

KLUB TRENERA I COACHA

AKADEMII SET®

**Projekt rozwojowy
wspierający w przygotowywaniu
do pracy w roli trenera i coacha.**

WARSZAWA

DLACZEGO GRUPA SET®?	2
ZAŁOŻENIA KLUBU TRENERA I COACHA	3
PROGRAM KLUBU	4
PROWADZĄCY ZAJĘCIA	9
INFORMACJE ORGANIZACYJNE.....	11



Drodzy Trenerzy i Coachowie!

W imieniu firmy doradczo-szkoleniowej Grupa SET sp. z o.o. zapraszam do zapoznania się z ofertą Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®.

Klub Trenera i Coacha Akademii Set® jest projektem rozwojowym, który oferuje dodatkowe wsparcie w rozwoju kompetencji trenerskich i coachingowych. Spotkania odbywają się w oparciu o Model Efektywnego Treningu - Model SET®, a głównym **celem Klubu jest wzmacnianie kompetencji trenerskich i coachingowych oraz stwarzanie okazji do wymiany doświadczeń** klubowiczów w pracy rozwojowej z grupami szkoleniowymi oraz w relacji indywidualnej.

Do prowadzenia warsztatów oraz szkoleń w ramach Klubu zapraszam wszystkich absolwentów Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Akademii SET®. Zapewniamy pełne wsparcie na etapie przygotowania i projektowania warsztatu. Każdy prowadzący może otrzymać informację zwrotną dotyczącą jego warsztatu oraz wsparcie merytoryczne podczas przygotowywania konspektu i materiałów szkoleniowych.

W ramach Klubu przygotowaliśmy **nowy temat specjalnie dla Coachów - Narzędziownię Coachingową**, który wspiera rozwój kompetencji coachingowych zgodnie z kluczowymi kompetencjami International Coach Federation (ICF). Na ten temat zapraszamy początkujących Coachów, którzy przygotowują się do egzaminu oraz są zainteresowani otrzymaniem akredytacji ICF na poziomie ACC, a także tych, którzy chcą się dzielić swoją wiedzą, umiejętnościami oraz doświadczeniem.



Do zobaczenia na sali szkoleniowej!

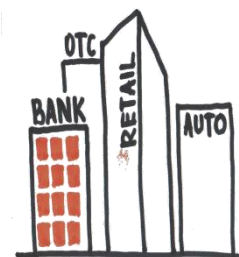
Katarzyna Krupińska-Obel

Mentor Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®

ZAPRASZAMY...ROZWIJAJ SIĘ!

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



**ROZWIĄZANIA DLA
KLIENTÓW
KORPORACYJNYCH:**
Szkolenia, Badania,
Coaching, Doradztwo HR,
E-Learning.

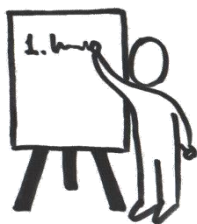


**ROZWIĄZANIA DLA KLIENTÓW
INDYWIDUALNYCH:**
Szkola Trenerów Biznesu,
Szkola Coachów, Szkola Sprzedaży,
Szkola Zarządzania, Coaching,
Szkola Coachów Drugiego Stopnia.



**KOMPLEKSOWA
ORGANIZACJA
PROJEKTÓW
SZKOLENIOWYCH:**
Sale Szkoleniowe, Catering,
Noclegi, Logistyka Projektów.

NIEPOWTARZALNY KNOW-HOW I NAJWYŻSZA JAKOŚĆ



Fundamentem naszych projektów są
Modele Rozwojowe Grupy SET®.
Średnia **ocena naszej pracy** wystawiona przez
uczestników naszych szkoleń to **to 4,92 pkt** (w skali 1-5).

