

**Rabat
500 PLN
na Trening
Interpersonalny
PLUS!!!**

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®

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

Edycja 129 – GDAŃSK



Nasi partnerzy:



Akademia
Humanistyczno-
Ekonomiczna
w Łodzi



Polska Izba
Firm Szkoleniowych



„
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 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

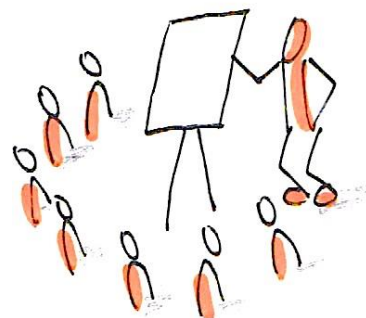
Gwarantujemy
pełne
zadowolenie
albo powtórzenie
elementów projektu
na nasz koszt!

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

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

/46 godzin/
Moja rola
w grupie.

SZKOLENIE

/10 godzin/
Zrozumieć
siebie i innych.
Model FRIS®.

E-LEARNING

/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 40 - godzinny trening interpersonalny oraz dodatkowe szkolenie z wykorzystaniem Modelu FRIS®. 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 – nauczają 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.



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 naukę.

OPIS MODUŁÓW – SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU

TEMAT	OPIS MODUŁU
E-LEARNING Lekcja 1 1 godzina	Zapoznanie się z Modelem Efektywnego Treningu Grupy SET – Modelem SET®, na podstawie lektury przesłanego opracowania.
SZKOLENIE SET ELEMENTARY® Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET® 17 godzin	Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET®: • Założenia i składowe Modelu SET®. Tworzenie bezpiecznych warunków do pracy: • Potrzeby i oczekiwania uczestników. • Metody budowania bezpieczeństwa podczas szkoleń i treningów. • Kluczowe zadania trenera na etapie budowania bezpieczeństwa. • Zagrożenia na etapie budowania bezpieczeństwa uczestników. TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 1 – wstęp do szkolenia: • Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem. Tworzenie warunków do efektywnej nauki: • Budowanie efektywnego wstępu do szkolenia. • Potrzeby i preferencje uczestników w zakresie nauczania. • Informacja zwrotna jako kluczowa umiejętność trenera.
SEMINARIUM Budowanie pozycji trenera na rynku 2 godziny	Co buduje pozycję Trenera na rynku szkoleń?: • Doświadczenie – jak je zdobyć? • Przynależność do stowarzyszeń trenerskich. Narzędzia autopromocji i kreowania wizerunku: • Profil trenerski na portalu społecznościowym i strona www. • Dzielenie się wiedzą z innymi – blogi i grupy dyskusyjne.
E-LEARNING Lekcja 2 1 godzina	• Zapoznanie się z metodą Human Performance Improvement (HPI) na podstawie lektury przesłanego opracowania • Zapoznanie się z zasadami definiowania celów szkolenia.

ZJAZD 2 / sobota - niedziela /	SKOLENIE OŚ MODELU SET® Projektowanie efektywnego szkolenia 17 godzin	Specyfika szkoleń biznesowych: - Najnowsze trendy na rynku szkoleń. - Szkolenie, projekt szkoleniowy, a procesy rozwojowe w korporacjach – kluczowe rozróżnienie. Badanie potrzeb szkoleniowych w oparciu o metodologię HPI: - Istota i założenia metodologii HPI. - Źródła informacji o potrzebach szkoleniowych. - Narzędzia i techniki do badania potrzeb. Psychologia uczenia się dorosłych: - Modele uczenia się dorosłych. - Etapy rozwoju kompetencji społecznych. Etapy tworzenia programów szkoleniowych: - Definiowanie celów szkoleniowych i określanie treści szkoleniowych. - Tworzenie osi programu szkolenia i projektowanie modułów. - Przygotowywanie materiałów dla uczestników. - Tworzenie narzędzi wspierających wdrożenie po szkoleniu. Metody oceny efektywności szkoleń: - Model Kirkpatricka I Model Philipsa. - Narzędzia i techniki oceny efektywności.
	SEMINARIUM Narzędzia internetowe w pracy trenera 2 godziny	Narzędzia w sieci: - Rzeczywistość, czyli najważniejsza jest sieć! - Narzędzia do podnoszenia efektywności osobistej. - Narzędzia do podnoszenia efektywności pracy grupowej. - Narzędzia do podnoszenia efektywności szkoleń. - Polecana literatura.
	E-LEARNING Lekcja 3 4 godziny	- Zaprojektowanie 30 – 40 minutowego pełnego modułu szkoleniowego, na podstawie case study rozwiązywanego podczas zjazdu 2 - Przygotowanie się do poprowadzenia modułu podczas warsztatów trenerskich.

