

# DNA MENADŻERA

POZIOM II

## SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®

**Kompleksowy projekt przygotowujący do pracy z  
zespołem, rozwijający zaawansowane  
kompetencje menadżerskie.**

**Edycja JESIEŃ 2018 – WARSZAWA**



„Stwarzamy możliwości do rozwoju kreując  
niebanalny klimat do dokonywania  
trwałych i odważnych zmian

Nasi partnerzy:

IZBA COACHINGU



Akademia  
Humanistyczno-  
Ekonomiczna  
w Łodzi



Polska Izba  
Firm Szkoleniowych

Fundacja  
Dziecięca  
Fantazja



Misja Grupy SET

## DLACZEGO GRUPA SET®?

Od ponad 15 lat z sukcesami wspieramy  
**ROZWÓJ** wiodących korporacji i rynku szkoleniowego w Polsce.  
Zrealizowaliśmy **ponad 25 000 godzin efektywnych szkoleń** i procesów rozwojowych.



### NASZE MARKI



To oferta rozwojowa DLA CIEBIE.  
Zdefiniuj i zrealizuj z nami swój  
Wielki Zuchwały Wypasiony Cel! 😊



To rozwiązania DLA FIRM. Omijamy  
bariery i stwarzamy możliwości do wykorzystania  
potencjału organizacji.,



To oferta DLA CIEBIE. Kursy online  
i platforma e-learningowa wspierająca wdrożenie  
Twoich nowych kompetencji.



To nasze CENTRUM SZKOLENIOWE  
w Warszawie. Mamy tu wszystko, czego  
potrzebujesz do zrealizowania szkolenia.

### NIEPOWTARZALNY KNOW-HOW I NAJWYŻSZA JAKOŚĆ



Fundamentem naszych projektów są

## Modele Rozwojowe Grupy SET®.

Wartość merytoryczna naszych rozwiązań jest weryfikowana i pozytywnie  
oceniana przez uczestników naszych szkoleń.

Średnia ocena **naszej pracy to 4,92 pkt** (skala 1-5).

### MISJA

Stwarzamy możliwości  
do rozwoju kreując  
**niebanalny klimat** do  
dokonywania trwałych i  
odważnych zmian.

### WARTOŚCI

**Niezależność.**  
**Pasja.**  
**Otwartość.**  
**Dbłość**  
**o relacje.**

### GWARANCJA

Gwarantujemy **pełne**  
**zadowolenie**  
albo powtórzenie  
elementów projektu na  
nasz koszt!

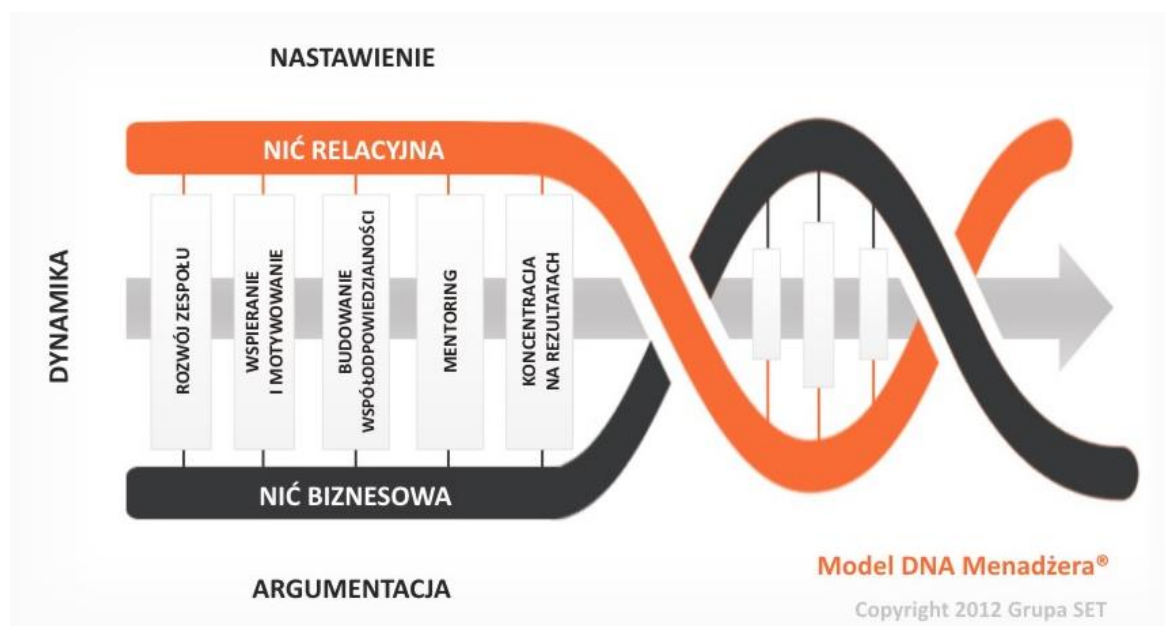
## DNA MENADŻERA® - ZAŁOŻENIA PROJEKTU

**DNA MENADŻERA POZIOM II – SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®** jest kompleksowym projektem rozwojowym, który rozwija zaawansowane kompetencje menadżera zespołu.

