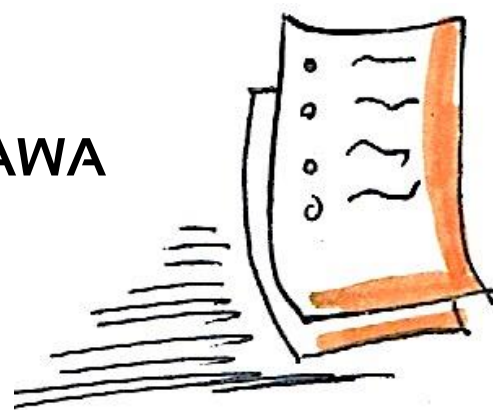


# SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®

**Kompleksowy projekt rozwojowy  
przygotowujący do pracy w roli trenera**

**Edycja 106 – WARSZAWA**



Nasi partnerzy:

IZBA COACHINGU



Akademia  
Humanistyczno  
Ekonomiczna  
w Łodzi

Polska Izba  
Firm Szkoleniowych

Fundacja  
Dziecięca  
Fantazja



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



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

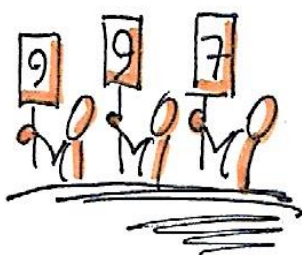


**ROZWIĄZANIA DLA KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH:**  
Szkoła Trenerów Biznesu, Szkoła Coachów, Szkoła Coachingu Zespołowego, Szkoła Sprzedaży, Szkoła Zarządzania, Studia Trenerskie.



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

### 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.  
Dbałość o relacje.

#### GWARANCJA 100%

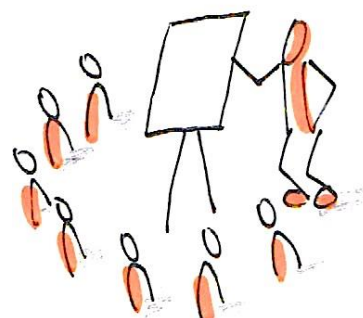
Gwarantujemy pełne zadowolenie albo powtórzenie elementów projektu na nasz koszt!

## ZAŁOŻENIA PROJEKTU

**SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®** jest kompleksowym projektem rozwojowym, który przygotowuje do pracy z grupami szkoleniowymi, szczególnie tymi osadzonymi w realiach biznesowych.

Program Szkoły został zaprojektowany w oparciu o Model Efektywnego Treningu - Model SET® i ma na celu wyposażenie absolwentów w kompetencje, związane z:

- **ZARZĄDZENIEM PROCESEM SZKOLENIOWYM** tj.:
  - analizą potrzeb szkoleniowych,
  - projektowaniem oraz prowadzeniem szkoleń,
  - oraz badaniem ich efektywności.
- **FUNKCJONOWANIEM NA RYNKU SZKOLENIOWYM:**
  - budowaniem wizerunku eksperta,
  - wykorzystaniem narzędzi Collaborative Blended Learning w pracy,
  - pozyskiwaniem klientów i sprzedażą usług szkoleniowych.



Ponadto Szkołę Trenerów Biznesu Akademii SET® wyróżniają cztery cechy:

- **RÓWNOWAGA POMIĘDZY PERSPEKTYWĄ PSYCHOLOGICZNĄ I BIZNESOWĄ.**

Szkoła Trenerów Biznesu Akademii SET® pozwala doświadczyć procesu grupowego i wyposaża absolwentów w narzędzia konieczne do pracy na rynku szkoleniowym. Program spełnia też wymogi niezbędne do ubiegania się o Rekomendację I Stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- **PROWADZENIE SZKOLEŃ PRZEZ DOŚWIADCZONYCH TRENERÓW.**

Trenerzy Akademii SET® posiadają różnorodne doświadczenia trenerskie. Pracują jako menadżerowie i trenerzy w organizacjach biznesowych, prowadzą firmy szkoleniowe. Mają przygotowanie zarówno psychologiczne jak i biznesowe.
- **WSPARCIE W ROZWOJU W TRAKCIE I PO PROJEKCIE.**

Akademia SET® to społeczność trenerów, którzy wzajemnie się wspierają i inspirują. Każdy uczestnik ma indywidualną opiekę doświadczonego Trenera, a absolwent możliwość dalszego rozwoju w ramach Klubu Trenera & Coacha.
- **PROPAGOWANIE ETYCZNEGO TRENERSTWA.**

