



Akademia Bliżej
Natalia Kurzawa



Coaching i mentoring- kurs certyfikownay VCC

Numer usługi 2024/06/03/11147/2168796

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 90 h

📅 12.10.2024 do 31.01.2025

11 000,00 PLN brutto

11 000,00 PLN netto

122,22 PLN brutto/h

122,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• pracownicy działów HR którzy planują pełnienie roli coacha i mentora w swojej firmie lub organizacji.• trenerzy, coachowie, mediatorzy którzy z racji swojego zawodu mają doświadczenia w rozwoju innych, a chcieliby poznać kolejną formę pracy skierowaną na podnoszenie kompetencji innych• do wszystkich, którzy mają potrzebę wspierania innych w ich w rozwoju metodą coachingu i mentoringu i chcą poznać nową metodę wspierania rozwoju potencjału osobistego i zawodowego
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	11-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	90
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

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia sesji coachingowo-mentoringowych w obszarze odkrywania i rozwijania potencjału osobistego oraz zawodowego klienta. Osiągnięcie zakładanych efektów uczenia się pozwoli na profesjonalne przeprowadzanie sesji coachingowo-mentoringowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>charakteryzuje ogólną i specjalistyczną wiedzę w zakresie coachingu</p>	<p>wymienia wszystkie źródła coachingu (np. NLP, psychologia pozytywna, terapia poznawczo behawioralna itp.), charakteryzuje narzędzia i modele wykorzystywane w procesie coachingu, wymienia różne kategorie i rodzaje coachingu</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>charakteryzuje wiedzę wymaganą dla roli coacha z zakresu psychologii pozytywnej</p> <p>charakteryzuje model GROW oraz model SMART</p>	<p>wymienia podstawowe założenia psychologii pozytywnej, definiuje główne obszary badań, charakteryzuje modele dobrostanu i ich składowe</p> <p>wymienia poszczególne etapy procesu GROW, wymienia cele każdego etapu i przytacza co najmniej 10 użytecznych pytań na każdym etapie, charakteryzuje akronim SMART i definiuje poszczególne kryteria celu zgodnie z tym akronimem, przekształca cele ogólne w cele w formie SMART</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Charakteryzuje narzędzia rozwojowe wykorzystywane w procesie coachingu takie jak Koło życia, Model Diltsa</p> <p>charakteryzuje narzędzia twórczego myślenia oraz refleksji: Walt Disney, Okno Johari, analiza pola sił Kurta Levina</p>	<p>definiuje źródła pochodzenia podstawowych narzędzi rozwojowych wykorzystywanych w coachingu (przynajmniej 5 narzędzi), wymienia zastosowanie modelu koła życia i jego modyfikacji w coachingu (np. Koło Motywacji, Koło Zasobów itp.), wymienia przykładowe pytania do każdego elementu Piramidy Diltsa</p> <p>definiuje, w których etapach sesji są wykorzystywane narzędzia twórczego myślenia i narzędzia refleksji, wymienia co najmniej 3 narzędzia twórczego myślenia mające zastosowanie w coachingu, prezentuje przykładowe pytania na każdym z 3 etapów pracy w modelu Walta Disneya, wymienia 3 przykładowe korzyści z zastosowania w procesie Analizy Pola Sił</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzuje narzędzia pracy z motywacją, wartościami i przekonaniem w coachingu	opisuje etapy Dialogu Sokratejskiego i wymienia 5 pytań racjonalnego myślenia w pracy z przekonaniem przy spadku motywacji, definiuje własne wartości wspierające bądź sabotujące samo motywację (przynajmniej 5), definiuje różnice między przekonaniem a wartościami coachingu	Test teoretyczny
w obszarze umiejętności: stosuje poznane modele i narzędzia coachingowe w pracy z klientem	charakteryzuje 3 modele rozmów coachingowych (GOLD, GROW, REGROW) prezentuje cele i znaczenie każdego etapu modelu GROW, GOLD, REGROW)	Obserwacja w warunkach symulowanych