Program został zaprojektowany tak, aby rozwinąć kompetencje menadżerów, począwszy od prowadzenia efektywnych rozmów rekrutacyjnych, poprzez prowadzenie spotkań i ocen pracowniczych, aż do zarządzania konfliktem w podległym zespole. Program jest też kontynuacją projektu DNA Menadżera Szkołą Zarządzania Akademii SET i jednocześnie może być realizowany bez wcześniejszego ukończenia ww. projektu

**Model DNA Menadżera®** stanowi podstawę programu Szkoły i obejmuje:

- **D – DYNAMIKĘ**, czyli obserwację, podążanie za ciągle zmieniającą się sytuacją w zespole oraz elastyczny i szybki dobór metod/technik pracy.
- **N – NASTAWIENIE**, czyli postawę menadżera adekwatną do sytuacji oraz zachowanie równowagi pomiędzy aspektem wspierania i wymagam w codziennej pracy.
- **A – ARGUMENTACJĘ** - argumentowanie swojego stanowiska z wykorzystaniem sprawdzonych technik.
- oraz **5 GŁÓWNYCH KOMPETENCJI MENADŻERSKICH** będących łącznikiem pomiędzy dbałością o biznes, a dbałością o relacje w taki sposób, aby skutecznie wykorzystać efekt synergii tych dwóch aspektów i dynamicznie nimi zarządzać.

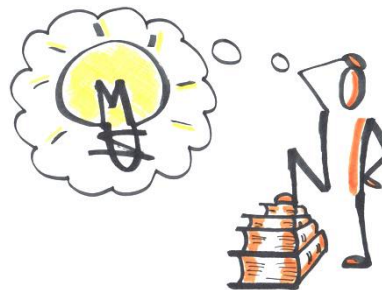


## DNA MENADŻERA® - NASZA PRZEWAGA

Projekt DNA Menadżera Poziom II Akademii SET® wyróżniają:

- **MAKSYMALNIE PRAKTYCZNY PROGRAM.**

Uczestnicy projektu, po zakończonym szkoleniu znają łatwe do zastosowania w praktyce techniki i narzędzia, osadzone w realiach ich własnego biznesu. Program zaprojektowaliśmy w taki sposób, żeby móc na bieżąco dostosowywać je do specyfiki pracy uczestników.



- **NARZĘDZIA PRACY MENADŻERA.**

Uczestnicy otrzymują konkretne arkusze pracy, np. karty oceny pracownika, arkusze informacji zwrotnych, formularze rozmów i skrypty z przydatnymi technikami.

- **RÓWNOWAGA MIĘDZY APSEKTAMI” WSPIERAM” I “WYMAGAM”.**

Rozwijamy pełne kompetencje menadżera, zarówno w zakresie wspierania pracowników, w trosce o rozwój kompetencji pracowniczych, dobre relacje i motywację w zespole, jak i stawiania im wymagań w trosce o realizację celów biznesowych.

- **PROGRAM ODWOŁUJE SIĘ DO SPRAWDZONYCH TECHNIK I NARZĘDZI.**

Przy tworzeniu programów modułów szkoleniowych odwołujemy się do zweryfikowanych teorii i modeli zarządzania zespołami. Bazujemy również na doświadczeniach menadżerskich, wynikających z naszej praktyki i praktyki naszych klientów.

- **PROWADZENIE SZKOLEŃ PRZEZ DOŚWIADCZONYCH TRENERÓW I MENADŻERÓW.**

Trenerzy w projekcie DNA Menadżera to praktycy w zarządzaniu. Każdy z nich zarządzał zespołami pracowniczymi, był odpowiedzialny za realizację celów biznesowych organizacji, w której pracował. Są praktykującymi trenerami biznesu, z sukcesami wspierającymi kadrę menadżerską w różnych organizacjach. Wszyscy pracują w oparciu o Model Efektywnego Treningu – Model SET®.



## DNA MENADŻERA® POZIOM II - PROGRAM

### SESJE SZKOLENIOWE

/64 godziny/

#### **SZKOLENIE 1** /16 godzin/

##### **PROWADZENIE ROZMÓW REKRUTACYJNYCH**

W poszukiwaniu najlepszych genów.

#### **SZKOLENIE 2** /16 godzin/

##### **PROWADZENIE EFEKTYWNYCH SPOTKAŃ Z ZESPOŁEM**

Spotkanie jako bonus, a nie strata czasu.

#### **SZKOLENIE 3** /16 godzin/

##### **ZARZĄDZANIE KONFLIKTEM I MEDIACJE**

Wykorzystanie konfliktu do budowania synergicznego zespołu.

#### **SZKOLENIE 4** /16 godzin/

##### **PROWADZENIE OCEN PRACOWNICZYCH**

Planowanie prawdziwego rozwoju i ścieżki kariery pracownika.