Gdzie kluczową wartością jest towarzyszenie drugiemu człowiekowi i pomoc w odkrywaniu i wzmacnianiu jego ukrytego potencjału

## PROGRAM

### SESJE SZKOLENIOWE

/122 godziny/

**SZKOLENIE 1** /17 godzin/  
SET ELEMENTARY®. Wprowadzenie  
do Metody Efektywnego Treningu.

**SZKOLENIE 2** /17 godzin/  
OŚ MODELU SET®. Projektowanie  
efektywnego szkolenia.

**SZKOLENIE 3** /17 godzin/  
UMIEJĘTNOŚCI.  
Trening umiejętności trenerskich.

**SZKOLENIE 4** /17 godzin/  
PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ.  
Zarządzanie procesem grupowym.

**SZKOLENIE 5** /17 godzin/  
PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ.  
Praca z oporem i sytuacje trudne.

**SZKOLENIE 6** /17 godzin/  
ZASADY.  
Inspirowanie do zmiany i rozwoju.

**SZKOLENIE 7** /20 godzin/  
INTEGRACJA.  
Warsztaty autorskie uczestników.

### SEMINARIA TRENERSKIE

/12 godzin/

**SEMINARIA 1-6**  
/6 x 2 godziny/

1. Budowanie pozycji trenera na rynku.
2. Narzędzia internetowe.
3. Sprzedaż usług szkoleniowych.
4. Trener wewnętrzny w organizacji.
5. Trener freelancer.
6. Coaching w pracy

### E-LEARNING

/16 godzin/

**LEKCJE 1-6**  
/4 x 1, 1 x 4 i 1 x 8 godzin/

1. Model SET®.
2. HPI i cele szkoleniowe.
3. Moduł szkolenia.
4. Procesy w grupie.
5. Case study.
6. Autorskie szkolenie.

### BONUS

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

**INDYWIDUALNA OPIEKA**  
Wsparcie w realizacji zadań.

**KLUB TRENERA**  
Budowanie kontaktów

### TRENING INTERPERSONALNY PLUS /OPCJA DO PTP/ /61 godzin/

#### TRENING INTERPERSONALNY

/40 godzin/  
Moja rola  
w grupie.

#### SZKOLENIE

/16 godzin/  
Metody  
pracy  
z procesem.

#### E-LEARNING

/1 x 1 i 2 x 2 godziny/  
Kompetencje  
społeczne. Psychologia  
zmiany i rozwoju.

Program Szkoły obejmuje **211 GODZIN NAUKI** i składa się z dwóch bloków tematycznych:

- **BLOK 1 - SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®** /150 godzin/

Program dostarcza wszystkich kluczowych kompetencji trenerskich niezbędnych do prawidłowego zarządzania procesem szkoleniowym, a więc: analizy potrzeb szkoleniowych, projektowania i prowadzenia szkolenia, mierzenia jego efektów oraz funkcjonowania na rynku szkoleniowym. W ramach programu każdy uczestnik otrzymuje możliwość udziału w sesjach szkoleniowych (122 godziny) i seminariach trenerskich (12 godzin) realizowanych na zakończenie sesji szkoleniowych oraz ma możliwość realizacji zadań z wykorzystaniem naszej platformy e-learningowej (16 godzin).



- **BLOK 2 - TRENING INTERPERSONALNY PLUS®** /61 godzin/  
/OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/

To pełny trening interpersonalny i szkolenie przygotowujące do pracy z procesem grupowym. Program pozwala zrozumieć mechanizmy psychologiczne kierujące grupami szkoleniowymi oraz role jakie przyjmują uczestnicy w grupie. Uczestnicy w ramach programu poznają zasady pracy na procesie grupowym – nauczą się rozpoznawać fazy procesu i dostosowywać elastycznie właściwe strategie pracy.

Ukończenie Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz programu Trening Interpersonalny PLUS®, gwarantuje spełnienie formalnych wymogów związanych z przygotowaniem merytorycznym trenera do uzyskania rekomendacji trenerskich Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.




naukę.

**ZAJĘCIA SĄ PROWADZONE PRZEZ DOŚWIADCZONYCH I BARDZO DOBRZE OCENIANYCH TRENERÓW** – co gwarantuje najwyższy poziom użyteczności zajęć

**KAŻDY UCZESTNIK MA MOŻLIWOŚĆ PROWADZENIA FRAGMENTÓW SZKOLEŃ** i otrzymania ich zapisu wideo do realizacji kolejnych działań rozwojowych.

