

FROM A MANAGER TO A LEADER

SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®


**Kompleksowy projekt rozwijający kompetencje
wspierania i stawiania wymagań pracownikom
w oparciu o coaching zespołowy.**

Edycja Zima 2018 – READING, UK.



Nasi partnerzy:

IZBA COACHINGU

 Akademia
Humanistyczno
Ekonomiczna
w Łodzi

 Fundacja
Dziecięca
Fantazja

 Polska Izba
Firm Szkoleniowych

 ies
INTERNATIONAL
EDUCATION SOCIETY
LONDON

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

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 rozwiązanie DLA TWOJEJ FIRMY. Omijamy bariery i stwarzamy możliwości do wykorzystania potencjału organizacji,



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



TO OFERTA ROZWOJOWA DLA CIEBIE. Zdefiniuj i zrealizuj z nami swój Wielki Zuchwały Wypasiony Cel! ☺



To również oferta DLA TWOJEJ FIRMY. Rozwijamy, bawimy, dajemy emocje i doświadczenia poza salą szkoleniową.

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!

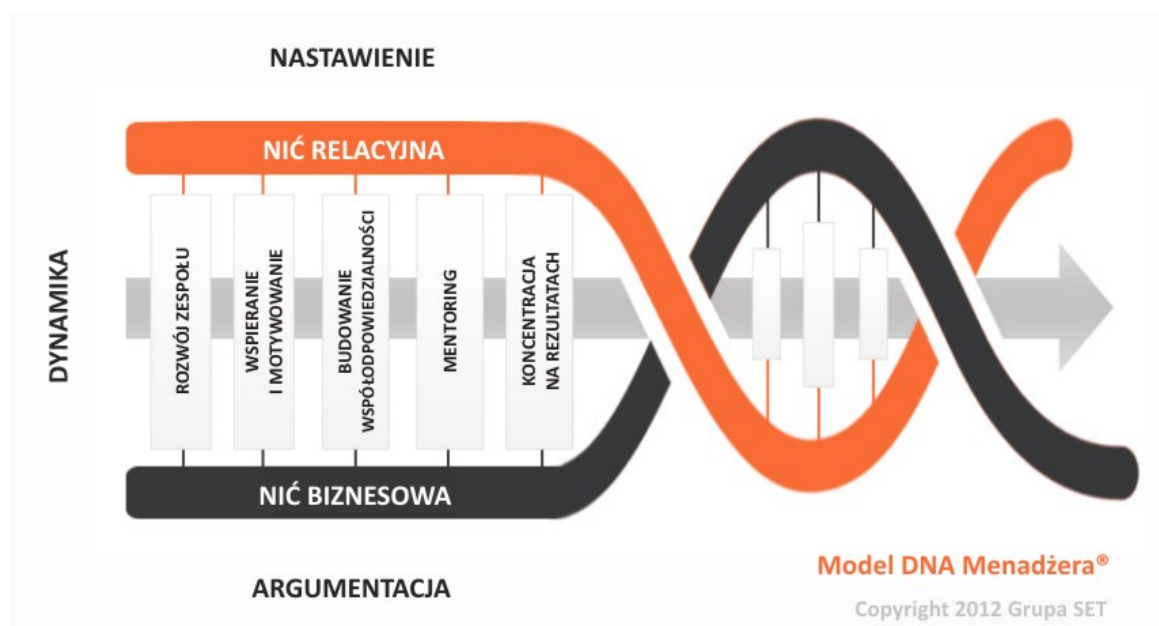
FROM A MANAGER TO A LEADER® - ZAŁOŻENIA

FROM A MANAGER TO A LEADER® – SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET® jest kompleksowym projektem, który rozwija kompetencje wspierania i stawiania wymagań pracownikom w oparciu o coaching zespołowy.

Program został zaprojektowany tak, aby przygotować uczestnika do efektywnego zarządzania, począwszy od budowania dobrej relacji szef – podwładny, poprzez wspieranie pracowników we wdrożeniu do pracy i w rozwoju ich potencjału, aż do zbudowania stabilnego, zmotywowanego i efektywnego zespołu realizującego założone wskaźniki biznesowe.

Program Szkoły Zarządzania został zaprojektowany w oparciu o **Model DNA Menadżera®**, który stanowi podstawę programu 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 wspieram 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.