NASZA MISJA

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

NASZE WARTOŚCI

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

GWARANCJA 100%

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

KLUB TRENERA I COACHA AKADEMII SET® - TEMATY SPOTKAŃ

TEMAT 1: WYOBRAŹNIA ZMYŚŁOWA	Po warsztacie uczestnik będzie potrafił: • wymienić sposoby pobudzania wyobraźni zmysłowej słuchacza • rozpoznać i wykorzystać słowa pobudzające zmysły • opowiedzieć krótką historię z wykorzystaniem języka zmysłów Korzyści: • zaangażowanie uwagi uczestników szkoleń podczas wykładów • pobudzenie wyobraźni uczestników szkoleń podczas ćwiczeń • wzbogacenie umiejętności barwnego wystawiania się Program: • Wywoływanie wrażeń zmysłowych (efekt magdalenki) • Pobudzanie zmysłów (zmysłowe słowa, synestezja) • Kierowanie zmysłami (neurony lustrzane) • Praktykowanie (język zmysłów w krótkiej ustnej opowieści)
TEMAT 2: COACHINGOWA NARZĘDZIOWNIA	Pilotażowe spotkanie grupy która w swoim zamyśle ma wspierać rozwój kompetencji coachingowych zgodnie z Kluczowymi Kompetencjami wg. ICF. Na spotkanie zapraszamy młodych coachów którzy zastanawiają się nad zrobieniem akredytacji ICF a także tych którzy chcą się wymieniać i dzielić swoją wiedzą , umiejętnościami oraz doświadczeniem. Na spotkaniu będziemy doświadczać i poznawać nowe narzędzia coachingowe.

TEMAT 3: SOFT SELLING SYSTEM. EFEKTYWNY MARKETING ZA POMOCĄ ARTYKUŁÓW.	Po warsztacie uczestnik będzie potrafił: • Określić przynajmniej 3 rozwiązania problemów czytelników, które wykorzysta do stworzenia artykułów, promujących jego usługi. • Wymienić 4 główne cele czytelników, według typologii 3S. • Wymienić 4 elementy artykułu, efektywnie zachęcającego do skorzystania z jego usług, według schematu. • Sporządzić listę przynajmniej 3 tematów artykułów, na podstawie autorskiej klasyfikacji. • Napisać zdanie, podsumowujące artykuł, zgodnie z formułą POMAGAM... • sporządzić konspekt artykułu, którego celem jest budowa wiarygodności i zachęta do skorzystania z usług eksperta, wykorzystując 4 elementów schematu 3S. Korzyści: • Zaczyniesz efektywnie korzystać z najtańszego i najprostszego narzędzia marketingowego, jakim jest artykuł ekspercki – ograniczając koszty i czas pracy nad promocją • „Na zawołanie” stworzysz konspekt tekstu, precyzyjnie trafiającego w Pragnienia, Problemy i Potrzeby docelowych klientów i nienachalnie przekonujący do skorzystania z dowolnej usługi • Poszerzysz swoje umiejętności komunikacji biznesowej, ucząc się docierania do zupełnie nowych klientów • Zwiększysz efektywność swojej Marki Osobistej, bo raz napisany artykuł, to narzędzie marketingowe, docierające do wielu klientów na raz i działające 24 godziny na dobę, bez Twojego aktywnego udziału • Zaczyniesz budować trwałe relacje z potencjalnymi klientami, tworząc hub edukacyjny Program: • Jak i dlaczego to działa? • Nieograniczona Lista Tematów. • Przekonywanie bez przekonywania. • Gotowy plan działania.
--	---

TEMAT 4: PLANOWANIE DOŚWIADCZEŃ KLIENTA - SPOSÓB NA WZROST BIZNESU.	Zastanawiasz się co jeszcze możesz zrobić by Twoi klienci do Ciebie wracali, jak budować długotrwałe relacje ze swoimi klientami? Podczas warsztatu dowiesz się: • Co to są doświadczenia, jak nimi zarządzać? • Co chodzi w systemie Customer Experience Management Jak to wpływa na kształtowanie oceny marki. • Jak zaprojektować spójne, pożądane doświadczenia. • Jak zmierzyć poziom i sentyment doświadczeń. To interaktywny, praktyczny warsztat w odniesieniu do firm szkoleniowych i trenerów freelancer'ów.
TEMAT 5: PIERWSZE WRAŻENIE – JAK JE ZBUDOWAĆ.	Cele warsztatu: • Poznanie przez uczestników zasad budowania wizerunku • Przećwiczenie krytycznego spojrzenia na swój wizerunek • Poznanie i przećwiczenie wiedzy i umiejętności stosowania koloru • Poznanie technik odwracania uwagi, ubiorem strojem i kolorem Korzyści: • Uczestnicy posiadają wiedzę jak zbudować pierwsze wrażenie. • Uczestnicy będą potrafili modyfikować pierwsze wrażenie w zależności do grupy docelowej • Poznają triki i metody ocieplenia wizerunku podczas spotkania. Program: • Ustalenie zasad współpracy na warsztacie • Odpowiemy sobie na pytanie czym jest profesjonalny wizerunek (czyli będziemy się bawić w selekcjonerów) • Golem, Anioł i Pigmalion – jakie błędy popełniamy w postrzeganiu innych. • Rozpoznaj Golema a może Galate • Kolory drogą do sukcesu, a może porażki – odpowiemy sobie czy kolor w ubiorze może nam po-móc czy zaszkodzić • Bądź stylistą Gwiazd