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

## OPIS MODUŁÓW – SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU


TEMAT	OPIS MODUŁU
<b>E-LEARNING</b>  Lekcja 1  1 godzina	Zapoznanie się z Modelem Efektywnego Treningu Grupy SET – Modelem SET®, na podstawie lektury przesłanego opracowania.
<b>SZKOLENIE</b>  SET ELEMENTARY®  Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET®  17 godzin	<p><b>Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET®:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Założenia i składowe Modelu SET®.</li> </ul> <p><b>Tworzenie bezpiecznych warunków do pracy:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrzeby i oczekiwania uczestników.</li> <li>• Metody budowania bezpieczeństwa podczas szkoleń i treningów.</li> <li>• Kluczowe zadania trenera na etapie budowania bezpieczeństwa.</li> <li>• Zagrożenia na etapie budowania bezpieczeństwa uczestników.</li> </ul> <p><b>TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 1 – wstęp do szkolenia:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem. </li> </ul> <p><b>Tworzenie warunków do efektywnej nauki:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Budowanie efektywnego wstępu do szkolenia.</li> <li>• Potrzeby i preferencje uczestników w zakresie nauczania.</li> <li>• Informacja zwrotna jako kluczowa umiejętność trenera.</li> </ul>
<b>SEMINARIUM</b>  Budowanie pozycji trenera na rynku  2 godziny	<p><b>Co buduje pozycję Trenera na rynku szkoleń?:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Doświadczenie – jak je zdobyć?</li> <li>• Przynależność do stowarzyszeń trenerskich.</li> </ul> <p><b>Narzędzia autopromocji i kreowania wizerunku:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profil trenerski na portalu społecznościowym i strona www.</li> <li>• Dzielenie się wiedzą z innymi – blogi i grupy dyskusyjne.</li> </ul>
<b>E-LEARNING</b>  Lekcja 2  1 godzina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zapoznanie się z metodą Human Performance Improvement (HPI) na podstawie lektury przesłanego opracowania</li> <li>• Zapoznanie się z zasadami definiowania celów szkolenia.</li> </ul>

<b>ZJAZD 2 / sobota - niedziela /</b>	<b>SZKOLENIE</b>  <b>OŚ MODELU SET®</b>  <b>Projektowanie efektywnego szkolenia</b>  <b>17 godzin</b>	<b>Specyfika szkoleń biznesowych:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Najnowsze trendy na rynku szkoleń.</li> <li>Szkolenie, projekt szkoleniowy, a procesy rozwojowe w korporacjach – kluczowe rozróżnienie.</li> </ul> <b>Badanie potrzeb szkoleniowych w oparciu o metodologię HPI:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Istota i założenia metodologii HPI.</li> <li>Źródła informacji o potrzebach szkoleniowych.</li> <li>Narzędzia i techniki do badania potrzeb.</li> </ul> <b>Psychologia uczenia się dorosłych:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Modele uczenia się dorosłych.</li> <li>Etapy rozwoju kompetencji społecznych.</li> </ul> <b>Etapy tworzenia programów szkoleniowych:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definiowanie celów szkoleniowych i określanie treści szkoleniowych.</li> <li>Tworzenie osi programu szkolenia i projektowanie modułów.</li> <li>Przygotowywanie materiałów dla uczestników.</li> <li>Tworzenie narzędzi wspierających wdrożenie po szkoleniu.</li> </ul> <b>Metody oceny efektywności szkoleń:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Model Kirkpatricka I Model Philippsa.</li> <li>Narzędzia i techniki oceny efektywności.</li> </ul>
	<b>SEMINARIUM</b>  <b>Narzędzia internetowe w pracy trenera</b>  <b>2 godziny</b>	<b>Narzędzia w sieci:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rzeczywistość, czyli najważniejsza jest sieć!</li> <li>Narzędzia do podnoszenia efektywności osobistej.</li> <li>Narzędzia do podnoszenia efektywności pracy grupowej.</li> <li>Narzędzia do podnoszenia efektywności szkoleń.</li> <li>Polecana literatura.</li> </ul>
	<b>E-LEARNING</b>  <b>Lekcja 3</b>  <b>4 godziny</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zaprojektowanie 30 – 40 minutowego pełnego modułu szkoleniowego, na podstawie case study rozwiązywanego podczas zjazdu 2</li> <li>Przygotowanie się do poprowadzenia modułu podczas warsztatów trenerskich.</li> </ul>

