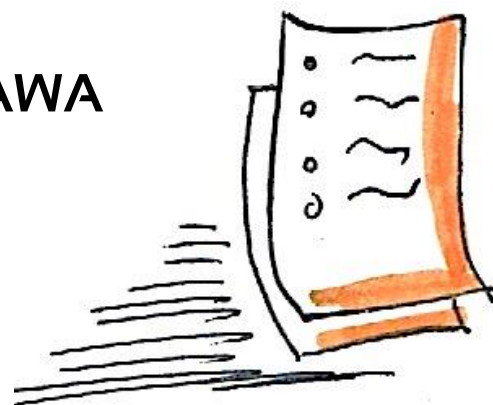


Rabat 500 PLN
na Trening
Interpersonalny PLUS
i Szkołę Trenerów
Szkoleń Online!!!

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®

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


Edycja 146 – WARSZAWA



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

Nasi partnerzy:

IZBA COACHINGU

 Akademia
Humanistyczno
Ekonomiczna
w Łodzi

 Fundacja
Dziecięca
Fantazja

 Polska Izba
Firm Szkoleniowych

 ies
INTERNATIONAL
EDUCATION SOCIETY
LONDON

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

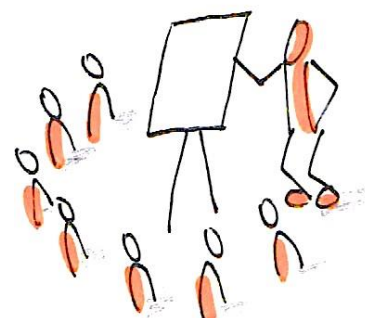
Gwarantujemy
pełne
zadowolenie
albo powtórzenie
elementów projektu
na nasz koszt!

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. Trener szkoleń online
3. Sprzedaż usług szkoleniowych.
4. Trener wewnętrzny w organizacji.
5. Trener freelancer.
6. Coaching w pracy trenera.

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 CERTYFIKATCJI PTP/

To pełny 46-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 – 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.