stosuje efektywną komunikację podczas sesji coachingowych taką jak aktywne słuchanie	podaje przykład parafrazy podczas sesji coachingowej, definiuje czym jest klaryfikacja i podaje przykłady klaryfikacji, wymienia co najmniej 5 barier skutecznej komunikacji interpersonalnej, wymienia słowa i określenia blokujące komunikację w procesie	Obserwacja w warunkach symulowanych
przedstawia cele coachingu i wykorzystywane narzędzia	wymienia różnice między coachingiem, monitoringiem i terapią, charakteryzuje cele procesu coachingu i poszczególnych etapów pracy, wymienia elementy kontraktu z klientem coachingowym, definiuje celowość zastosowania różnorodnych narzędzi (co najmniej 3) i charakteryzuje sytuacje kiedy skuteczność ich zastosowania może być ograniczona	Test teoretyczny
zadaje pytania pogłębiające, sięgające sedna, początkujące zmiany	zadaje tzw. „mocne” pytania w procesie coachingu, definiuje właściwe momenty procesu na zadanie „mocnego” pytania zgodnie z Transteoretycznym Modelem Zmiany w prowadzonej sesji coachingowej w modelu GROW	Obserwacja w warunkach symulowanych
umiejętnie buduje u klienta proces uczenia się i osiągnięcia celów	wymienia 6 etapów procesu zmiany wg Prochaski, definiuje narzędzia właściwe na poszczególnych etapach, wskazuje przykładowe cele na proces i przykładowe cele sesji w formacie SMART	Test teoretyczny
udziela informacji zwrotnych	udziela dla klienta po sesji coachingowej informację zwrotną - rozwojową	Obserwacja w warunkach symulowanych
buduje umiejętności refleksji u klienta	stosuje pytania sprzyjające refleksji klienta w sesji coachingowej klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poufność informacji uzyskanych od klienta zgodnie z kontraktem	Konstruuje zasady prowadzenia procesu oraz postawy obydwu stron niezbędne w coachingu, czy też w coachingu businessowym gdzie sponsor i klient to różne osoby, uzgadnia z klientem rodzaj i zakres informacji przekazywanych sponsorowi	Obserwacja w warunkach symulowanych
Etyczne postępowanie	prezentuje zachowania zgodne z Kodeksem Etyki, nazywa i deklaruje wartości oczekiwane od klienta niezbędne z procesie coachingowym	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje proces mentorski, za który odpowiada	identyfikuje oraz analizuje mocne i słabe strony podopiecznego wykorzystując przykładowe narzędzie badania luk kompetencyjnych, formułuje informacje zwrotne budujące samoświadomość, indukuje możliwe ścieżki rozwoju kariery oraz analizuje zagrożenia i szanse mentee, rozwija kompetencje osobiste i społeczne mentee wskazując potencjalne źródła rozwoju	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opisuje narzędzia do sesji mentorskich	charakteryzuje 4 modele/struktury prowadzenia sesji mentoringowych (np., GROW, GOLD, REGROW ,OSCAR)	Test teoretyczny
Stosuje mocne pytania w sesji mentoringowej	Zadaje pytania budujące refleksyjność i myślenie rozwiązaniami klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje etapy przygotowania programu mentoringowego oraz prowadzi ewaluację działań	identyfikuje kulturę organizacyjną mającą wpływ na proces mentoringowy, identyfikuje kluczowe obszary luk kompetencyjnych i rozwoju w organizacji ,buduje agendę do wprowadzenia planu mentoringu w organizacji, wprowadza arkusze i procesy ewaluacji mentoringu w organizacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Ocenia i kontroluje realizację celów podopiecznego	charakteryzuje cele na proces mentoringowy i poszczególne sesje. uzgadnia terminy ewaluacji procesu, udziela konstruktywnej informacji zwrotnej	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

Tak

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

Tak-dokument jest rozpoznawalny i otrzymał rekomendacje

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja VCC
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Fundacja VCC
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Coaching i mentoring- model wspierania w zmianie