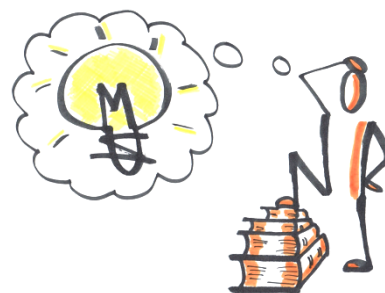


FROM A MANAGER TO A LEADER® - PRZEWAGA

Projekt FROM A MANAGER TO A LEADER® – SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET® wyróżniają następujące charakterystyki:

- **MAKSYMALNIE PRAKTYCZNY PROGRAM.**

Dzięki dynamicznej i elastycznej konstrukcji programu, po jego ukończeniu uczestnicy znają łatwe do zastosowania w praktyce techniki i narzędzia, osadzone w realiach ich stanowiska pracy i branży.



- **NARZĘDZIA PRACY MENADŻERA.**

Uczestnicy otrzymują konkretne arkusze pracy, np. karty oceny pracownika, arkusze informacji zwrotnych, narzędzia coachingu zespołowego.

- **RÓWNOWAGA MIĘDZY APSEKTAMI: „WSPIERAM” I „WYMAGAM”.**

Program rozwija 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 i coachingowych, wynikających z naszej praktyki i praktyki naszych klientów.

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

Trenerzy w projekcie to praktycy w zarządzaniu. Każdy z nich zarządzał i zarządza zespołami pracowniczymi, jest odpowiedzialny za realizację celów biznesowych organizacji, w której pracował lub pracuje. Są praktykującymi trenerami biznesu, z sukcesami wspierającymi kadrę menadżerską w organizacjach biznesowych oraz w administracji publicznej. Wszyscy pracują w oparciu o Model Efektywnego Treningu – Model SET®.



FROM A MANAGER TO A LEADER® - PROGRAM

SESJE SZKOLENIOWE

/64 godziny/

SZKOLENIE 1 /16 godzin/

GENOTYP LIDERA cz. 1.

Wsparcie i rozwój kompetencji pracowników.

SZKOLENIE 2 /16 godzin/

GENOTYP LIDERA cz. 2.

Stawianie wymagań, dyscyplinowanie pracowników.

SZKOLENIE 3 /16 godzin/

COACHING ZESPOŁOWY

Tworzenie więzi zespołowych i budowanie współodpowiedzialności.

SZKOLENIE 4 /16 godzin/

WYZWANIA W PRACY LIDERA

Lider jako coach w sytuacjach trudnych i zarządzaniu konfliktem.
współodpowiedzialności

E-LEARNING

/4 godziny/

LEKCJA 1

/1 godzina/

Zasady uczenia dorosłych.

LEKCJA 2

/1 godzina/

Gry statusowe.

LEKCJA 3

/1 godzina/

Narzędzia coacha zespołowego.

LEKCJA 4

/1 godzina/

Test egzaminacyjny.

BONUS

DOSTĘP DO BAZY WIEDZY
Materiały edukacyjne. Narzędzia menadżerskie

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:

FROM A MANAGER TO A LEADER®:

- BLOK 1 – SESJE SZKOLENIOWE /64 godziny/**
 Cykl czterech dwudniowych szkoleń, które rozwijają wszystkie kluczowe kompetencje menadżera XXI w - począwszy od właściwego wdrożenia pracownika do pracy, rozwój jego kompetencji i dbanie o realizację celów biznesowych, aż po umiejętność budowania więzi i współodpowiedzialności zespołu za realizację stojących przed nim zadań przy pomocy narzędzi coachingu zespołowego.
- BLOK 2 – E-LEARNING /4 godziny/**
 To cztery lekcje e-learningowe uzupełniające wiedzę i rozwijające umiejętności ćwiczone podczas szkoleń, wymagane do uzyskania certyfikatu ukończenia programu.



PERFORMANCE COACHING /OPCJA/:

- BLOK 3 – INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE /8 godzin/**
 Coaching jest jedną z najefektywniejszych metod wspierania w rozwoju. Coach będzie Ci 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.