### E-LEARNING

/4 godziny/

#### **LEKCJA 1**

/1 godzina/

**Wywiad  
behavioralny.**

#### **LEKCJA 2**

/1 godzina/

**Prowadzenie  
spotkań.**

#### **LEKCJA 3**

/1 godzina/

**Proces grupowy i  
role w grupie.**

#### **LEKCJA 4**

/1 godzina/

**Test egzaminacyjny.**

### BONUS

**DOSTĘP DO BAZY WIEDZY**  
Materiały edukacyjne. Narzędzia.

**INDYWIDUALNA OPIEKA**  
Konsultacje. Pomoc przy realizacji zadań.

/OPCJA DODATKOWA/ **PERFORMANCE COACHING** /8 godzin/

**INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE** /8 x 1 godzina/

Wsparcie wdrożenia kompetencji rozwijanych w Szkole Zarządzania.

Program Szkoły obejmuje **76 GODZIN NAUKI** i składa się z trzech bloków merytorycznych:

- **DNA MENADŻERA POZIOM II – SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®:**

- **BLOK 1 – SESJE SZKOLENIOWE /64 godziny/**

Cykl czterech dwudniowych szkoleń, które rozwijają dodatkowe kompetencje menadżerskie niezbędne do efektywnego zarządzania zespołem. **Program jest kontynuacją DNA MENADŻERA AKADEMII SET®.** Program może być również realizowany bez wcześniejszego ukończenia pierwszego poziomu.

- **BLOK 2 – E-LEARNING /4 godziny/**

To cztery lekcje e-learningowe uzupełniające wiedzę i rozwijające umiejętności ćwiczone podczas szkoleń, wymagane do uzyskania certyfikatu ukończenia projektu DNA Menadżera Akademii SET® POZIOM II.



- **PERFORMANCE COACHING /OPCJA/:**

- **BLOK 3 – INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE /8 godzin/**

Coaching jest jedną z najefektywniejszych metod wspierania w rozwoju. Coach będzie Tobie towarzyszył w realizacji Twoich celów. Nie będzie mówił co masz robić, będzie zadawał pytania, dzielił się swoimi obserwacjami, czasem proponował zadania, które mają przybliżyć Cię do osiągnięcia Twoich zamierzeń. Technicznie proces coachingowy to 8 godzinnych sesji, które odbywają się w odstępach dwutygodniowych. Sesje są realizowane są telefonicznie lub przez komunikator internetowy np. Skype. Praca w coachingu dotyczy różnych sfer funkcjonowania klienta, które mogą mieć wpływ na efektywność jego działania – zachowań, postaw czy emocji. To klient decyduje co będzie tematem pracy coachingowej.



## OPIS MODUŁÓW – SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®

ZJAZD 1 / sobota - niedziela /	<p><b>SZKOLENIE</b></p> <p><b>PROWADZENIE ROZMÓW REKRUTACYJNYCH</b></p> <p>W poszukiwaniu najlepszych genów.</p> <p>16 godzin</p>	<p><b>Opis stanowiska pracy:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Opis stanowiska pracy</li> <li>Zasady tworzenia opisu stanowiska</li> <li>Zasady opisywania kompetencji kandydata</li> </ul> <p><b>Ocena dokumentów kandydatów:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zasady analizy dokumentów aplikacyjnych</li> <li>Pytania, których nie należy zadawać</li> </ul> <p><b>Wstępny wywiad telefoniczny:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Czy warto prowadzić wstępny wywiad telefoniczny?</li> <li>Struktura wywiadu.</li> </ul> <p><b>Metody rekrutacyjne:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wywiad.</li> <li>Wywiad z ćwiczeniami.</li> <li>Testy kompetencyjne.</li> <li>Assessment Center</li> </ul> <p><b>Wywiad kompetencyjny:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Korelacja między kompetencją a pytaniem w wywiadzie.</li> <li>Rodzaje pytań w wywiadzie behawioralnym.</li> <li>Trening umiejętności prowadzenia wywiadów kompetencyjnych</li> <li>Model PRO – jak zbierać cenne informacje o kandydacie.</li> <li>Analiza odpowiedzi kandydatów.</li> </ul> <p><b>Spotkanie rekrutacyjne:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Struktura spotkania rekrutacyjnego.</li> <li>Prowadzenie spotkania rekrutacyjnego.</li> <li>Ocena kandydata na podstawie notatek.</li> <li>Dokonywanie kompleksowej oceny kandydata.</li> </ul> <p><b>Narzędzia rekrutacyjne:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Projektowanie testów kompetencyjnych.</li> <li>Projektowanie ćwiczeń rekrutacyjnych.</li> </ul>
	<p><b>E-LEARNING</b></p> <p><b>LEKCJA 1</b></p> <p><b>Wywiad behawioralny.</b></p> <p>1 godzina</p>	<p><b>Lekcja dotycząca wywiadu behawioralnego i zasad jego prowadzenia.</b></p>