ZJAZD 3 / sobota - niedziela /	<b>SZKOLENIE</b>  <b>UMIEJĘTNOŚCI</b>  <b>Trening umiejętności trenerskich</b>  17 godzin	<b>Kluczowe umiejętności trenera:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Umiejętności w Modelu SET® - aktywne słuchanie, odzwierciedlanie, stawianie wyzwań, wspieranie.</li> <li>• Komunikacja niewerbalna i praca z przestrzenią na sali szkoleniowej.</li> <li>• Praca z narzędziami trenera – flipchart, projektor, rekwizyty.</li> <li>• Techniki aktywizowania grupy.</li> </ul> <b>TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 2 – moduł szkoleniowy:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem. </li> </ul> <b>Rozwój umiejętności superwizyjnych trenera:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obserwacja prezentacji uczestników.</li> <li>• Praktyczny trening udzielania informacji zwrotnej.</li> <li>• Praca z arkuszami obserwacyjnymi.</li> </ul>
	<b>SEMINARIUM</b>  <b>Sprzedaż usług szkoleniowych</b>  2 godziny	<b>Sprzedaż usług szkoleniowych:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dźwignia rozwoju firmy szkoleniowej.</li> <li>• Tworzenie strategii sprzedaży.</li> <li>• Proces sprzedaży.</li> <li>• Metody pozyskiwania nowych i utrzymania obecnych Klientów.</li> <li>• Struktura oferty usługi szkoleniowej.</li> <li>• Rozwój kompetencji sprzedażowych trenera.</li> </ul>
	<b>E-LEARNING</b>  <b>Lekcja 4</b>  1 godzina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zapoznanie się z artykułem na temat procesów zachodzących w grupie szkoleniowej.</li> </ul>
ZJAZD 4 / sob - nd /	<b>SZKOLENIE</b>  <b>PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ</b>  <b>Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera</b>  17 godzin	<b>Proces grupowy a praca trenera:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poziomy pracy trenera.</li> <li>• Przegląd wybranych gier szkoleniowych.</li> <li>• Fazy rozwoju grupy.</li> <li>• Role grupowe.</li> <li>• Style komunikacji w grupie.</li> <li>• Normy i wartości grupy.</li> <li>• Proces grupowy z perspektywy szkoleniowej.</li> </ul>



ZJAZD 4 cd. / sob - nd /	<b>SEMINARIUM</b>  <b>Trener wewnętrzny w organizacji</b>  2 godziny	<b>Specyfika pracy trenera wewnętrznego:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Role trenerskie.</li> <li>• Ja jako Profesjonalna Serwisowa Firma.</li> </ul> <b>Rekrutacja na stanowiska trenerskie:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Typowe procesy rekrutacyjne.</li> <li>• Dokumenty aplikacyjne – idealne portfolio trenerskie.</li> <li>• Przygotowywanie efektywnego samplingu szkoleniowego.</li> </ul>
	<b>E-LEARNING</b>  <b>Lekcja 5</b>  1 godzina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Case study - lektura materiałów szkoleniowych, analiza treści i odpowiedź na pytania zawarte w tekście.</li> </ul>
ZJAZD 5 / sobota - niedziela /	<b>SZKOLENIE</b>  <b>PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ</b>  <b>Praca z oporem i sytuacje trudne</b>  17 godzin	<b>Sytuacje trudne w pracy z grupami:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sytuacje trudne prowokowane przez trenera.</li> <li>• Sytuacje trudne nieprovokowane przez trenera.</li> <li>• Poziomy interwencji trenerskich.</li> <li>• Stopniowanie interwencji.</li> </ul> <b>Opór i metody pracy z oporem:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Symptomy i źródła oporu.</li> <li>• Techniki pracy z oporem.</li> </ul> <b>TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 3 – praca z oporem:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z uczestnikiem w roli trenera superwizora.</li> </ul>
	<b>SEMINARIUM</b>  <b>Trener freelancer</b>  2 godziny	<b>Co decyduje o sukcesie na rynku?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przyczyny porażki firm na rynku.</li> <li>• Mapa kompetencji trenera freelancera.</li> </ul> <b>Tworzenie modelu biznesowego:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanwa modelu biznesowego.</li> <li>• Mapa wyzwań i problemów.</li> </ul>