FROM A MANAGER TO A LEADER® - OPIS MODUŁÓW

ZJAZD 1 / sobota - niedziela /	<p>SZKOLENIE</p> <p>GENOTYP LIDERA cz. 1</p> <p>Wsparcie i rozwój kompetencji pracowników.</p> <p>16 godzin</p>	<p>Genotyp lidera - najważniejsze kompetencje.</p> <ul style="list-style-type: none"> Przegląd znanych strategii i modeli zarządzania. Kompetencje lidera: od instruktażu po coachingowy feedback. Osobowość i autorytet lidera. <p>Kompetencja: uczenie</p> <ul style="list-style-type: none"> Etapy nabywania kompetencji. Dopasowanie zachowań do zadania i etapu rozwoju kompetencji. <p>Dyrektywne wspieranie pracowników w rozwoju:</p> <ul style="list-style-type: none"> Profesjonalny instruktaż: Technika 4xP. Zasady prowadzenia Training On The Job. Dyrektywna informacja zwrotna – Model SPiNKA – techniki, zasady, ćwiczenia. Przydatne narzędzia: arkusze obserwacji, formularze itp. <p>Coachingowe wspieranie pracowników w rozwoju:</p> <ul style="list-style-type: none"> Coachingowa informacja zwrotna. Model GROW. Zadawanie pytań jako jedna z technik wspierania pracowników. Przydatne narzędzia: Arkusze obserwacji, formularze itp.
	<p>E-LEARNING</p> <p>LEKCJA 1</p> <p>Zasady uczenia dorosłych.</p> <p>1 godzina</p>	<p>Lekcja dotycząca zasad andragogiki, analiza case study i wybór najlepszych strategii działań rozwojowych. Test wiedzy omawianej podczas zajęć.</p>



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

ZJAZD 2 / sobota - niedziela /	<p>SZKOLENIE</p> <p>GENOTYP LIDERA cz. 2</p> <p>Stawianie wymagań, dyscyplinowanie pracowników.</p> <p>16 godzin</p>	<p>Wyznaczanie celów i zadań:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Delegowanie zadań według strategii 5 kroków psychologicznego kontraktu win-win. • Szczegółowe określenie specyfiki celu i zadania. • Określenie sposobu wykonania. • Ustalenie trybu monitorowania i rozliczenia postępów pracy. <p>Docenianie i nagradzanie pracowników:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dlaczego nagradzanie jest ważne. • Algorytm nagradzania – struktura rozmowy z docenianym pracownikiem. • Nagrody – różne sposoby doceniania i wyróżniania pracowników. <p>Dyscyplinowanie pracowników:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kiedy dyscyplinowanie pracowników jest wskazane i konieczne. • Algorytm rozmowy dyscyplinującej. • Sankcje i dolegliwości, których może użyć manager. <p>Jak sobie radzić z narzekaniem pracowników:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Współodpowiedzialność – od marudzenia do odpowiedzialności. • Techniki rozmowy z narzekającym pracownikiem. <p>Przydatne techniki:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zdarta płyta. • Odślanianie intencji szefa. • Sztuka odmawiania podwładnym. • Stawianie granic.
	<p>E-LEARNING</p> <p>LEKCJA 2 Gry statusowe.</p> <p>1 godzina</p>	<p>Lekcja dotycząca gier statusowych. Test wiedzy omawianej podczas zajęć.</p>



LICZBA UCZESTNIKÓW W GRUPIE SZKOLENIOWEJ NIE PRZEKRACZA 16 OSÓB, co gwarantuje komfort nauki i zapewnia 100% uważności trenerów na potrzeby każdego uczestnika.