<b>ZJAZD 2 / sobota - niedziela /</b>	<p><b>SZKOLENIE</b></p> <p><b>PROWADZENIE EFEKTYWNYCH SPOTKAŃ Z ZESPOŁEM</b></p> <p>Spotkanie jako bonus, a nie strata czasu.</p> <p>16 godzin</p>	<p><b>Celowość i efektywność spotkań:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kiedy warto organizować spotkanie.</li> <li>• Jakie są korzyści i zagrożenia z organizacji spotkań.</li> <li>• Co decyduje o efektywności spotkań.</li> <li>• Typy spotkań biznesowych             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Informacyjne</li> <li>○ Robocze</li> <li>○ Relacyjne</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Przygotowanie do spotkania:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zasady ustalania celów spotkania.</li> <li>• Zaproszenie na spotkanie.</li> <li>• Przygotowanie dobrego wprowadzenia do spotkania – struktura INTRO</li> </ul> <p><b>Prowadzenie spotkania:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktura spotkania – struktura rombu.</li> <li>• Techniki koncentracji uwagi podczas spotkania informacyjnego.</li> <li>• Błędy popełniane podczas spotkań informacyjnych</li> </ul> <p><b>Sytuacje trudne podczas spotkań:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Źródła i przejawy oporu podczas spotkań.</li> <li>• Analiza transakcyjna.</li> <li>• Techniki przyjmowania obiekcji podczas spotkań z zespołem.</li> <li>• Trening umiejętności pracy z sytuacjami trudnymi.</li> </ul> <p><b>Kreatywne techniki prowadzenia spotkań:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktury użyteczne podczas prowadzenia spotkań.</li> </ul>
	<p><b>E-LEARNING</b></p> <p><b>LEKCJA 2</b> Prowadzenie spotkań.</p> <p>1 godzina</p>	<p><b>Lekcja dotycząca przydatnych struktur na spotkania z zespołem. W lekcji znajdziesz gotowe scenariusze na spotkania.</b></p>



<b>ZJAZD 3</b> / sobota - niedziela /	<p><b>SZKOLENIE</b></p> <p><b>ZARZĄDZANIE KONFLIKTEM I MEDIACJE</b></p> <p><b>Wykorzystanie konfliktu do budowania synergicznego zespołu.</b></p> <p>16 godzin</p>	<p><b>Konflikty w zespole:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czym jest konflikt i czy to coś złego?</li> <li>• Fazy funkcjonowania zespołu a konflikt – proces grupowy w pracy menadżera.</li> <li>• Źródła konfliktów</li> <li>• Metody rozstrzygania sporów:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Nieformalne negocjacje</li> <li>○ Mediacja</li> <li>○ Wspomagany dialog</li> <li>○ Postępowanie pojednawcze</li> <li>○ Arbitraż</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Style reagowania na konflikt:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak różnie reagujemy na konflikt.</li> <li>• Autodiagnoza własnego stylu reagowania na konflikt.</li> <li>• Pozycje psychologiczne w konflikcie.</li> </ul> <p><b>Mediacje w miejscu pracy:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czym właściwie są mediacje.</li> <li>• Kluczowe zasady prowadzenia mediacji.</li> <li>• Model 6 kroków mediacji – struktura spotkania mediacyjnego.</li> <li>• Wybrane techniki mediacji.</li> </ul> <p><b>Techniki wspierające pracę w konflikcie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asertywna komunikacja w konflikcie.</li> <li>• Sprowadzanie na poziom potrzeb i oczekiwań – klucz do rozwiązania konfliktu.</li> </ul> <p><b>Spotkanie relacyjne – rozwiązywanie konfliktów w grupie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Co robić, gdy konflikt dotyczy całego zespołu.</li> <li>• Mediacje w zespole to nie wyjazd integracyjny.</li> <li>• Warsztaty wartości – sposób na pracę z konfliktem w zespole.</li> <li>• Trening umiejętności prowadzenia warsztatu wartości.</li> </ul>
	<p><b>E-LEARNING</b></p> <p><b>LEKCJA 3</b></p> <p><b>Proces grupowy i role w grupie.</b></p> <p>1 godzina</p>	<p><b>Lekcja dotycząca procesu grupowego i kluczowych potrzeb członków zespołu w poszczególnych fazach procesu grupowego.</b></p>