ZJAZD 6 / sobota - niedziela /	<b>SZKOLENIE</b>  <b>ZASADY</b>  <b>Inspirowanie do zmiany i rozwoju</b>  17 godzin	<b>Budowanie własnej tożsamości trenerskiej:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Specyfika zawodu trenera.</li> <li>• Kluczowe kompetencje trenerskie.</li> </ul> <b>Wspieranie w drodze do zmiany:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Praca z wizją i celami.</li> <li>• Metafora i inne narzędzia inspirowania do zmiany.</li> <li>• Identyfikowanie zasobów.</li> <li>• Planowanie działań rozwojowych.</li> </ul> <b>Etyka zawodu trenera:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zasady i wartości w pracy trenera.</li> <li>• Kodeks etyczny trenera.</li> </ul>
	<b>SEMINARIUM</b>  <b>Coaching w pracy trenera</b>  2 godziny	<b>Trener w roli coacha:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coaching jako narzędzie.</li> <li>• Coaching jako profesja.</li> </ul> <b>Coaching w biznesie:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Typy i rodzaje coachingu.</li> <li>• Specjalności coachingowe</li> <li>• Rynek coachingu.</li> </ul>
	<b>E-LEARNING</b>  <b>Lekcja 6</b>  8 godzin	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zaprojektowanie pełnego programu 1-dniowego szkolenia.</li> <li>• Zdefiniowanie celów, grupy docelowej i oczekiwanych efektów zaprojektowanego szkolenia.</li> <li>• Przygotowanie się do egzaminu teoretycznego z wykorzystaniem przesłanych materiałów.</li> <li>• Przygotowanie się do egzaminu praktycznego tj. poprowadzenia modułu z zaprojektowanego szkolenia podczas autorskich warsztatów uczestników Szkoły.</li> </ul>
ZJAZD 7 / sb - nd /	<b>SZKOLENIE</b>  <b>INTEGRACJA</b>  <b>Warsztaty autorskie uczestników</b>  20 godzin	<b>TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 4 – sampling:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentacje uczestników.</li> <li>• Omówienie prezentacji z trenerem - coachingowa informacja zwrotna.</li> <li>• Omówienie prezentacji z uczestnikami.</li> </ul> <b>Plan indywidualnego rozwoju:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktualizowanie planów indywidualnego rozwoju.</li> </ul> 

## OPIS MODUŁÓW – TRENING INTERPERSONALNY PLUS®

### /OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/

TEMAT	OPIS MODUŁU	
<b>E-LEARNING</b>  Lekcja 1  Wprowadzenie do pracy z procesem  1 godzina	Lekcja przygotowująca Uczestnika do udziału w Treningu Interpersonalnym <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentacja założeń i programu projektu Trening Interpersonalny PLUS®.</li> <li>• Wyjaśnienie celów treningu interpersonalnego.</li> <li>• Przedstawienie warunków uczestnictwa w treningu.</li> <li>• Autodiagnoza oczekiwań uczestnika.</li> </ul>	
<b>ZIAZD 8</b> / czwartek – niedziela /	<b>TRENING</b>  <b>TRENING INTERPERSONALNY</b>  Moja rola w grupie  40 godzin	Trening interpersonalny jest metodą rozwojową, która pozwala pogłębić wiedzę o samym sobie. Uczestnicy w trakcie treningu mają możliwość poprzyglądania się własnemu sposobowi funkcjonowania w relacjach z innymi. Bezpieczna atmosfera w jego trakcie pozwala na eksperymentowanie z różnymi zachowaniami społecznymi. Uczestnicy mają możliwość doświadczyć emocji i przyrzeć się swoim reakcjom, a także reakcjom innych, które są skutkiem ich zachowań.  W trakcie treningu uczestnicy doświadczają na sobie siły procesów grupowych, które kierują zachowaniami każdej grupy, zarówno tej treningowej, jak i rzeczywistych. Dzięki temu mają możliwość zrozumieć procesy psychologiczne zachodzące między uczestnikami oraz uczestnikami a trenerem na sali szkoleniowej. Trening umożliwia zrozumienie swoich typowych reakcji w sytuacjach społecznych, pozwala nauczyć się efektywniejszej komunikacji, która jest kluczową kompetencją w pracy trenera.
<b>E-LEARNING</b>  Lekcja 2  Kompetencje społeczne  2 godziny	<b>Istota kompetencji społecznych:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gdzie i dlaczego kompetencje społeczne są ważne.</li> <li>• 3 aspekty kompetencji społecznych.</li> <li>• Kryteria oceny kompetencji społecznych.</li> <li>• Koło interpersonalne.</li> </ul> <b>Proces zmiany:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapy procesu zmiany.</li> <li>• Nabywanie wprawy.</li> </ul>	

