-2026	11:45	13:30	01:45
60 z 112 -	Przerwa	-	04-12-2026	13:30	13:55	00:25
61 z 112 Moduł III, dzień 1, część 3: Wzorce językowe i poziomy motywacji.	Zajęcia	Maciej Świeży	04-12-2026	13:55	15:25	01:30
62 z 112 -	Przerwa	-	04-12-2026	15:25	15:45	00:20
63 z 112 Moduł III, dzień 1, część 4: Motywacja i zaangażowanie. Radzenie sobie z gremlinami.	Zajęcia	Maciej Świeży	04-12-2026	15:45	18:00	02:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
64 z 112 Moduł III, dzień 2, część 1: Budowanie prawdziwego zaangażowani a. Ćwiczenia sesji coachingowych.	Zajęcia	Maciej Świeży	05-12-2026	09:00	10:50	01:50
65 z 112 -	Przerwa	-	05-12-2026	10:50	11:10	00:20
66 z 112 Moduł III, dzień 2, część 2: Poglębianie doświadczeni a wartości: linia stanów.	Zajęcia	Maciej Świeży	05-12-2026	11:10	13:00	01:50
67 z 112 -	Przerwa	-	05-12-2026	13:00	13:20	00:20
68 z 112 Moduł III, dzień 2, część 3: Ćwiczenia z wykorzystanie m linii stanów.	Zajęcia	Maciej Świeży	05-12-2026	13:20	14:50	01:30
69 z 112 -	Przerwa	-	05-12-2026	14:50	15:10	00:20
70 z 112 Moduł III, dzień 2, część 4: Długofalowy proces coachingowy: sesja podsumowująca.	Zajęcia	Maciej Świeży	05-12-2026	15:10	17:00	01:50
71 z 112 Moduł III, dzień 3, część 1: Coaching podstawoweg o rezultatu. Spirala wartości.	Zajęcia	Maciej Świeży	06-12-2026	09:00	10:50	01:50
72 z 112 -	Przerwa	-	06-12-2026	10:50	11:10	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
73 z 112 Moduł III, dzień 3, część 2: Typologia wartości wg Gravesa.	Zajęcia	Maciej Świeży	06-12-2026	11:10	13:00	01:50
74 z 112 -	Przerwa	-	06-12-2026	13:00	13:20	00:20
75 z 112 Moduł III, dzień 3, część 3: Wartości grup i organizacji: budowanie porozumienia.	Zajęcia	Maciej Świeży	06-12-2026	13:20	14:50	01:30
76 z 112 -	Przerwa	-	06-12-2026	14:50	15:10	00:20
77 z 112 Moduł III, dzień 3, część 4: Pełna sesja coachingowa z informacją zwrotną.	Zajęcia	Maciej Świeży	06-12-2026	15:10	17:00	01:50
78 z 112 Moduł III, dzień 4, część 1: Wydobywanie wartości podstawowych.	Zajęcia	Maciej Świeży	07-12-2026	09:00	10:50	01:50
79 z 112 -	Przerwa	-	07-12-2026	10:50	11:10	00:20
80 z 112 Moduł III, dzień 4, część 2: Elementy coachingu prowokatywnego.	Zajęcia	Maciej Świeży	07-12-2026	11:10	13:00	01:50
81 z 112 -	Przerwa	-	07-12-2026	13:00	13:40	00:40