ZJAZD 3 / sobota - niedziela /	<p>SZKOLENIE 3</p> <p>COACHING ZESPOŁOWY – KOMPETENCJA LIDERA XXI w.</p> <p>Tworzenie więzi zespołowych i budowanie współodpowiedzialności.</p> <p>16 godzin</p>	<p>Zespół czy grupa?:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Genotyp zespołu marzeń. • Warunki skutecznego działania zespołowego. • Znaczenie lidera, wizji i zasad funkcjonowania zespołu. <p>Specyfika pracy coachingowej z zespołem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Specyfika i warunki coachingu zespołowego. • Obszary pracy coacha zespołowego <p>Coaching w oparciu o model GROUP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Model GROUP jako efektywny model coachingu zespołowego • Praca z zespołami w oparciu o model GROUP – techniki na każdy etap modelu i zadania coacha. • Projektowanie spotkań z zespołem w oparciu o model GROUP <p>Trening – CEL w modelu GROUP:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uzgadnianie celów zespołowych • Praca z wizją zespołu – wybrane techniki kreatywne • Inne techniki pracy coachingowej tzw. Techniki na otwarcie • Trening umiejętności i sesje informacji zwrotnych <p>Trening – RZECZYWISTOŚĆ w modelu GROUP:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniki pracy coacha na etapie RZECZYWISTOŚCI • Trening umiejętności uczestników i sesje informacji zwrotnych <p>Trening– OPCJE w modelu GROUP:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniki pracy coacha na etapie OPCJI • Trening umiejętności uczestników i sesje informacji zwrotnych <p>Trening – USPÓJNIENIE ROZUMIENIA w modelu GROUP:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniki pracy coacha na etapie USPÓJNIENIA ROZUMIENIA • Trening umiejętności uczestników i sesje informacji zwrotnych <p>Trening – PODJĘCIE DZIAŁANIA w modelu GROUP:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniki pracy coacha na etapie PODJĘCIA DZIAŁANIA • Trening umiejętności uczestników i sesje informacji zwrotnych
	<p>E-LEARNING</p> <p>LEKCJA 3 Coaching zespołowy - narzędzia</p> <p>1 godzina</p>	<p>Lekcja dotycząca dodatkowych narzędzi coachingu zespołowego. Test wiedzy omawianej podczas zajęć.</p>

ZIAZD 4 / sobota - niedziela /	<p>SZKOLENIE 4</p> <p>WYZWANIA W PRACY LIDERA</p> <p>Lider jako coach w sytuacjach trudnych i zarządzaniu konfliktem</p> <p>16 godzin</p>	<p>Sytuacje trudne w pracy lidera:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Typy sytuacji trudnych • Przyczyny sytuacji trudnych w pracy zespołu • Prewencja sytuacji trudnych <p>Diagnozowanie relacji w zespole:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warsztaty wartości, jako narzędzie diagnozy relacji • Techniki pracy nad poprawą relacji w zespole <p>Różnice w stylach myślenia a sytuacje trudne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wprowadzenie do modelu FRIS® • Style Myślenia • Style Działania • Analiza zespołu w oparciu o Style Myślenia <p>Diagnozowanie dysfunkcji w zespole:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mapa zespołu FRIS® - czego brakuje w zespole • Model 5 dysfunkcji pracy zespołowej P. Leonciniego <p>Znaczenie dynamiki grupowej w pracy zespołu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wprowadzenie do procesu grupowego • Wpływ procesu grupowego na zespół <p>Postępowanie z sytuacjami trudnymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategie postępowania w przypadku konfliktu między członkami zespołu • Techniki mediacyjne, wspierające radzenie sobie z sytuacjami trudnymi • Aspekty psychologiczne w pracy z sytuacjami trudnymi. • Rola superwizji coacha zespołowego w rozwoju umiejętności pracy z sytuacjami trudnymi.
	<p>E-LEARNING</p> <p>LEKCJA 4 Test egzaminacyjny.</p> <p>1 godzina</p>	<p>Test integrujący wiedzę z całego programu.</p>



Już od 10 lat w Akademii SET® każdy UCZESTNIK OTRZYMUJE GWARANCJĘ 100% ZADOWOLENIA albo zwrot całej wpłaconej opłaty za naukę.

MATERIAŁY SZKOLENIOWE

KAŻDY UCZESTNIK PROJEKTU OTRZYMA:

- Materiały dydaktyczne w formie segregatorów szkoleniowych z ćwiczeniami realizowanymi podczas zajęć.
- Materiały dydaktyczne w wersji elektronicznej, wraz z prezentacjami wykorzystywanymi przez trenerów podczas szkoleń.
- Zadania wdrożeniowe na platformie e-learningowej Grupy SET® do samodzielnej realizacji zgodnie z programem Szkoły.
- Pakiet narzędzi menadżerskich do efektywnej pracy z podwładnymi.