ZJAZD 3 / sobota - niedziela /	SZKOLENIE UMIEJĘTNOŚCI Trening umiejętności trenerskich 17 godzin	Kluczowe umiejętności trenera: • Umiejętności w Modelu SET® - aktywne słuchanie, odzwierciedlanie, stawianie wyzwań, wspieranie. • Komunikacja niewerbalna i praca z przestrzenią na sali szkoleniowej. • Praca z narzędziami trenera – flipchart, projektor, rekwizyty. • Techniki aktywizowania grupy. TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 2 – moduł szkoleniowy: • Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem. Rozwój umiejętności superwizyjnych trenera: • Obserwacja prezentacji uczestników. • Praktyczny trening udzielania informacji zwrotnej. • Praca z arkuszami obserwacyjnymi.
	SEMINARIUM Sprzedaż usług szkoleniowych 2 godziny	Sprzedaż usług szkoleniowych: • Dźwignia rozwoju firmy szkoleniowej. • Tworzenie strategii sprzedaży. • Proces sprzedaży. • Metody pozyskiwania nowych i utrzymania obecnych Klientów. • Struktura oferty usługi szkoleniowej. • Rozwój kompetencji sprzedażowych trenera.
	E-LEARNING Lekcja 4 1 godzina	• Zapoznanie się z artykułem na temat procesów zachodzących w grupie szkoleniowej.
ZJAZD 4 / sob - nd /	SZKOLENIE PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera 17 godzin	Proces grupowy a praca trenera: • Poziomy pracy trenera. • Przegląd wybranych gier szkoleniowych. • Fazy rozwoju grupy. • Role grupowe. • Style komunikacji w grupie. • Normy i wartości grupy. • Proces grupowy z perspektywy szkoleniowej.

ZJAZD 4 cd. / sob - nd /	SEMINARIUM Trener wewnętrzny w organizacji 2 godziny	Specyfika pracy trenera wewnętrznego: • Role trenerskie. • Ja jako Profesjonalna Serwisowa Firma. Rekrutacja na stanowiska trenerskie: • Typowe procesy rekrutacyjne. • Dokumenty aplikacyjne – idealne portfolio trenerskie. • Przygotowywanie efektywnego samplingu szkoleniowego.
	E-LEARNING Lekcja 5 1 godzina	• Case study - lektura materiałów szkoleniowych, analiza treści i odpowiedź na pytania zawarte w tekście.
ZJAZD 5 / sobota - niedziela /	SZKOLENIE PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ Praca z oporem i sytuacje trudne 17 godzin	Sytuacje trudne w pracy z grupami: • Sytuacje trudne prowokowane przez trenera. • Sytuacje trudne nieprowokowane przez trenera. • Poziomy interwencji trenerskich. • Stopniowanie interwencji. Opór i metody pracy z oporem: • Symptomy i źródła oporu. • Techniki pracy z oporem. TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 3 – praca z oporem: • Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z uczestnikiem w roli trenera superwizora.
	SEMINARIUM Trener freelancer 2 godziny	Co decyduje o sukcesie na rynku? • Przyczyny porażki firm na rynku. • Mapa kompetencji trenera freelancera. Tworzenie modelu biznesowego: • Kanwa modelu biznesowego. • Mapa wyzwań i problemów.

ZJAZD 6 / sobota - niedziela /	SZKOLENIE ZASADY Inspirowanie do zmiany i rozwoju 17 godzin	Budowanie własnej tożsamości trenerskiej: • Specyfika zawodu trenera. • Kluczowe kompetencje trenerskie. Wspieranie w drodze do zmiany: • Praca z wizją i celami. • Metafora i inne narzędzia inspirowania do zmiany. • Identyfikowanie zasobów. • Planowanie działań rozwojowych. Etyka zawodu trenera: • Zasady i wartości w pracy trenera. • Kodeks etyczny trenera.
	SEMINARIUM Coaching w pracy trenera 2 godziny	Trener w roli coacha: • Coaching jako narzędzie. • Coaching jako profesja. Coaching w biznesie: • Typy i rodzaje coachingu. • Specjalności coachingowe • Rynek coachingu.
	E-LEARNING Lekcja 6 8 godzin	• Zaprojektowanie pełnego programu 1-dniowego szkolenia. • Zdefiniowanie celów, grupy docelowej i oczekiwanych efektów zaprojektowanego szkolenia. • Przygotowanie się do egzaminu teoretycznego z wykorzystaniem przesłanych materiałów. • Przygotowanie się do egzaminu praktycznego tj. poprowadzenia modułu z zaprojektowanego szkolenia podczas autorskich warsztatów uczestników Szkoły.
ZJAZD 7 / sb - nd /	SZKOLENIE INTEGRACJA Warsztaty autorskie uczestników 20 godzin	TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 4 – sampling: • Prezentacje uczestników. • Omówienie prezentacji z trenerem - coachingowa informacja zwrotna. • Omówienie prezentacji z uczestnikami. Plan indywidualnego rozwoju: • Aktualizowanie planów indywidualnego rozwoju. 