ZJAZD 9 / sobota – niedziela /	<p><b>SZKOLENIE</b></p> <p><b>METODY PRACY Z PROCESEM</b></p> <p><b>Umiejętności trenera rozwoju osobistego</b></p> <p>16 godzin</p>	<p><b>Komunikacja interpersonalna:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zachęcanie do rozmowy:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Spójność w komunikacji.</li> <li>○ Obserwacja i odzwierciedlenie.</li> <li>○ Informacja zwrotna.</li> </ul> </li> <li>• Umiejętności zachęcania do kontynuowania rozmowy:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aktywne słuchanie.</li> <li>○ Nazywanie uczuć.</li> </ul> </li> <li>• Pomaganie innym w osiągnięciu lepszego samopoczucia:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Potwierdzanie.</li> <li>○ Nawiązywanie do wypowiedzi.</li> <li>○ Pomaganie w nazywaniu i wyrażaniu emocji.</li> </ul> </li> <li>• Zadawanie pytań:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pytania zanurzone.</li> <li>○ Pytania o subiektywny świat.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Asertywność:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terytorium psychologiczne i granice psychologiczne.</li> <li>• Postawa JA OK, TY OK i inne.</li> <li>• Komunikat JA jako podstawa asertywnej komunikacji.</li> <li>• Konstruktynne i niekonstruktynne sposoby wyrażanie emocji.</li> </ul> <p><b>Analiza transakcyjna – inne spojrzenie na komunikację:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zasady efektywnej komunikacji wg Analizy Transakcyjnej.</li> <li>• Analiza stanów JA wg. Analizy Transakcyjnej.</li> <li>• Rodzaje transakcji.</li> <li>• Gry w komunikacji.</li> </ul> <p><b>Prowadzenie szkoleń i warsztatów z komunikacji i asertywności:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przykłady programów szkoleń.</li> <li>• Przykłady gier szkoleniowych rozwijających komunikację.</li> </ul>
--------------------------------	--	--

## E-LEARNING

### Lekcja 3

### Psychologia zmiany i rozwoju

2 godziny

#### Proces zmiany:

- Opór i przyczyny oporu wobec zmian.
- Model cyklu adaptacyjnego K.Lewina i E.Scheina.
- Model Elisabeth Kübler-Ross.
- Wspieranie procesu zmiany.

#### Rozwój człowieka:

- Zegar biologiczny i zmiany uniwersalne.
- Wydarzenia punktualne i niepunktualne.
- Specyficzne czynniki ryzyka zakłóceń w cyklu życia.

#### Koncepcje rozwoju:

- Teoria rozwoju osobowości wg Eriksona.
- Kryzysy i wsparcie w rozwoju.

## 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 i technik trenerskich do codziennego efektywnego wykorzystania na sali szkoleniowej.



Przykład graficznie opracowanych materiałów



## CERTYFIKATY

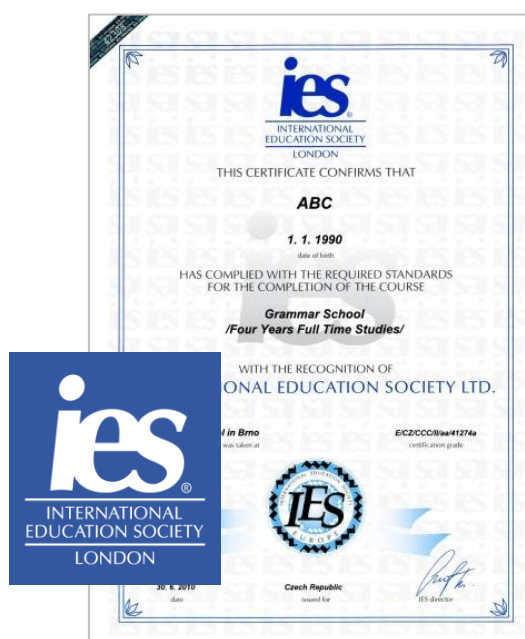
### CERTYFIKAT TRENERA BIZNESU AKADEMII SET®

Każdy uczestnik projektu otrzyma certyfikat potwierdzający zdobycie nowych kompetencji oraz tytuł Trenera Biznesu Akademii SET®. Warunkiem otrzymania Certyfikatu jest udział w minimum 85% zajęć oraz realizacja zadań wdrożeniowych.