TEMAT 6: MARKA OSOBISTA TRENERA I COACHA.	Podczas warsztatu porozmawiamy o tym, czym jest marka osobista i czy potrzebna jest trenerowi i coachowi; poznasz też trzy etapy budowania marki osobistej i ich specyfikę a szczególnie popracujesz nad tworzeniem archetypu swojej marki. Cel warsztatu: • Zapoznanie uczestników z pojęciem marki osobistej • Przedstawienie trzech etapów budowania marki osobistej • Zachęta do pracy nad sobą w kontekście uważnego budowania marki osobistej Korzyści i program: • Poznasz zasady i aspekty budowania marki osobistej • Dokonasz autorefleksji, na jakim etapie budowania marki osobistej dziś jesteś i czego jeszcze potrzebujesz • Popracujesz nad archetypem swojej marki
TEMAT 7: DWIE PERSPEKTYWY PROCESÓW I RELACJI HANDLOWYCH W BRANŻY USŁUG PROFESJONALNYCH.	Spotkanie umożliwi jego uczestnikom wymianę doświadczeń związanych ze sprzedażą usług i produktów w branży szkoleniowo rozwojowej. Przyjrzymy się najczęściej popełnianym błędom podczas realizacji procesu sprzedaży oraz poszukamy rozwiązań na zwiększenie swojej skuteczności. Doświadczymy tego jak postawa Klienta ale również sprzedawcy wpływa na styl sprzedaży i jej efektywność. Porozmawiamy o tym, jak budować relacje aby wspierały w rozwoju biznesu. Nie zabraknie również treningu najskuteczniejszych technik relacyjnych Program: • Wprowadzenie do szkolenia. • Dwie perspektywy procesu sprzedaży. • Trzy poziomy jakości relacji – podążać czy wyprzedzać ? • Przegląd technik relacyjnych – trening umiejętności. • Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

PROWADZĄCY ZAJĘCIA

JOANNA WRYCZA-BEKIER

Doktor nauk humanistycznych, trener biznesu, autorka pięciu książek na temat pisania tekstów internetowych, literackich i reklamowych. Prowadzi szkolenia nt. kreatywnego pisania i myślenia na podstawie swoich książek. Fascynuje się opowieściami: literackimi, filmowymi, marketingowymi. Bada ich struktury i odkrywa, co sprawia, że jedne wciągają bardziej od innych. Podczas tego szkolenia podzieli się z Wami swoimi odkryciami oraz zachęci Was do opowiadania językiem zmysłów.

KATARZYNA KRUPIŃSKA-OBEL

Trener, konsultant, coach. Od 2003 związana ze sprzedażą telefoniczną i bezpośrednią w dużych instytucjach finansowych. Z pasji łączy trenerstwo i coaching. prowadząc warsztaty i szkolenia z zakresu sprzedaży, rozwoju kompetencji trenerskich, coachingowych oraz efektywności osobistej. Jest Mentorem Klubu Trenera i Coacha Akademii SET. Absolwentka Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Administracji w Lublinie, Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET, Szkoły Coachów Akademii SET

DAREK PUZYRKIEWICZ

Copywriter. Od 2006 roku pomaga właścicielom stron internetowych zarabiać, coraz więcej, na każdym odwiedzającym witrynę. Jako trener biznesowy posiada unikatowy zestaw kompetencji - przedsiębiorcy, handlowca, marketera i... informatyka, Na szkoleniach, warsztatach i wystąpieniach dzieli się sprawdzoną i praktyczną wiedzą, bardzo łatwą do wdrożenia w każdym biznesie – od jednoosobowej działalności do wielkich korporacji. Wykorzystuje 170 lat doświadczeń marketingu bezpośredniego i nowoczesne podejście H2H (Human 2 Human). Jest też autorem prawdopodobnie pierwszego w Polsce blogu o copywritingu: www.dynanet.pl/copywriting/

PATRYCJA HACKIEWICZ

Żołyzielka Customized Group. Dyplomowany trener biznesu, konsultant i praktyk koncepcji Customer Experience Management (CEM). Manager z 15 letnim doświadczeniem w bankowości. Absolwentka podyplomowych studiów Executive MBA w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie; Absolwentka Szkoły Trenerów SET. Autorka unikatowych, pierwszych na polskim rynku, interaktywnych warsztatów z zakresu CEM, w których wzięło już udział kilkaset osób, pracowników instytucji finansowych, właścicieli firm jak i uczestników licznych konferencji i kongresów poświęconych lojalności i budowaniu długotrwałych relacji z Klientem. Ekspert wielu spotkań branżowych, udziela konsultacji firmom typu startup oraz organizacjom wspierających przedsiębiorczość. Członek Customer Experience Professionals Association (CXPA).