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. | |
| ZJAZD1 / sobota - niedziela / | SZKOLENIE SET ELEMENTARY® Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET® 17 godzin | Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET®: <ul style="list-style-type: none"> • Założenia i składowe Modelu SET®. Tworzenie bezpiecznych warunków do pracy: <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem.  Tworzenie warunków do efektywnej nauki: <ul style="list-style-type: none"> • 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?: <ul style="list-style-type: none"> • Doświadczenie – jak je zdobyć? • Przynależność do stowarzyszeń trenerskich. Narzędzia autopromocji i kreowania wizerunku: <ul style="list-style-type: none"> • Profil trenerski na portalu społecznościowym i strona www. • Dzielenie się wiedzą z innymi – blogi i grupy dyskusyjne. |
| | E-LEARNING Lekcja 2 1 godzina | <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> Najnowsze trendy na rynku szkoleń. Szkolenie, projekt szkoleniowy, a procesy rozwojowe w korporacjach – kluczowe rozróżnienie. Badanie potrzeb szkoleniowych w oparciu o metodologię HPI: <ul style="list-style-type: none"> Istota i założenia metodologii HPI. Źródła informacji o potrzebach szkoleniowych. Narzędzia i techniki do badania potrzeb. Psychologia uczenia się dorosłych: <ul style="list-style-type: none"> Modele uczenia się dorosłych. Etapy rozwoju kompetencji społecznych. Etapy tworzenia programów szkoleniowych: <ul style="list-style-type: none"> 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: <ul style="list-style-type: none"> Model Kirkpatricka I Model Philippsa. Narzędzia i techniki oceny efektywności. |
| | SEMINARIUM Trener szkoleń online 2 godziny | Skrzynka narzędziowa trenera szkoleń online? <ul style="list-style-type: none"> Przegląd platform – wirtualne sale szkoleniowe. Przegląd narzędzi trenera szkoleń online. Efektywność szkoleń online: <ul style="list-style-type: none"> Determinanty efektywności. Praca synchroniczna i asynchroniczna. Jak rozwijać kompetencje trenera szkoleń online? |
| | E-LEARNING Lekcja 3 4 godziny | <ul style="list-style-type: none"> 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 / | <p>SZKOLENIE</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI</p> <p>Trening umiejętności trenerskich</p> <p>17 godzin</p> | <p>Kluczowe umiejętności trenera:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. <p>TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 2 – moduł szkoleniowy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem. <p>Rozwój umiejętności superwizyjnych trenera:</p> <ul style="list-style-type: none"> Obserwacja prezentacji uczestników. Praktyczny trening udzielania informacji zwrotnej. Praca z arkuszami obserwacyjnymi. |
| | <p>SEMINARIUM</p> <p>Sprzedaż usług szkoleniowych</p> <p>2 godziny</p> | <p>Sprzedaż usług szkoleniowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> Dźwignia rozwoju firmy szkoleniowej. Tworzenie strategii sprzedaży. Proces sprzedaży. Metody pozyskiwania nowych i utrzymania obecnych Klientów. Struktura oferty usługi szkoleniowej. Rozwój kompetencji sprzedażowych trenera. |
| | <p>E-LEARNING</p> <p>Lekcja 4</p> <p>1 godzina</p> | <ul style="list-style-type: none"> Zapoznanie się z artykułem na temat procesów zachodzących w grupie szkoleniowej. |
| ZJAZD 4 / sob - nd / | <p>SZKOLENIE</p> <p>PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ</p> <p>Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera</p> <p>17 godzin</p> | <p>Proces grupowy a praca trenera:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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: <ul style="list-style-type: none"> • Role trenerskie. • Ja jako Profesjonalna Serwisowa Firma. Rekrutacja na stanowiska trenerskie: <ul style="list-style-type: none"> • Typowe procesy rekrutacyjne. • Dokumenty aplikacyjne – idealne portfolio trenerskie. • Przygotowywanie efektywnego samplingu szkoleniowego. |
| | E-LEARNING Lekcja 5 1 godzina | <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> • Sytuacje trudne prowokowane przez trenera. • Sytuacje trudne nieprowokowane przez trenera. • Poziomy interwencji trenerskich. • Stopniowanie interwencji. Opór i metody pracy z oporem: <ul style="list-style-type: none"> • Symptomy i źródła oporu. • Techniki pracy z oporem. TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 3 – praca z oporem: <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z uczestnikiem w roli trenera superwizora. |
| | SEMINARIUM Trener freelancer 2 godziny | Co decyduje o sukcesie na rynku? <ul style="list-style-type: none"> • Przyczyny porażki firm na rynku. • Mapa kompetencji trenera freelancera. Tworzenie modelu biznesowego: <ul style="list-style-type: none"> • Kanwa modelu biznesowego. • Mapa wyzwań i problemów. |

| | | |
|--------------------------------|--|---|
| ZJAZD 6 / sobota - niedziela / | SZKOLENIE ZASADY Inspirowanie do zmiany i rozwoju 17 godzin | Budowanie własnej tożsamości trenerskiej: <ul style="list-style-type: none"> • Specyfika zawodu trenera. • Kluczowe kompetencje trenerskie. Wspieranie w drodze do zmiany: <ul style="list-style-type: none"> • Praca z wizją i celami. • Metafora i inne narzędzia inspirowania do zmiany. • Identyfikowanie zasobów. • Planowanie działań rozwojowych. Etyka zawodu trenera: <ul style="list-style-type: none"> • Zasady i wartości w pracy trenera. • Kodeks etyczny trenera. |
| | SEMINARIUM Coaching w pracy trenera 2 godziny | Trener w roli coacha: <ul style="list-style-type: none"> • Coaching jako narzędzie. • Coaching jako profesja. Coaching w biznesie: <ul style="list-style-type: none"> • Typy i rodzaje coachingu. • Specjalności coachingowe • Rynek coachingu. |
| | E-LEARNING Lekcja 6 8 godzin | <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacje uczestników. • Omówienie prezentacji z trenerem - coachingowa informacja zwrotna. • Omówienie prezentacji z uczestnikami. Plan indywidualnego rozwoju: <ul style="list-style-type: none"> • Aktualizowanie planów indywidualnego rozwoju.  |