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
82 z 112 Moduł III, dzień 4, część 3: Ćwiczenia z zastosowaniem elementów coachingu prowokatywnego.	Zajęcia	Maciej Świeży	07-12-2026	13:40	15:10	01:30
83 z 112 Moduł III, dzień 4, część 4: Powtórzenie wiedzy, przegląd pytań, przygotowanie do pracy pomiędzy modułami.	Zajęcia	Maciej Świeży	07-12-2026	15:10	17:00	01:50
84 z 112 Moduł IV, dzień 1, część 1: Pogłębienie i utrwalenie rozumienia wszystkich kompetencji ICF.	Zajęcia	Maciej Świeży	21-01-2027	10:00	11:30	01:30
85 z 112 -	Przerwa	-	21-01-2027	11:30	11:45	00:15
86 z 112 Moduł IV, dzień 1, część 2: Ćwiczenie Koło obecności coachingowej.	Zajęcia	Maciej Świeży	21-01-2027	11:45	13:30	01:45
87 z 112 -	Przerwa	-	21-01-2027	13:30	13:55	00:25
88 z 112 Moduł IV, dzień 1, część 3: Markery ACC / APCC / PCC dla kompetencji coachingowych.	Zajęcia	Maciej Świeży	21-01-2027	13:55	15:25	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
89 z 112 -	Przerwa	-	21-01-2027	15:25	15:45	00:20
90 z 112 Moduł IV, dzień 1, część 4: Omówienie kompetencji: Wciela w życie postawę coachingową oraz Buduje zaufanie i poczucie bezpieczeństwa.	Zajęcia	Maciej Świeży	21-01-2027	15:45	18:00	02:15
91 z 112 Moduł IV, dzień 2, część 1: - mapa zastosowań narzędzi i procesów coachingowych.	Zajęcia	Maciej Świeży	22-01-2027	09:00	10:50	01:50
92 z 112 -	Przerwa	-	22-01-2027	10:50	11:10	00:20
93 z 112 Moduł IV, dzień 2, część 2: Omówienie kompetencji: Aktywnie słucha; Markery ACC / APCC / PCC.	Zajęcia	Maciej Świeży	22-01-2027	11:10	13:00	01:50
94 z 112 -	Przerwa	-	22-01-2027	13:00	13:20	00:20
95 z 112 Moduł IV, dzień 2, część 3: Słuchanie linearne (echo) vs. słuchanie kumulatywne.	Zajęcia	Maciej Świeży	22-01-2027	13:20	14:50	01:30
96 z 112 -	Przerwa	-	22-01-2027	14:50	15:10	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
97 z 112 Moduł IV, dzień 2, część 4: Omówienie kompetencji: Budowanie Świadomości Markery ACC / APCC / PCC.	Zajęcia	Maciej Świeży	22-01-2027	15:10	17:00	01:50
98 z 112 Moduł IV, dzień 3, część 1: Programy coachingowe w organizacjach .	Zajęcia	Maciej Świeży	23-01-2027	09:00	10:50	01:50
99 z 112 -	Przerwa	-	23-01-2027	10:50	11:10	00:20
100 z 112 Moduł IV, dzień 3, część 2: Zamykanie sesji skoncentrowanej na działaniach vs. zamykanie sesji refleksyjnej, skoncentrowanej na wyższych poziomach logicznych.	Zajęcia	Maciej Świeży	23-01-2027	11:10	13:00	01:50
101 z 112 -	Przerwa	-	23-01-2027	13:00	13:20	00:20
102 z 112 Moduł IV, dzień 3, część 3: Wskazówki dotyczące rozwoju i prowadzenia własnej praktyki coachingowej . Sesje coachingowe w trójkach.	Zajęcia	Maciej Świeży	23-01-2027	13:20	14:50	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
103 z 112 -	Przerwa	-	23-01-2027	14:50	15:10	00:20
104 z 112 Moduł IV, dzień 3, część 4: Ćwiczenie „Model Sukcesu”.	Zajęcia	Maciej Świeży	23-01-2027	15:10	17:00	01:50
105 z 112 Moduł IV, dzień 4, część 1: Możliwości rozwoju w roli coacha.	Zajęcia	Maciej Świeży	24-01-2027	10:00	11:30	01:30
106 z 112 -	Przerwa	-	24-01-2027	11:30	11:50	00:20
107 z 112 Moduł IV, dzień 4, część 2: Pełne sesje coachingowe w trójkach.	Zajęcia	Maciej Świeży	24-01-2027	11:50	14:00	02:10
108 z 112 -	Przerwa	-	24-01-2027	14:00	14:25	00:25
109 z 112 Moduł IV, dzień 4, część 3: Sesja pytań i odpowiedzi dotyczących całego szkolenia.	Zajęcia	Maciej Świeży	24-01-2027	14:25	15:25	01:00
110 z 112 -	Przerwa	-	24-01-2027	15:25	15:40	00:15
111 z 112 Moduł IV, dzień 4, część 4: Podsumowanie efektów szkolenia, wglądów, odkryć i postępów. Ceremonia zamknięcia.	Zajęcia	Maciej Świeży	24-01-2027	15:40	17:00	01:20
112 z 112 -	Walidacja	-	24-01-2027	17:00	18:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	128:00
w tym suma godzin zajęć	111:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	16:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	149:15

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 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli 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	19 926,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	16 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	126,56 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	128:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Maciej Świeży

Maciej Świeży pomaga zespołom liderskim w doskonaleniu jakości współpracy, aktualizacji strategii i budowaniu spójnego stylu przywództwa. Prowadzi projekty doradcze i szkoleniowe związane z kształtowaniem kultury organizacji. Ma 20-letnie doświadczenie w rozwijaniu kompetencji trenerskich i coachingowych. W Think Twice prowadzi kurs The Art and Science of Coaching, Moduł 1 Programu Train the Trainers oraz projekty rozwojowe dla organizacji.