ANDRZEJ MISIEWICZ

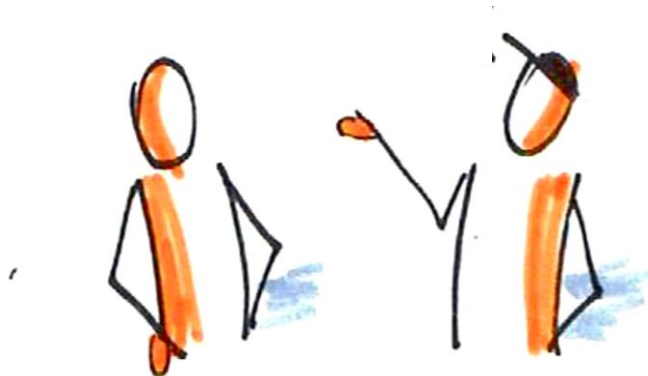
Trener. Przeszkolił ponad 6 000 osób, na sali szkoleniowej spędził ponad 19 tysięcy godzin. Specjalizuje się w budowaniu wizerunku, wystąpieniach publicznych, jest założycielem firmy szkoleniowej „Strefa kreatywna” Szkolenia i warsztaty prowadzi zgodnie z modelem Grupy SET. Jego motywem przewodnim jest ciągłe pragnienie rozwoju siebie oraz uczestników swoich szkoleń i warsztatów, a także chęć ciągłego bycia inspirowanym i inspirowania innych

GABRIELA BOROWCZYK

Trener specjalizujący się w rozwoju kompetencji menadżerskich, marketingu, brandingu i budowania marki osobistej. Coach specjalizujący się w coachingu biznesowym, coachingu marki osobistej i life coachingu. Niezależny konsultant z zakresu marketingu, brandingu i budowania strategii marki. Marketer z kilkunastoletnim doświadczeniem menadżerskim w międzynarodowych korporacjach. Absolwentka i trener Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® Szkoły Coachów Akademii SET®.

KAMIL CHMIELEWSKI

Praktyk w zakresie pozyskiwania i utrzymania relacji z klientami w branży HRM. Kierownik projektów rozwojowych. Trener biznesu specjalizujący się w treningach z obszaru sprzedaży telefonicznej i bezpośredniej. Posiada ponad 3000 godzin zrealizowanych szkoleń oraz treningów dla doradców klienta, telemarketerów oraz konsultantów z branży call center. Absolwent Psychologii w Zarządzaniu Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, Szkoły Zarządzania Akademii SET Odbił cykl szkoleń przygotowujących do pracy trenera, zarządzania projektami, obsługi klienta i sprzedaży, realizowanych między innymi przez Grupę SET.



INFORMACJE ORGANIZACYJNE

CENY UDZIAŁU W JEDNYM SPOTKANIU:

	CENA netto	CENA brutto
KLUB TRENERA I COACHA AKADEMII SET®	16,26 PLN	20,00 PLN

TERMINY SPOTKAŃ:

TEMAT 1: Wyobrażenia zmysłowa.	29.10.2015, godz. 17.00-20.00
TEMAT 2: Coachingowa narzędziownia.	14.11.2015, godz. 18.00-21.00
TEMAT 3: Soft Selling System. Efektywny marketing za pomocą artykułów.	18.11.2015, godz. 18.00-21.00
TEMAT 4: Planowanie doświadczeń Klienta - sposób na wzrost biznesu.	03.12.2015, godz. 18.00-21.00
TEMAT 5: Pierwsze wrażenie – jak je zbudować.	07.01.2016, godz. 18.00-21.00
TEMAT 6: Marka Osobista trenera i coacha.	21.01.2016, godz. 18.00-21.00
TEMAT 7: Dwie perspektywy procesów i relacji handlowych w branży usług profesjonalnych.	11. 02.2016, godz. 18.00-21.00

ZAPRASZAM DO KONTAKTU

KATARZYNA KRUPIŃSKA-OBEL
Mentor Klubu Trenera i Coacha Grupy SET®

Tel.: +48 666 829 989

E-mail: katarzyna.krupinska-obel@grupaset.pl