OPIS MODUŁÓW – TRENING INTERPERSONALNY PLUS®

/OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/

| TEMAT | OPIS MODUŁU | |
|--|--|--|
| E-LEARNING Lekcja 1 Wprowadzenie do pracy z procesem 1 godzina | Lekcja przygotowująca Uczestnika do udziału w Treningu Interpersonalnym <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacja założeń i programu projektu Trening Interpersonalny PLUS®. • Wyjaśnienie celów treningu interpersonalnego. • Przedstawienie warunków uczestnictwa w treningu. • Autodiagnoza oczekiwań uczestnika. | |
| ZIAZD 8 / czwartek – niedziela / | 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: <ul style="list-style-type: none"> • Gdzie i dlaczego kompetencje społeczne są ważne. • 3 aspekty kompetencji społecznych. • Kryteria oceny kompetencji społecznych. • Koło interpersonalne. Proces zmiany: <ul style="list-style-type: none"> • Etapy procesu zmiany. • Nabywanie wprawy. | |

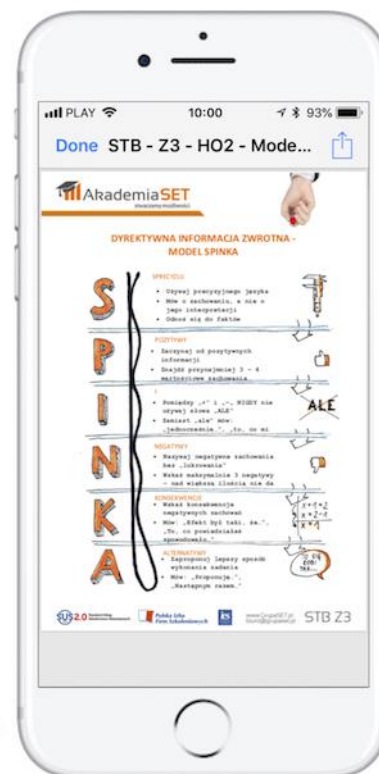
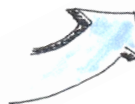
| | | |
|---------------------------------------|--|--|
| ZJAZD 9 / sobota – niedziela / | SZKOLENIE ZROZUMIEĆ SIEBIE I INNYCH Style myślenia i działania FRIS® 10 godzin | Warunki skutecznego współdziałania z innymi: <ul style="list-style-type: none"> • Co decyduje o skutecznej komunikacji i współpracy z innymi. Wprowadzenie do modelu FRIS®: <ul style="list-style-type: none"> • Model FRIS – założenia ogólne. • Styl Myślenia a Styl Działania. • Szacowana częstość występowania Stylów Myślenia. Zrozumieć siebie: <ul style="list-style-type: none"> • 4 style: zawodnik, partner, wizjoner, badacz. • Ile mam w sobie z każdego Stylu Myślenia. • Autodiagnoza własnego Stylu Myślenia – pierwszy krok. Zrozumieć innych: <ul style="list-style-type: none"> • Rozpoznawanie Stylu Myślenia innych – jak to robić? • Jak współpracować i komunikować się z innymi Stylami Myślenia niż mój? Proces FRIS i rola w zespole: <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> • Opór i przyczyny oporu wobec zmian. • Model cyklu adaptacyjnego K.Lewina i E.Scheina. • Model Elisabeth Kübler-Ross. • Wspieranie procesu zmiany. Rozwój człowieka: <ul style="list-style-type: none"> • Zegar biologiczny i zmiany uniwersalne. • Wydarzenia punktualne i niepunktualne. • Specyficzne czynniki ryzyka zakłóceń w cyklu życia. Koncepcje rozwoju: <ul style="list-style-type: none"> • 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