### MIEDZYNARODOWY CERTYFIKAT IES LTD®

Grupa SET jest subjektem edukacyjnym certyfikowanym przez International Education Society, Ltd., instytucję, która ma swoją siedzibę w Londynie. Każdy uczestnik Szkoły Trenerów Biznesu 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 kadrą zarządzającą.**

## DANIEL KOWALSKI

Trener, Konsultant i Coach specjalizujący się w szkoleniach oraz procesach doradczo-rozwojowych z zakresu sprzedaży. Posiada doświadczenie menadżerskie, trenerskie oraz konsultanckie zdobyte w branży finansowej oraz w autorskich projektach w ramach własnej działalności doradczo-szkoleniowej jak i podczas współpracy z czołowymi organizacjami doradczo-szkoleniowymi w Polsce. Autor artykułów o tematyce szkoleniowej i biznesowej na łamach miesięcznika Personel i Zarządzanie.



**Ma wypracowane ponad 5000 godzin zrealizowanych szkoleń, warsztatów i treningów. Ponadto jako coach przeprowadził ponad 300 godzin indywidualnych sesji. Jako trener pracował w Polsce i za granicą. Szkolenia prowadzi również w języku angielskim.**

## GABRIELA BOROWCZYK

Doświadczony trener biznesu prowadzący warsztaty i facylitacje z zakresu myślenia wizualnego, kreatywności, marketingu, brandingu i budowania marki osobistej. Rozwija również kompetencje trenerskie i coachingowe uczestników w Szkole Trenerów Biznesu Akademii SET®. Facylitator graficzny. Sketchnoter. Coach specjalizujący się w coachingu biznesowym, coachingu marki osobistej i coachingu przedsiębiorczości. Marketer z kilkunastoletnim doświadczeniem menadżerskim w międzynarodowych korporacjach. Twórcza i niestudzona propagatorka Flipowania® – kompetencji tworzenia flipchartów jako narzędzia wspierającego proces szkoleniowy i coachingowy. Twórcza narzędzi coachingowych i trenerskich (Karty archetypów marki, Karty opowieści) Prowadzi szkolenia i Executive Coaching dla wyższej kadry menadżerskiej.



**Ponad 5000 godzin pracy szkoleniowej i superwizyjnej.**



## JAROSŁAW SOBKOWIAK

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 leaderskich. 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

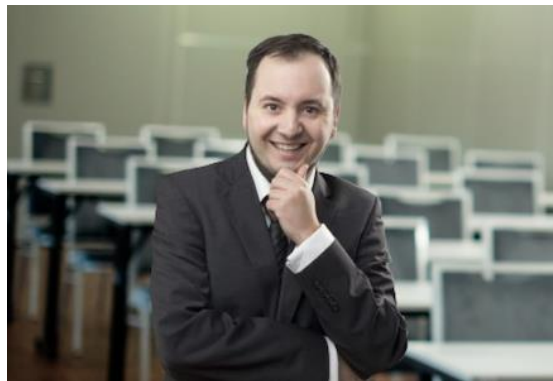
Trener i Konsultant. W branży szkoleniowej pracuje od 2012 roku. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu obsługi klienta, procesów sprzedaży oraz doskonalenia kompetencji miękkich. Wspiera trenerów w rozwoju umiejętności zarówno podczas zajęć grupowych na sali szkoleniowej jak 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.**

## ANDRZEJ BERNARDYN

Trener, Coach, polski ekspert rozwijania nawyków. Jako trener pracuje od 2006 roku. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu projektowania i rozwijania nawyków, wystąpień publicznych, efektywności osobistej i zespołowej, skutecznej komunikacji oraz kreatywności. Autor książek, a także pierwszej w Polsce gry planszowej rozwijającej nawyki i umiejętności (Kraina Nawyków) oraz wielu autorskich programów i gier szkoleniowych. Mistrz Polski w kreatywności (tytuł zdobyty jako trener na XV. Ogólnopolskim Finale Odysei Umysłu). Czterokrotny reprezentant Polski na Mistrzostwach Świata w kreatywności w Stanach Zjednoczonych. Współpracując z fundacją The Odyssey of the Mind Polska wyszkolił ponad stu trenerów kreatywności. Koordynator wrocławskiej edycji Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®.



**Na koncie ponad 2400 godzin przeprowadzonych szkoleń.**



## INFORMACJE ORGANIZACYJNE - EDYCJA 106

### TWOJA INWESTYCJA:

	CENA
<b>SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®</b> 150 godzin pracy	6 500 PLN
<b>TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/</b> 61 godzin pracy	1 000 PLN*
<b>CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY</b> /OPCJA/	400 PLN

\* Cena promocyjna obowiązuje przy zapisie na Trening Interpersonalny do terminu 5 zjazdu Szkoły Trenerów.