ZJAZD 4 / sobota - niedziela /	<p><b>SZKOLENIE</b></p> <p><b>PROWADZENIE OCEN PRACOWNICZYCH</b></p> <p>Planowanie prawdziwego rozwoju i ścieżki kariery pracownika.</p> <p>16 godzin</p>	<p><b>Ocena jako narzędzie wspierania pracowników w rozwoju</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czym jest ocena pracownika.</li> <li>• Korzyści z oceny dla pracownika i przełożonego.</li> <li>• Ocena pracownika jako proces.</li> </ul> <p><b>Brak przygotowania jest przygotowaniem porażki:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Znacznie przygotowania do rozmowy oceniającej.</li> <li>• Częste błędy na etapie przygotowania.</li> <li>• Jak przygotować siebie do rozmowy oceniającej?</li> <li>• Jak przygotować pracownika do rozmowy oceniającej?</li> </ul> <p><b>Self determination theory (SDT) – wpływ oceny na motywację.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SDT w procesie oceny pracowników – dlaczego warto o tym pamiętać.</li> <li>• Co wpływa pozytywnie, a co negatywnie na motywację pracownika.</li> <li>• Kompetencje /Mistrzostwo – jak dbać o wewnętrzne przekonanie, że pracownik potrafi wykonać określone zadanie.</li> <li>• Autonomia – zadbaj o samodzielne decyzje pracownika.</li> <li>• Istotność / Cel – jak nadać sens prac.</li> </ul> <p><b>Przebieg rozmowy oceniającej:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak dobrze zacząć?</li> <li>• Kto i kiedy zabiera głos – struktura rozmowy.</li> <li>• Sytuacje trudne podczas rozmowy oceniającej.</li> <li>• Projektowanie działań rozwojowych.</li> <li>• Zakończenie spotkania z pracownikiem.</li> </ul>
	<p><b>E-LEARNING</b></p> <p><b>LEKCJA 4</b></p> <p>Test egzaminacyjny.</p> <p>1 godzina</p>	<p><b>Test integrujący wiedzę z całego kursu.</b></p>



**ZAJĘCIA SĄ PROWADZONE PRZEZ MENADŻERÓW I JEDNOCZEŚNIE PRAKTYKUJĄCYCH TRENERÓW** – co gwarantuje najwyższy poziom użyteczności sesji szkoleniowych.

**LICZBA UCZESTNIKÓW W GRUPIE SZKOLENIOWEJ NIE PRZEKRACZA 12 OSÓB**, co gwarantuje komfort nauki i zapewnia 100% uważności na potrzeby każdego uczestnika.

W Akademii SET® **UCZESTNIK OTRZYMUJE GWARANCJĘ 100% ZADOWOLENIA** albo zwrot całej wpłaconej opłaty za naukę.

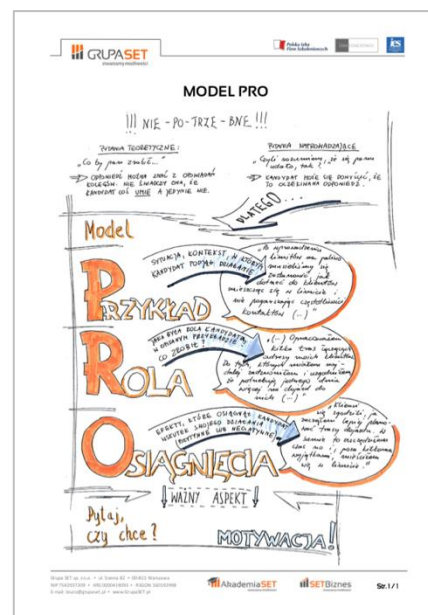
## OPIS MODUŁÓW – PERFORMANCE COACHING

TEMAT	OPIS MODUŁU
<p><b>INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE</b></p> <p>Sesje zdalne.</p> <p>8 x 1 godzina</p>	<p>Coaching jest jedną z najefektywniejszych metod wspierania w rozwoju. Coach towarzyszy swojemu klientowi (uczestnikowi projektu) w realizacji jego celów. Coach nie mówi klientowi, co ma robić, zadaje pytania, dzieli się swoimi obserwacjami, czasem proponuje zadania, które mają przybliżyć klienta do osiągnięcia jego zamierzeń. Coaching jest procesem nastawionym na rozwój i wykorzystanie potencjału klienta.</p> <p>Technicznie proces coachingowy to 8 godzinnych sesji, które odbywają się w odstępach dwutygodniowych. Sesje są realizowane są telefonicznie lub przez komunikator internetowy np. Skype. Praca w coachingu dotyka różnych sfer funkcjonowania klienta, które mogą mieć wpływ na efektywność jego działania – zachowań, postaw czy emocji. To klient decyduje co będzie tematem pracy coachingowej.</p>

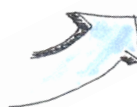
## MATERIAŁY SZKOLENIOWE

Każdy uczestnik projektu otrzyma:

- **Segregator szkoleniowy z materiałami merytorycznymi.**
- **Materiały w wersji elektronicznej** na platformie e-learningowej SET Online® - materiały merytoryczne, prezentacje wykorzystywane przez trenerów podczas szkoleń, zdjęcia flipchartów i materiały bonusowe.
- **Wygodną aplikację na smartfona** z dostępem do platformy e-learningowej SET On-line.
- **Zadania wdrożeniowe** do samodzielnej realizacji zgodnie z programem Szkoły.
- **Pakiet narzędzi menadżera** do efektywnego wykorzystania w codziennej pracy.