- Kto to jest trener rozwoju osobistego-coach i mentor
- Nauczanie dorosłych-cykl Kolba
- Założenia coachingu
- Jak wygląda coaching?
- Kluczowe wartości i zasady coachingu
- Modele wspierania w rozwoju osobistym
- Różnica pomiędzy terapią a coachingiem
- Motywacja w coachingu, strefa wpływu i sfera komfortu
- Model GROW w coachingu - etapy modelu **GROW** w procesie coachingu
- Sesja kontraktowa
- Umiejętne planowanie i ustalanie celów wg metody SMART w modelu GROW
- Uszczegółowienie celu z danego obszaru-**siatka celów**

- Kluczowe kompetencje coachingowe wg standardów VCC na bazie wartości ICF : postawa coachingowa, współtworzenie relacji, efektywne komunikowanie się, wspieranie uczenia i rozwoju
- Sztuka zadawania pytań i ich moc
- Analiza ważnych obszarów w życiu klienta-**koło życia**
- Narzędzia budowania refleksyjności klienta:
- Poziomy neurologiczne R.Dilts

- Przekonania i wartości
- Trening umiejętności prowadzenia sesji w modelu GROW
- Modele uniwersalne stosowane w coachingu
- Rozliczanie efektów coachingu
- Metody mierzenia efektywności coachingu

PRZYGOTOWANIE PROCESU COACHINGOWO-MENTORINGOWEGO

- Cele i założenia mentoringu
- Różnorodność form mentoringu
- Techniki pracy mentora

MENTORING - formy i metody pracy

- Budowanie relacji
- Wybór najlepszej metody przekazywania wiedzy
- Udzielania informacji zwrotnej
- Narzędzia motywacyjne – rola mentora w motywowaniu
- Narzędzia menedżerskie – mentor jako lider
- Narzędzia rozwojowe w mentoringu

PROGRAMY MENTORSKIE I ROZWÓJ OSOBISTY MENTORA

- Kluczowe metody wdrażania programów mentorskich w organizacji
- Czynniki determinujące sukces programów mentoringowych

Kluczowe kompetentne coacha i mentorskie

- Egzamin VCC

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	11 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	11 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	122,22 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,22 PLN

W tym koszt walidacji brutto	600,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	600,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	600,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	600,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Cezary Radomski

Trener, mentor i coach, mediator /negocjator gospodarczy
Trener VCC, egzaminator VCC: moduł mediacje sądowe i pozasądowe
Socjolog i psycholog specjalizujący się w psychologii biznesu i sztuce rozwiązywania konfliktów w organizacji i biznesie,
kierownik projektów rozwoju kadr od roku 2002. Absolwent psychologii Szkoły Trenerów Biznesu i Szkoły Coachingu i Mentoringu „Moderator”. Wykładowca i kierownik studiów podyplomowych na Uniwersytecie SWPS m. in. Negocjacje i mediacje w organizacji i biznesie.
Od roku 2013 współpracuje jako doradca i trener/ekspert rozwiązywania konfliktów z Akademią Bliżej oraz Ośrodkiem Mediacji Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Synergia we Wrocławiu. Wieloletni współpracownik firm szkoleniowo-doradczych, do których należą m.in. TAW Polska oraz „Moderator” gdzie był m.in. współprowadzącym kilkunastu edycji Szkoły Trenerów Biznesu Moderator oraz projektów doradczo-szkoleniowych związanych z rozwiązywaniem konfliktów w organizacji i biznesie. Kierował projektami rozwojowymi dla menedżerów, sprzedawców i wybranych grup specjalistów. Prowadzi szkolenia oraz coaching i doradztwo w obszarach zarządzania i motywowania pracowników, budowania zespołu, rozwiązywania konfliktów, negocjacji, marketingu, sprzedaży i obsługi klienta, podnoszenia efektywności osobistej oraz działania zespołu, podejmowania decyzji i rozwiązywania problemów.
Przeprowadził ponad 500 szkoleń i kursów.