PRZYKŁAD MATERIAŁÓW DYDAKTYCZNYCH



GRUPASET stwarzamy możliwości

INFORMACJA ZWROTNA - MODEL GOLD

Model GOLD jest przykładem coachingowej informacji zwrotnej, jest narzędziem wspierania pracownika w rozwoju i koncentruje się na uczeniu na bazie doświadczeń pracownika. Jest wykorzystywany przez menadżera w sytuacji, gdy działania pracownika spowodowały negatywne następstwa lub gdy poziom realizacji złeonego zadania nie spełnia oczekiwań menadżera.

Przykładowe pytania:

G - What was your goal?

- Co zamierzałeś osiągnąć?
- Jaki był Twój cel?
- Co miało być rezultatem Twojego działania?

L - What did you learn?

- Jakiś wniosek z tego wynikał dla Ciebie?
- Czego się nauczyłeś?
- Jakiś inny możliwości teraz widzisz?

O - What was the outcome?

- Jaki był faktyczny rezultat?
- Co osiągnęłeś?
- Co poszło dobrze?
- Nad czym możesz jeszcze popracować?

D - Next time what will you do differently?

- Co zrobisz inaczej następnym razem?
- Czego zrobisz więcej lub mniej?
- Co będziesz brał pod uwagę, gdy znów pojawi się taka sytuacja?
- Od czego zaczniesz? Na czym zakończysz?

Zródło: L. D. Czarkowita, B. Wujec (2010) Kiedy możliwa jest zmiana? Od struktury sesji do energii zmiany w coaching. Coaching Review 1/2011 (3), str. 53-74; O. Rzycka (2010). Niezwykła moc zadawania pytań w zarządzaniu ludźmi. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business, str. 253-254.

Grupa SET sp. z o.o. • ul. Simsa 82 • 00-853 Warszawa
NIP 7542937209 • KRS 0000420093 • REGON 140552998
E-mail: biuro@grupaset.pl • www.grupaset.pl

Akademia SET **SETBiznes** Sr. 1 / 1

GRUPASET stwarzamy możliwości

INFORMACJA ZWROTNA - MODEL SPINKA

S - SPRECYZUJ

- Używaj precyzyjnego języka
- Mów o zachowaniu, a nie o jego interpretacji
- Odnos się do faktów
- Kontroluj własne emocje

P - POZYTYWY

- Zaczynaj od pozytywnych informacji
- Znajdź przynajmniej 3 – 4 wartościowe zachowania
- Mów: „Podobało mi się”, „Dobrze zrobiliś...”

I -

- Pomiędzy „i” a „NIGDY” nie używaj słowa „ALE”
- Zamiast „ale” mów: „jednocześnie...”, „to, co mi się nie podobało...”, „to co powinienś poprawić...”

N - NEGATYWY

- Nazywaj negatywne zachowania bez „lutowania”
- Wskaż maksymalnie 3 negatywy – nad większą ilością nie da się pracować jednocześnie

K - KONSEKWENCJE

- Wskaż konsekwencje negatywnych zachowań
- Mów: „Efekt był taki, że...”, „To, co powiedziałeś spowodowało...”

A - ALTERNATYWY

- Zaproponuj lepszy sposób wytonania zadania
- Mów: „Proponuję...”, „Następnym razem...”

Grupa SET sp. z o.o. • ul. Simsa 82 • 00-853 Warszawa
NIP 7542937209 • KRS 0000420093 • REGON 140552998
E-mail: biuro@grupaset.pl • www.grupaset.pl

Akademia SET **SETBiznes** Sr. 1 / 1

DYPLOM I CERTYFIKAT

DYPLOM PRAKTYKA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®

Każdy uczestnik programu FROM A MANAGER TO A LEADER® otrzyma dyplom potwierdzający zdobycie nowych kompetencji oraz tytuł Praktyka Zarządzania Akademią SET®. Warunkiem otrzymania dyplomu jest udział w 100% zajęć i pozytywny wynik w teście integrującym wiedzę.



MIĘDZYNARODOWY CERTYFIKAT INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY LTD®

Grupa SET jest subjektem edukacyjnym certyfikowanym przez International Education Society, Ltd., instytucję, która ma swoją siedzibę w Londynie.