OPIS MODUŁÓW – TRENING INTERPERSONALNY PLUS®

/OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/

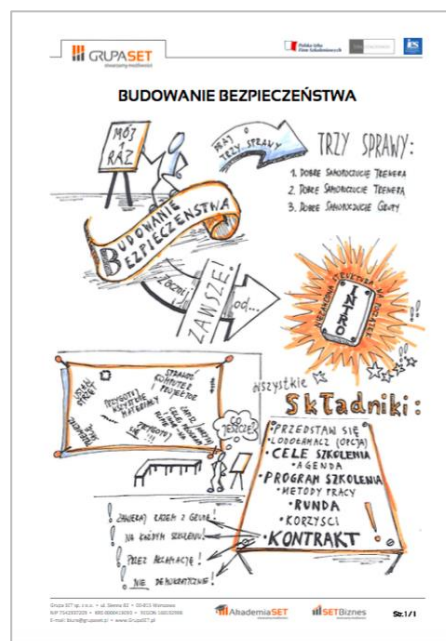
TEMAT		OPIS MODUŁU
ZIAZD 8 / czwartek – niedziela /	E-LEARNING Lekcja 1 Wprowadzenie do pracy z procesem 1 godzina	Lekcja przygotowująca Uczestnika do udziału w Treningu Interpersonalnym • Prezentacja założeń i programu projektu Trening Interpersonalny PLUS®. • Wyjaśnienie celów treningu interpersonalnego. • Przedstawienie warunków uczestnictwa w treningu. • Autodiagnoza oczekiwań uczestnika.
	TRENING TRENING INTERPERSONALNY Moja rola w grupie 46 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.
	E-LEARNING Lekcja 2 Kompetencje społeczne 2 godziny	Istota kompetencji społecznych: • Gdzie i dlaczego kompetencje społeczne są ważne. • 3 aspekty kompetencji społecznych. • Kryteria oceny kompetencji społecznych. • Koło interpersonalne. Proces zmiany: • Etapy procesu zmiany. • Nabywanie wprawy.

ZJAZD 9 / sobota – niedziela /	SZKOLENIE ZROZUMIEĆ SIEBIE I INNYCH Style myślenia i działania FRIS® 10 godzin	Warunki skutecznego współdziałania z innymi: • Co decyduje o skutecznej komunikacji i współpracy z innymi. Wprowadzenie do modelu FRIS®: • Model FRIS – założenia ogólne. • Styl Myślenia a Styl Działania. • Szacowana częstość występowania Stylów Myślenia. Zrozumieć siebie: • 4 style: zawodnik, partner, wizjoner, badacz. • Ile mam w sobie z każdego Stylu Myślenia. • Autodiagnoza własnego Stylu Myślenia – pierwszy krok. Zrozumieć innych: • Rozpoznawanie Stylu Myślenia innych – jak to robić? • Jak współpracować i komunikować się z innymi Stylami Myślenia niż mój? Proces FRIS i rola w zespole: • Jak uzyskać więcej łącząc w działaniu osoby o różnych stylach FRIS. • Proces FRIS: od inicjowania do działania – gdzie jest moja rola w procesie?
	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.

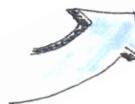
MATERIAŁY SZKOLENIOWE

Każdy uczestnik projektu otrzyma:

- 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 i technik trenerskich do codziennego efektywnego wykorzystania na sali szkoleniowej.
- Filmy z zapisem prowadzonych przez siebie modułów szkoleniowych /po uzyskaniu akceptacji uczestnika/



Przykład graficznie opracowanych materiałów



CERTYFIKATY

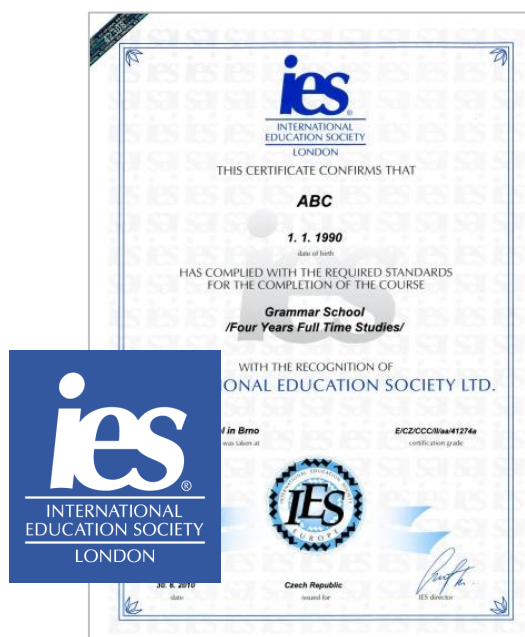
CERTYFIKAT TRENERA BIZNESU AKADEMII SET®

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 10000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami, coachami i kadrą zarządzającą.