- **RATY BEZ ŻADNYCH DODATKOWYCH OPŁAT** lub **WPŁATA JEDNORAZOWA.**
- **300 PLN RABATU** za zgłoszenie na więcej niż **30 DNI PRZED ROZPOCZĘCIEM** zajęć.
- **300 PLN RABATU** dla każdego przy zgłoszeniu **JUŻ OD 2 OSÓB.**
- **500 PLN RABATU** za wpłatę **JEDNORAZOWĄ.**

## TERMINY ZJAZDÓW:

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®		
<b>SZKOLENIE 1:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Wprowadzenie do Metody SET®. Budowanie pozycji trenera na rynku.	<b>16-17.06.2018</b>
<b>SZKOLENIE 2:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Projektowanie efektywnego szkolenia. Narzędzia internetowe w pracy trenera.	<b>14-15.07.2018</b>
<b>SZKOLENIE 3:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Trening umiejętności trenerskich. Sprzedaż usług szkoleniowych.	<b>08-09.09.2018</b>
<b>SZKOLENIE 4:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Zarządzanie procesem grupowym... Trener wewnętrzny w organizacji.	<b>06-07.10.2018</b>
<b>SZKOLENIE 5:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Praca z oporem i sytuacje trudne. Trener freelancer.	<b>17-18.11.2018</b>
<b>SZKOLENIE 6:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Inspirowanie do zmiany i rozwoju Coaching w pracy trenera.	<b>15-16.12.2018</b>
<b>SZKOLENIE 7:</b>	Warsztaty autorskie uczestników.	<b>19-20.01.2019</b>

TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/		
<b>TRENING:</b>	Trening interpersonalny.	<b>termin ustalany indywidualnie</b>
<b>SZKOLENIE:</b>	Metody pracy z procesem.	

## FORMULARZ ZGŁOSZENIA - EDYCJA 106

### 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 programie SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU /zaznacz X opcje/:

<b>SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU</b> Cena: 6 500 PLN	<input type="checkbox"/>	<b>TRENING INTERPESONALNY PLUS</b> Cena: 1 000 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/:

300 PLN RABATU za zgłoszenie na więcej niż 30 DNI PRZED ROZPOCZĘCIEM zajęć.	<input type="checkbox"/>			
300 PLN RABATU dla każdego przy zgłoszeniu JUŻ OD 2 OSÓB.	<input type="checkbox"/>			
500 PLN RABATU za wpłatę JEDNORAZOWĄ.	<input type="checkbox"/>			
Nazwa PROMOCJI:	<input type="text"/>	➔	Kwota rabatu:	<input type="text"/>

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

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

W sprawie płatności w ratach prosimy o kontakt mailowy: [biuro@grupaset.pl](mailto:biuro@grupaset.pl), lub telefoniczny: +48 669 301 300.

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

10-ty dzień miesiąca	<input type="checkbox"/>	20-ty dzień miesiąca	<input type="checkbox"/>	28-my dzień miesiąca	<input type="checkbox"/>
----------------------	--------------------------	----------------------	--------------------------	----------------------	--------------------------

**13. Akceptuję poniższe WARUNKI UCZESTNICTWA:**

- a. Potwierdzenie uczestnictwa:**
- Przesłanie Formularza zgłoszenia traktowane jest jako akceptacja warunków udziału w programie i zgoda na wystawienie Faktury za uczestnictwo.
  - 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:**
- Rezygnacja z uczestnictwa w programie bez ponoszenia żadnych kosztów, może nastąpić wyłącznie w formie pisemnej przed rozpoczęciem drugiego dnia zajęć.
  - Rezygnację należy przesłać na adres e-mail: **biuro@grupaset.pl** lub przekazać trenerowi prowadzącemu zajęcia.
- c. Odwołanie lub zmiana terminu programu:**
- Grupa SET zastrzega sobie prawo do odwołania lub zaproponowania nowego terminu programu.
  - W przypadku odwołania programu lub braku akceptacji nowych terminów przez Uczestnika Grupa SET zwróci całość uprzednio wniesionych przez Uczestnika opłat.

<b>Data:</b>	<input type="text"/>	<b>Podpis:</b>	<input type="text"/>
--------------	----------------------	----------------	----------------------

**14. 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 Grupę 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 Grupy SET sp. z o.o. w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

\* skreśl niepotrzebne

<b>Data:</b>	<input type="text"/>	<b>Podpis:</b>	<input type="text"/>
--------------	----------------------	----------------	----------------------

**DO ZOBACZENIA  
NA SZKOLENIACH !!!**