Każdy uczestnik programu FROM A MANAGER TO A LEADER® 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 WALERJAŃCZYK

Doświadczony Menadżer, Trener i Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Programowy Grupy SET®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu DNA Menadżera®. 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 i oceny pracowniczej. Ponad 6000 godzin pracy szkoleniowej i superwizyjnej.**



DANIEL KOWALSKI

Trener i Konsultant Biznesu, Menadżer specjalizujący się w szkoleniach oraz budowaniu procesów doradczo-rozwojowych. Ekspert w obszarze zarządzania i rozwoju umiejętności sprzedażowych. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®. Doświadczenie menadżerskie zdobywał w uznanej firmie z branży finansowej o zasięgu międzynarodowym. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. **Posiada ponad 2500 godzin zrealizowanych szkoleń, warsztatów i treningów. Autor artykułów o tematyce szkoleniowej i biznesowej na łamach cenionych w Polsce czasopism z branży HR.**



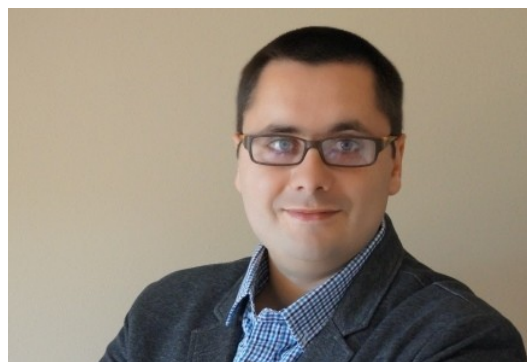
JAROSŁAW SOBKOWIAK

Doświadczony Trener umiejętności trenerskich, interpersonalnych i managerskich, Coach, Przedsiębiorca. Prezes Zarządu Grupy SET®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu DNA Menadżera®. Ma ponad 15 letnie doświadczenie w branży szkoleniowej. Rekomendowany trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. **Ponad 6000 godzin pracy na sali szkoleniowej w okresie 15 lat, w tym ponad 2000 godzin pracy z trenerami.**



MARCIN SZPAK

Senior Trener, Konsultant, Coach (ICF ACC). Menadżer z doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi i windykacyjnymi. Zastępca Dyrektora Programowego Grupy SET. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, Szkoły Trenerów Konsultantów Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Akademii SET®. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji menadżerskich oraz podnoszenia efektywności kierowników w pracy z podległymi zespołami. **Ponad 5000 godzin pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 800 godzin z menadżerami.**



MACIEJ PAWLIK

Rekomendowany Trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Coach, Menadżer, Przedsiębiorca, Konsultant Biznesu. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu DNA Menadżera®. **Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Operacyjny Grupy SET®.** Współzałożyciel Akademii SET®. Ma ponad piętnastoletnie doświadczenie w branży szkoleniowej, w zarządzaniu projektami oraz zarządzaniu sprzedażą w międzynarodowych korporacjach. **Projektuje standardy zachowań dla kadry zarządzającej.** Absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Szkoły Coachów zgodnej ze standardami International Coach Federation. **Ponad 5000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami i kadrą zarządzającą.**



ADAM HANCZYN

Trener, Coach, Konsultant. Zajmuje się szkoleniami od 2008 roku. Członek **European Mentoring and Coaching Council (EMCC)**. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Biznesu Akademii SET®, certyfikowany na poziomie ECA. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich, coachingowych, menadżerskich, komunikacji oraz efektywności osobistej. **Ponad 5000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej.**



INFORMACJE ORGANIZACYJNE

TWOJA INWESTYCJA:

	CENA netto
FROM A MANAGER TO A LEADER® SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET® 68 godzin pracy	£ 1750.00
PERFORMANCE COACHING /OPCJA DODATKOWA/ 8 godzin pracy	£ 800.00
CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY /OPCJA DODATKOWA/	£ 90.00



- £ 100 RABATU przy dokonaniu CAŁEJ OPŁATY ZA NAUKĘ PRZED rozpoczęciem zajęć.
- £ 100 RABATU ZA ZAREKOMENDOWANIE I ZAPROSZENIE do udziału w zajęciach innego uczestnika.