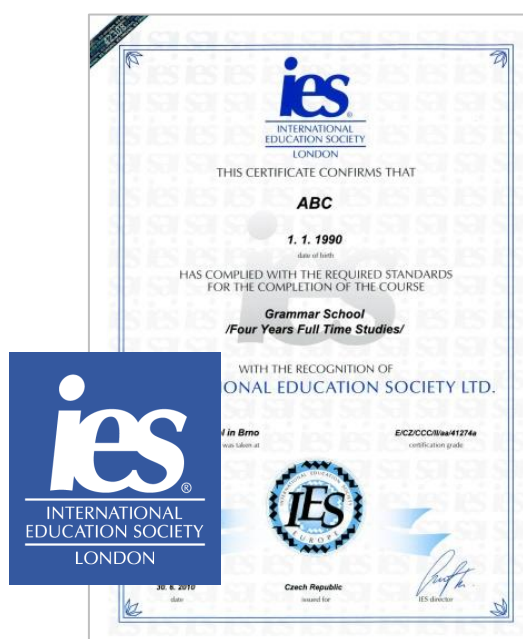
CERTYFIKAT TRENERA BIZNESU AKADEMII SET®

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.



MIĘDZYNARODOWY 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 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.

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.

ALEKSANDRA GELO-PIESTA

Trener Biznesu i Rozwoju Osobistego, Psycholog, Coach w trakcie certyfikacji ICF na poziomie ACC. Członek Stowarzyszenia Mówców – Toastmasters. Ma ponad 13-letnie doświadczenie sprzedażowe w branżach hotelarskiej, kosmetycznej i medycznej. Od 2010 roku wspiera innych na drodze do wydobywania i uwolnienia ich potencjału. Wykorzystuje szeroki wachlarz narzędzi coachingowo-trenerskich oraz wybrane techniki Neurolingwistycznego Programowania.



Specjalizuje się w szkoleniach i coachingach z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, kompetencji menadżerskich, społecznych oraz rozwoju osobistego. Pracuje w języku polskim i angielskim. **Ponad 1000 godzin szkoleń stacjonarnych i training on the job**

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 kadry zarządzającą.

KAROLINA TUROSTOWSKA

HR Business Konsultant i doświadczony Trener Biznesu. Menadżer zespołu HR Business Partnerów oraz Trenerów Wewnętrznych. Posiada ponad 12-letnie doświadczenie w obszarze Human Resources (w tym w obszarze szkoleń i rozwoju). Ponad 3 lata zarządzała działem HR, odpowiadając za prawidłowy przebieg procesów personalnych, projektowanie narzędzi z obszaru ZZL oraz rozwój kompetencji pracowników r.



Blisko współpracowała z kadrą menadżerską średniego i wyższego szczebla. Pełniła również rolę Trenera i Coacha Wewnętrznego specjalizując się w rozwoju kompetencji menadżerskich, trenerskich i sprzedażowych. To właśnie te doświadczenia umożliwiają jej efektywnie prowadzić zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu Akademii SET®. **Ponad 2000 godzin pracy na sali szkoleniowej.**

KATARZYNA KRUPIŃSKA – OBEL

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



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

Jest też Mentorem Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®.

MACIEK CICHOCKI

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



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

MACIEJ PAWLIK

Menadżer, Przedsiębiorca, Trener z Rekomendacjami Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, 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 6000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej z trenerami i kadra zarządzającą.

MAGDALENA DITTMER

Doświadczony Trener, zawodowy Mediator wpisany na listę stałych mediatorów przy Sądzie Okręgowym w Gdańsku, mediator Pomorskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji, wykładowca na studiach podyplomowych oraz szkoleń z zakresu mediacji sądowych i pozasądowych, certyfikowany facylitator.