Maciej jest doktorem psychologii specjalizującym się w zagadnieniach związanych z uczeniem się, myśleniem i rozwiązywaniem problemów. Wykłada psychologię organizacji na studiach magisterskich i MBA, współpracuje z Erickson Coaching International i Vrije Universiteit Brussel (w ramach projektu School of Thinking). Ukończył kompleksowe kursy trenerskie i coachingowe. Ma certyfikat Professional Certified Coach (ICF) i doświadczenie w konsultowaniu dynamiki grupy w podejściu Group Relations. Napisał "Psychologię dla coachów" - wydany w Polsce i Wielkiej Brytanii podręcznik stosowania wiedzy psychologicznej w praktyce coachingowej. W pracy rozwojowej Maciej skupia się na dotarciu do ukrytych założeń i wyobrażeń, które odpowiadają za dotychczasowy sposób działania i osiągane efekty. Wspólnie z uczestnikami odkrywa konsekwencje przyjętego przez nich punktu widzenia; zaprasza ich do eksperymentowania z innymi sposobami myślenia. Ma doświadczenie współpracy z grupami zróżnicowanymi pod względem językowym i kulturowym (w Europie i Azji).



2 z 3

Artura Krupa

Konsultant, psycholog. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji liderskich, trenerskich i coachingowych, łącząc wiedzę z zakresu psychologii i zarządzania z praktyką pracy w grupach. W swojej działalności wykorzystuje doświadczenia z obszaru dynamiki zespołowej, wspierając menedżerów, trenerów i organizacje w budowaniu skutecznej współpracy i efektywnego zarządzania. Szczególne miejsce w jego pracy zajmują procesy grupowe, w tym psychodrama, zarówno w kontekście terapeutycznym, jak i biznesowym.

Od 25 lat tworzy i prowadzi programy rozwojowe dla liderów, zespołów projektowych i grup otwartych. Wspiera organizacje w okresach zmian, projektując i konsultując wieloetapowe procesy rozwoju. Pełni rolę mentora i superwizora, dzieląc się wiedzą z kolejnymi pokoleniami specjalistów. Zaangażowany w rozwój psychodramy w Polsce, prowadzi zajęcia w grupach terapeutycznych, edukacyjnych oraz rozwojowych.

Ukończył psychologię na UJ oraz zarządzanie na AGH. Posiada liczne certyfikaty potwierdzające kompetencje w pracy z ludźmi i organizacjami, m.in. jako trener zarządzania (Edexcel i BTEC Professional Qualifications), terapeuta psychodramy (Polskie Stowarzyszenie Psychodramy), coach PCC i ECPC oraz facylitator CPF (IAF).



3 z 3

Magdalena Giec

Specjalizuje się w executive coachingu, mentoringu, peak performance, zapobieganiu wypaleniu zawodowemu, komunikacji międzykulturowej i międzygeneracyjnej oraz przywództwie. W Polsce jest trenerką Think Twice oraz wykładowcą Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Akademii Leona Koźmińskiego oraz Uniwersytetu Merito WSB w Poznaniu.

Wspiera liderów w rozwijaniu odporności psychicznej, regulacji emocji i umiejętności komunikacyjnych w wymagających środowiskach biznesowych. W pracy łączy neuronaukę i peak performance z praktyką przywództwa. Jej klienci zyskują większą klarowność, spokój i sprawczość w kluczowych momentach.

Współpracowała z firmami z różnych sektorów, w tym z branży handlowej i dystrybucyjnej – m.in. z Eurocash – a także z międzynarodowymi korporacjami, takimi jak S.C. Johnson, OLX, Fujitsu, Wunderman Thomson Technology, Google Polska, Allegro. Jej klientami są członkowie najwyższej kadry zarządzającej, właściciele firm oraz liderzy wolnych zawodów i administracji publicznej.

Jako trener i mentor coach Erickson Coaching International prowadziła programy w takich krajach jak Francja, Szwajcaria, Luksemburg, Kanada, Brazylia, Indie, Chiny i Arabia Saudyjska. Szkoliła także prawników w Radzie Europy oraz pracowników Parlamentu Europejskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje około 400 stron materiałów zawierających teksty rozszerzające rozumienie treści szkolenia, scenariusze ćwiczeń coachingowych oraz schematy i arkusze oceny. Dodatkowo uczestnik otrzymuje zdjęcia tablic flipchart wypracowanych podczas poszczególnych modułów przez całą grupę.

Warunki uczestnictwa

W celu zgłoszenia udziału, osoba uczestnicząca proszona jest zapis przez BUR oraz o zakup szkolenia przez platformę zakupową: <https://programy.thinktwice.pl/product/certyfikowany-program-coachingowy-the-art-science-of-coaching/>

Informacje dodatkowe

Testy sprawdzające wiedzę po każdym z czterech modułów szkolenia. Ocena sesji coachingowych prowadzonych w czasie ćwiczeń na zajęciach. Ocena nagrywanych sesji coachingowych jakie uczestnik jest zobowiązany do dostarczenia do Think Twice w trakcie trwania kursu.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Izabela Dołęgiewicz



E-mail izabela.dolegiewicz@thinktwice.pl

Telefon (+48) 506 006 087