TERMINY ZJAZDÓW:

FROM A MANAGER TO A LEADER® - SZKOŁA ZARZĄDZANIA AKADEMII SET®	
SZKOLENIE 1: GENOTYP LIDERA cz. 1	24-25.02.2018
SZKOLENIE 2: GENOTYP LIDERA cz. 2	17-18.03.2018
SZKOLENIE 3: COACHING ZESPOŁOWY	14-15.04.2018
SZKOLENIE 4: WYZWANIA W PRACY LIDERA	12-13.05.2018

PERFORMANCE COACHING /OPCJA DODATKOWA/	
INDYWIDUALNE SESJE COACHINGOWE	termin ustalany indywidualnie

APPLICATION FORM - EDITION WINTER 2018

1. Your DETAILS:

First name:			
Last name:			
Address 1:			
Address 2:			
City/Town:		Postcode:	
Email address:			
Phone:			

2. ADDITIONAL information:

Current occupation:			
Why are you interested in attending?			
How did you hear about us?	Which areas are you interested in?	What is the coaching to help you?	
<input type="checkbox"/> Recommended by a friend. <input type="checkbox"/> Online. <input type="checkbox"/> Google. <input type="checkbox"/> Twitter. <input type="checkbox"/> Facebook. <input type="checkbox"/> LinkedIn. <input type="checkbox"/> Other:	<input type="checkbox"/> Life/Personal coaching. <input type="checkbox"/> Corporate coaching. <input type="checkbox"/> Small business coaching. <input type="checkbox"/> Team coaching. <input type="checkbox"/> Leadership coaching. <input type="checkbox"/> Other:	<input type="checkbox"/> Personal development. <input type="checkbox"/> A full time career.. <input type="checkbox"/> With my current job. <input type="checkbox"/> A part time career. <input type="checkbox"/> Other:	

3. I confirm participation in the program SET ACADEMY MANAGEMENT SCHOOL® / check options /:

FROM A MANAGER TO A LEADER® Price: £ 1750	PERFORMANCE COACHING Price: £ 800	IES CERTIFICATION Price: £ 90
---	---	---

4. DISCOUNTS / check options /:

£ 100 when you have a FULL CHARGE for learning before starting classes.	
£ 100 for a RECOMMENDATION AND INVITATION to attend another participant.	
First and last name of the recommended participant:	

5. Payment

A £ 300 deposit is required to reserve a place and should be made at the time of booking. Final payment to be made before a course commences. Invoicing is an option where companies/employers are paying and should be paid within 30 days of booking or before the training, whichever is soonest. If promotional discount has been offered, rate is conditional upon payment made within 2 weeks of receipt of invoice. Payment can be made by:

- Checks should be made payable to "SET Academy@".
- BACS or Bank Transfer quoting invoice number (account information available on invoice).

6. Venue details

Venue details including timings, venue and local hotel details will be issued approximately 2–4 weeks prior to the course.

7. Limitation of Liability

SET Academy does not accept responsibility for any accident, injury or loss suffered by delegates while attending a course or workshop or for anyone acting as a result of information or views expressed on its training courses including course material. Opinions expressed are those of individual facilitators and not necessarily those of SET Academy.

8. Data Protection

SET Academy will take all reasonable precautions to prevent the loss, misuse or alteration of your data and to ensure your personal data is secure. The information you provide will be stored in our database and used only for the purposes of program administration and communication with you. We will not sell, distribute or share your data without your express consent. If you have queries relating to the use of your data or would like to amend or update your personal data, please email biuro@grupaset.co.uk

9. Cancellations

As with all our courses we offer a "money-back guarantee", which entitles you to a full refund after the first day you participated in a course, with no need for an explanation.

10. Non-attendance

If you fail to attend the course on which you are booked and have not given a 3 weeks prior notice, we reserve the right to refuse a refund and offer an alternative date for you to attend instead.

11. Cancellation by SET Academy

In the event of a course being canceled, participants will be notified immediately and a refund of the course fee will be made or an alternative date will be offered. No compensation will be paid for additional costs incurred.

By ticking box and submitting form you are agreeing to our terms & conditions and privacy policy.

I am agreeing to SET Academy terms & conditions and privacy policy.	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------

To make sure we're only contacting you when it's convenient to you, please tick the boxes below

I would like to receive interesting articles and helpful information.	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------

I would like to receive details of offers on other courses we run.	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------

Date:	<input type="text"/>
-------	----------------------

Signature:	<input type="text"/>
------------	----------------------