2 z 3

Roman Cieśla

coaching, mentoring, sprzedaż, kompetencje managerskie, negocjacje, komunikacja w biznesie, budowanie odporności psychicznej, praca z nawykami.
: Manager z 20 letnim doświadczeniem zdobytym w korporacjach i prowadzeniu własnej firmy. Pracował jako manager ds. szkoleń i trener wewnętrzny w międzynarodowych korporacjach oraz mediator w organizacji.
W latach 2011-2019 – prowadził projekty doradcze, szkolenia i coaching dla firm sektora MISP i szkolenia dla firm sektora korporacyjnego jako freelancer firm szkoleniowych.
Prowadził wykłady na studiach podyplomowych na kierunku Psychologia w Biznesie

Absolwent Akademii Ekonomicznej i Studiów Podyplomowych na kierunku Trener Grupowy na SWPS, Absolwent kursów „Train the Trainer” w Monachium i Poznaniu .
Ukończył kursy Praktyk i Mistrz NLP, certyfikowany trener i egzaminator VCC, Szkoła asesora AC/DC,

Akademię Profesjonalnego Mediatora.

Posiada certyfikat : Practitioner Coach Diploma Noble Manhattan Coaching, Badania Odporności Psychiczej testem MTQ48.

Prowadzi szkolenia oraz coaching i mentoring w obszarach zarządzania, rozwiązywania konfliktów, budowania zespołu, komunikacji interpersonalnej, rozwiązywania konfliktów, mediacji, negocjacji, sprzedaży i obsługi klienta, podnoszenia efektywności osobistej, inteligencji emocjonalnej , Specjalizuje się w coachingu managerskim i zespołowym.

Przeprowadził ponad 350 dni szkoleniowych m.in.: PZ Cusson, Diament Doradcy, Skandia SA, Deutsche Bank, Centrum Usług Finansowych, Wrigley Polan



3 z 3

dr Magdalena Zubiel

Kognitywistka, ekspert w obszarze komunikacji i neuromarketingu, psycholog i trener biznesu, certyfikowany coach VCC i terapeuta w nurcie TSR i RTZ, wykładowczyni na kierunkach Psychologia, Psychologia w biznesie oraz Pedagogika. Specjalizuje się w szkoleniach biznesowych w obszarze komunikacji interpersonalnej i grupowej, autorka programów szkoleniowych ukierunkowanych na usprawnienie pracy zespołów oraz kompetencji z szeroko pojętej komunikacji, współpracy w zespole i zarządzania zespołami. Zapalona orędowniczka psychologii pozytywnej, nowej pedagogiki i neuronauk.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- podręcznik VCC Mentoring-odkrywanie i rozwijanie potencjału osobistego i zawodowego
- materiały szkoleniowe
- ćwiczenia rozwojowe
- dostęp do wykonania testu psychologicznego PCT-A jako narzędzia diagnostycznego wraz z raportem.

Informacje dodatkowe

Harmonogram zawiera przerwy 15-minutowe co 90 minut.

Uczestnik na dwa tygodnie przed rozpoczęciem kursu jest zobowiązany do podpisania umowy na realizację usług szkoleniowych z Akademią Blżej.

Sprzedawca zwolniony jest podmiotowo od towaru i usług an podst.art.113 ust.1 ustawy o vat

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji ZOOM.

Minimalne wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2GB pamięci RAM (lun 4-rdzeniowy)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10) Mac wersja 10.13,

Przeglądarka internetowa GOOGLE Chrome, Mozilla,Firefox

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 mbps

kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki,(ZOOM współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami).Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć się do szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika projektu przed szkoleniem. Uczestnik szkolenia każdorazowo przed zajęciami grupowymi otrzymuje zaproszenie na spotkanie on-line.

Kontakt



Natalia Kurzawa

E-mail szkolenia.blizej@wp.pl

Telefon (+48) 530 697 250