Przykład graficznie opracowanych materiałów



## DYPLOM I CERTYFIKAT

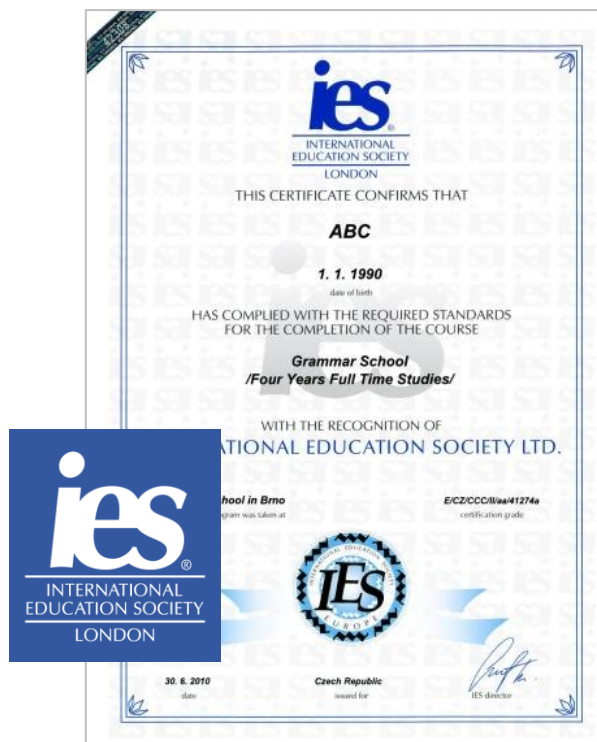
### DYPLOM UKOŃCZENIA SZKOŁY ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®

Każdy uczestnik DNA Menadżera Poziom II Szkoły Zarządzania Akademii SET® otrzyma dyplom potwierdzający zdobycie nowych kompetencji. Warunkiem otrzymania Dyplomu jest udział w 100% zajęć i pozytywny wynik w teście integrującym wiedzę.



### MIEDZYNARODOWY CERTYFIKAT IES LTD®

Grupa SET jest subjektem edukacyjnym certyfikowanym przez International Education Society, Ltd., instytucję, która ma swoją siedzibę w Londynie. Każdy uczestnik DNA Menadżera Poziom II Akademii SET® ma możliwość otrzymania akceptowanego na całym świecie certyfikatu IES potwierdzającego zdobycie nowych kompetencji. Warunkiem otrzymania certyfikatu jest udział w 100% zajęć i pozytywny wynik w teście integrującym wiedzę.



## PROWADZĄCY ZAJĘCIA

### ADAM HANCZYN

Trener, Coach, Konsultant. W branży szkoleniowej jako trener od 2008 roku. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Akademii SET®. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich, coachingowych i menadżerskich. Certyfikowany konsultant kwestionariusza odporności psychicznej MTQ48. Wspiera w rozwoju trenerów, coachów i menadżerów.



**Ponad 7000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej. Ponad 1000 godzin pracy coachingowej.**

### ADAM WALERJAŃCZYK

Doświadczony Menadżer, Trener i Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Programowy Grupy SET®. 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 menadżerskiej. Szkoli z zakresu umiejętności zarządczych, komunikacyjnych, oceny pracowniczej i diagnozy etapów rozwoju pracowników. Prowadzi również zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu i Szkole Coachów Akademii SET®.



**Ponad 6000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami, coachami i kadra zarządzającą.**

## JAROSŁAW SOBKOVIK

Ekonomista, Rekomendowany Trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Konsultant Biznesu, Certyfikowany Trener FRIS®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu Efektywnego Treningu – Modelu SET®. Prezes Zarządu Grupy SET®. Współtwórca Szkoły Zarządzania, Szkoły Sprzedaży, Szkoły Trenerów Biznesu i Szkoły Coachów Akademii SET®. Posiada ponad piętnastoletnie doświadczenie w branży szkoleniowej. Projektuje efektywne procesy rozwojowe, systemy wdrożeniowe, standardy zachowań dla kadry zarządzającej i pracowników. Absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Szkoły Coachów zgodnej ze standardami International Coach Federation.



**Ponad 7000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami i kadra zarządzającą.**

## KATARZYNA KRUPIŃSKA – OBEL

Trener, Konsultant, Mentor, Coach w trakcie akredytacji na poziomie PCC ICF (Professional Certified Coach). Członek ICF Mazowsze. Z pasji łączy trenerstwo i coaching prowadząc warsztaty i szkolenia z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich, coachingowych oraz menadżerskich. Prowadzi również warsztaty rozwoju osobistego oraz coaching grupowy i zespołowy. Zwolenniczka nauki przez zabawę i doświadczanie z wykorzystaniem metafor. Specjalistka od budowania efektywnego i synergicznego zespołu.



**Na liczniku trenerskim i coachingowym ma już ponad 3500 godzin pracy z grupami szkoleniowymi i w relacji indywidualnej.**

Jest też Mentorem Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®.