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. Twórca i niestudzona propagatorka Flipowania® – kompetencji tworzenia flipchartów jako narzędzia wspierającego proces szkoleniowy i coachingowy. Twórca 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

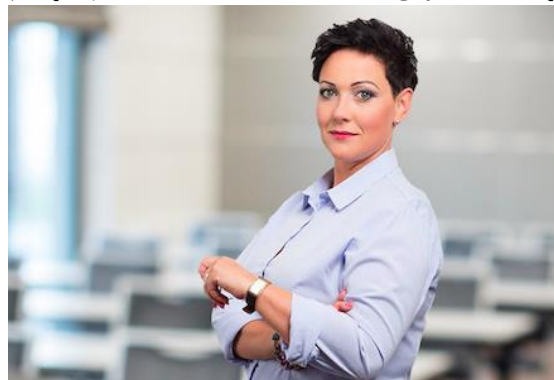
Ekonomista, Rekomendowany Trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Konsultant Biznesu, Certyfikowany Trener FRIS®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu Efektywnego Treningu – Modelu SET®. Prezes Zarządu Grupy SET®. Współtwórca Szkoły Zarządzania, Szkoły Sprzedaży, Szkoły Trenerów Biznesu i Szkoły Coachów Akademii SET®. Posiada ponad dwudziestoletnie 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 10000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami i kadrą 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 4000 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-learnigowych.

MACIEJ PAWLIK

Menadżer, Przedsiębiorca, Trener z Rekomendacjami Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Certyfikowany Trener FRIS®, 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 10000 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 10000 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 2000 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 3000 godzin przeprowadzonych szkoleń.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE - EDYCJA 129

TWOJA INWESTYCJA:

	CENA
SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET® 150 godzin pracy	6 500 PLN
TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/ 61 godzin pracy	1 500 PLN 1 000 PLN*
CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY /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®		
SZKOLENIE 1: SEMINARIUM:	Wprowadzenie do Metody SET®. Budowanie pozycji trenera na rynku.	14-15.09.2019
SZKOLENIE 2: SEMINARIUM:	Projektowanie efektywnego szkolenia. Narzędzia internetowe w pracy trenera.	05-06.10.2019
SZKOLENIE 3: SEMINARIUM:	Trening umiejętności trenerskich. Sprzedaż usług szkoleniowych.	09-10.11.2019
SZKOLENIE 4: SEMINARIUM:	Zarządzanie procesem grupowym... Trener wewnętrzny w organizacji.	07-08.12.2019
SZKOLENIE 5: SEMINARIUM:	Praca z oporem i sytuacje trudne. Trener freelancer.	18-19.01.2020
SZKOLENIE 6: SEMINARIUM:	Inspirowanie do zmiany i rozwoju Coaching w pracy trenera.	15-16.02.2020
SZKOLENIE 7:	Warsztaty autorskie uczestników.	13-14.06.2020

TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/		
TRENING:	Trening interpersonalny.	termin ustalany indywidualnie
SZKOLENIE:	Zrozumieć siebie i innych.	

FORMULARZ ZGŁOSZENIA - EDYCJA 129

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/:

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU Cena: 6 500 PLN	☐	TRENING INTERPESONALNY PLUS Cena: 1 000 PLN	☐	CERTYFIKACJA IES Cena: 400 PLN	☐
---	--------------------------	---	--------------------------	--	--------------------------

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.	☐			
300 PLN RABATU dla każdego przy zgłoszeniu JUŻ OD 2 OSÓB.	☐			
500 PLN RABATU za wpłatę JEDNORAZOWĄ.	☐			
Nazwa PROMOCJI:		➔	Kwota rabatu:	

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

Opłata jednorazowa	☐	lub	Opłata w ratach bez żadnych dodatkowych opłat	☐	➔	Preferowana liczba rat	
--------------------	--------------------------	-----	---	--------------------------	---	------------------------	----------------------

W sprawie płatności w ratach prosimy o kontakt mail: biuro@grupaset.pl, lub telefon: +48 501 170 360.

12. Wybieram TERMIN PŁATNOŚCI /zaznacz X/:

10-ty dzień miesiąca	☐	20-ty dzień miesiąca	☐	28-my dzień miesiąca	☐
----------------------	--------------------------	----------------------	--------------------------	----------------------	--------------------------

13. 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.

Data:		Podpis:	
-------	----------------------	---------	----------------------

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 udostępni 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

Data:		Podpis:	
-------	----------------------	---------	----------------------

**DO ZOBACZENIA
NA SZKOLENIACH !!!**