## MACIEK CICHOCKI

Trener, Inspirator, Storyteller, Konsultant Biznesu. Z biznesem i korporacjami współpracuje od ponad 15 lat. Specjalista od przeprowadzania organizacji przez zmianę, budowania efektywnych zespołów oraz rozwoju kompetencji liderkich. Zdeklarowany zwolennik pracy u podstaw. Miłośnik storytellingu i metafory w pracy z ludźmi. Twórca prezentacji oraz oprawa audio-wizualnych opartych o visualstorytelling. Zakochany w górach i podróżach, skąd czerpie pomysły do pracy trenerskiej.



**Na „liczniku” ma ponad 10000 godzin pracy na sali szkoleniowej, w tym ponad 3000 godzin z trenerami i przyszłymi trenerami oraz blisko 30 zrealizowanych szkoleń e-learningowych.**

## MACIEJ PAWLIK

Menadżer, Przedsiębiorca, Trener z Rekomendacjami Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Coach, Konsultant Biznesu. Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Operacyjny Grupy SET®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, Szkoły Trenerów Biznesu, Szkoły Coachów, Szkoły Zarządzania i Szkoły Sprzedaży Akademii SET®. Ponad piętnastoletnie doświadczenie w branży szkoleniowej, w zarządzaniu projektami oraz zarządzaniu sprzedażą w międzynarodowych korporacjach. Projektuje efektywne procesy rozwojowe, systemy wdrożeniowe, standardy zachowań dla kadry zarządzającej i pracowników. Pozyskuje kontrakty szkoleniowe, negocjuje z kluczowymi Klientami biznesowymi i instytucjonalnymi Grupy SET®. Absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Szkoły Coachów zgodnej ze standardami International Coach Federation.



**Ponad 6000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami i kadra zarządzającą.**

## MARCIN SZPAK

Trener, Konsultant i Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Dyrektor ds. rozwoju w Grupie SET. Jako coach specjalizuje się w prowadzeniu coachingu indywidualnego i zespołowego. Jest też absolwentem pierwszej edycji Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, Szkoły Trenerów Konsultantów Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Akademii 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®.



**Posiada ponad 6000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 2000 godzin pracy z trenerami i coachami.**

## ARKADIUSZ GÓRSKI

Trener 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 1100 godzin pracy w roli trenera biznesu.**



## INFORMACJE ORGANIZACYJNE - JESIEŃ 2018

TWOJA INWESTYCJA:	CENA
<b>DNA MENADŻERA – II POZIOM SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®</b> 68 godzin pracy	<b>4 900 PLN</b>
<b>PERFORMANCE COACHING</b> /OPCJA DODATKOWA/ 8 godzin pracy	<b>3 300 PLN</b>
<b>CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY</b> /OPCJA DODATKOWA/	<b>400 PLN</b>



- **RATY BEZ ŻADNYCH DODATKOWYCH OPŁAT** lub **WPŁATA JEDNORAZOWA.**
- **20% RABATU DLA ABSOLWENTÓW** dowolnego programu Akademii SET®.
- **5% RABATU** dla każdego przy zgłoszeniu **JUŻ OD 2 OSÓB.**

### TERMINY ZJAZDÓW:

<b>DNA MENADŻERA- II POZIOM - SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®</b>		
<b>SZKOLENIE 1:</b>	PROWADZENIE ROZMÓW REKRUTACYJNYCH	<b>01-02.12.2018</b>
<b>SZKOLENIE 2:</b>	PROWADZENIE EFEKTYWNYCH SPOTKAŃ Z ZESPOŁEM	<b>19-20.01.2019</b>
<b>SZKOLENIE 3:</b>	ZARZĄDZANIE KONFLIKTEM I MEDIACJE	<b>09-10.02.2019</b>
<b>SZKOLENIE 4:</b>	PROWADZENIE OCEN PRACOWNICZYCH	<b>09-10.03.2019</b>

<b>PERFORMANCE COACHING /OPCJA DODATKOWA/</b>	
<b>INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE</b>	<b>termin ustalany indywidualnie</b>

## FORMULARZ ZGŁOSZENIA - EDYCJA JESIEŃ 2018

### 1. DANE Uczestnika:

Imię i Nazwisko:			
Numer PESEL:		Numer Dow. Os.:	
Adres e-mail:		Telefon:	

### 2. ADRES ZAMELDOWANIA Uczestnika:

Ulica:		Nr domu / mieszk.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	

### 3. ADRES DO KORESPONDENCJI Uczestnika /wpisz, jeżeli jest inny niż adres zameldowania/:

Ulica:		Nr domu / mieszk.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	

### 4. Dane do FAKTURY VAT /wpisz, jeżeli są inne niż imię, nazwisko i adres zameldowania UCZESTNIKA/:

Nazwa firmy:		NIP:	
Ulica:		Nr domu / mieszk.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	

### 5. Potwierdzam udział w DNA MENADŻERA POZIOM II AKADEMII SET® /zaznacz X wybrane opcje/:

<b>DNA MENADŻERA POZIOM II AKADEMII SET®</b> Cena: 4 900 PLN	<input type="checkbox"/>	<b>PERFORMANCE COACHING</b> Cena: 3 300 PLN	<input type="checkbox"/>	<b>CERTYFIKACJA IES</b> Cena: 400 PLN	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------	--	--------------------------	--	--------------------------

### 6. RABATY I PROMOCJE /zaznacz znakiem X wybrane opcje oraz wpisz nazwę promocji i kwotę rabatu/:

<input type="checkbox"/> <b>20% RABATU DLA ABSOLWENTÓW</b> dowolnego programu Akademii SET®.	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/> <b>5% RABATU</b> dla każdego przy zgłoszeniu <b>JUŻ OD 2 OSÓB.</b>	<input type="checkbox"/>		
Nazwa PROMOCJI:	<input type="text"/>	Kwota rabatu:	<input type="text"/>

### 7. Wybieram FORMĘ OPŁAT zaznacz znakiem X wybraną opcję oraz przy opłatach w ratach wpisz liczbę rat/:

<input type="checkbox"/> Opłata <b>jednorazowa</b>	<input type="checkbox"/>	lub	<input type="checkbox"/> Opłata <b>w ratach</b> bez żadnych dodatkowych opłat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Preferowana <b>liczba rat</b>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	-----	---	--------------------------	--	--------------------------

W sprawie zasad płatności w ratach prosimy o kontakt mailowy: [biuro@grupaset.pl](mailto:biuro@grupaset.pl), lub telefoniczny: **+48 502 508 286.**



**8. Wybieram TERMIN PŁATNOŚCI /zaznacz X/:**

<b>10-ty</b> dzień miesiąca		<b>20-ty</b> dzień miesiąca		<b>28-my</b> dzień miesiąca	
-----------------------------	--	-----------------------------	--	-----------------------------	--

**9. Akceptuję poniższe WARUNKI UCZESTNICTWA:**

**a. Potwierdzenie uczestnictwa:**

- i. Przesłanie Formularza zgłoszenia traktowane jest jako akceptacja warunków udziału w programie i zgoda na wystawienie Faktury za uczestnictwo.
- ii. Potwierdzenie uczestnictwa w programie następuje po dokonaniu wpłaty 500 PLN tytułem zaliczki na poczet szkolenia. Wpłatę należy dokonać na konto Grupy SET w **mBank S.A.**, numer konta: **47 1140 2017 0000 4802 0809 4742**, tytuł przelewu: **imię i nazwisko, zaliczka, numer edycji**. Faktura zostanie wystawiony w ciągu 7 dni od daty zaksięgowania środków na koncie.

**b. Rezygnacja z uczestnictwa w programie – GWARANCJA 100% ZADOWOLENIA:**

- i. Rezygnacja z uczestnictwa w programie bez ponoszenia żadnych kosztów, może nastąpić wyłącznie w formie pisemnej przed rozpoczęciem drugiego dnia zajęć.
- ii. Rezygnację należy przesłać na adres e-mail: **biuro@grupaset.pl** lub przekazać trenerowi prowadzącemu zajęcia.

**c. Odwołanie lub zmiana terminu programu:**

- i. Grupa SET zastrzega sobie prawo do odwołania lub zaproponowania nowego terminu programu.
- ii. W przypadku odwołania programu lub braku akceptacji nowych terminów przez Uczestnika Grupa SET zwróci całość uprzednio wniesionych przez Uczestnika opłat.

<b>Data:</b>		<b>Podpis:</b>	
--------------	--	----------------	--

**10. Przetwarzanie DANYCH OSOBOWYCH:**

Jeśli chcesz otrzymywać nasz newsletter, narzędzia i materiały merytoryczne, informacje o nowych szkoleniach i projektach realizowanych przez Grupę SET wyraż zgodę na przetwarzanie swoich danych osobowych. Grupa SET nie udostępnia i nie udostępni nikomu Twoich danych i w każdej chwili masz możliwość rezygnacji z otrzymywanych materiałów.

**WYRAŻAM ZGODĘ / NIE WYRAŻAM ZGODY\*** na gromadzenie, przetwarzanie oraz wykorzystanie moich danych osobowych przez Grupa SET sp. z o.o. w celu przygotowania i przeprowadzenia powyższego programu szkoleniowego zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dn. 29.08.1997r. (Dz.U. nr 133 z 1997r.).

**ZGADZAM SIĘ / NIE ZGADZAM SIĘ\*** na przesyłanie na podany przeze mnie adres e-mail materiałów szkoleniowych, informacji o szkoleniach, produktach, promocjach oraz innych informacji handlowych od Grupa SET sp. z o.o. w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

\* skreśl niepotrzebne

<b>Data:</b>		<b>Podpis:</b>	
--------------	--	----------------	--

**DO ZOBACZENIA  
NA SZKOLENIACH !!!**