Łącząc doświadczenie praktyczne, wykształcenie prawnicze oraz umiejętności trenerskie prowadzi projekty rozwojowe z zakresu zarządzania konfliktem, mediacji w biznesie, facylitacji w grupach projektowych, rozwoju kompetencji trenerskich. Jako mediator bezpośrednio **wspiera w sytuacjach spornych menadżerów, pracowników firm oraz osoby prywatne w kryzysie.**



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.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE - EDYCJA 146

TWOJA INWESTYCJA:

| | CENA |
|--|------------------------------------|
| SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET® 150 godzin pracy | 6 900 PLN |
| TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/ 61 godzin pracy | 1 500 PLN 1 000 PLN* |
| SZKOŁA TRENERÓW SZKOLEŃ ONLINE /OPCJA/ 41 godzin pracy | 2 500 PLN 2 000 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. | 05-06.09.2020 |
| SZKOLENIE 2: SEMINARIUM: | Projektowanie efektywnego szkolenia. Trener szkoleń online. | 03-04.10.2020 |
| SZKOLENIE 3: SEMINARIUM: | Trening umiejętności trenerskich. Sprzedaż usług szkoleniowych. | 14-15.11.2020 |
| SZKOLENIE 4: SEMINARIUM: | Zarządzanie procesem grupowym... Trener wewnętrzny w organizacji. | 19-20.12.2020 |
| SZKOLENIE 5: SEMINARIUM: | Praca z oporem i sytuacje trudne. Trener freelancer. | 16-17.01.2021 |
| SZKOLENIE 6: SEMINARIUM: | Inspirowanie do zmiany i rozwoju Coaching w pracy trenera. | 13-14.02.2021 |
| SZKOLENIE 7: | Warsztaty autorskie uczestników. | 13-14.03.2021 |

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

| SZKOŁA TRENERÓW SZKOLEŃ ONLINE /OPCJA/ | | |
|--|---|--------------------------------------|
| SESJE 1-3: | Projektowanie i prowadzenie efektywnych szkoleń online. | termin ustalany indywidualnie |

FORMULARZ ZGŁOSZENIA - EDYCJA 146

1. DANE Uczestnika:

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

2. ADRES ZAMELDOWANIA Uczestnika:

| | | | |
|--------------|--|---------------------|--|
| Ulica: | | Nr domu / mieszłk.: | |
| Miejscowość: | | Kod pocztowy: | |

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

| | | | |
|--------------|--|---------------------|--|
| Ulica: | | Nr domu / mieszłk.: | |
| 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 / mieszłk.: | |
| Miejscowość: | | Kod pocztowy: | |

5. Potwierdzam udział w programie SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU /zaznacz X opcje/:

| | | |
|--|-----------------|--------------------------|
| SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU | Cena: 6 900 PLN | <input type="checkbox"/> |
| TRENING INTERPERSONALNY PLUS | Cena: 1 000 PLN | <input type="checkbox"/> |
| SZKOŁA TRENERÓW SZKOLEŃ ONLINE | Cena: 2 000 PLN | <input type="checkbox"/> |
| CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY /IES/ | 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"/> |

7. Wybieram FORMĘ OPŁAT /zaznacz 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 mail: biuro@grupaset.pl, lub telefon: **+48 501 170 360**.

8. 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"/> |
|----------------------|--------------------------|----------------------|--------------------------|----------------------|--------------------------|

9. Akceptuję poniższe WARUNKI UCZESTNICTWA:
a. Potwierdzenie uczestnictwa:

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

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

- i. Rezygnacja z uczestnictwa w programie bez ponoszenia żadnych kosztów, może nastąpić wyłącznie w formie pisemnej przed rozpoczęciem drugiego dnia zajęć.
- ii. Rezygnację należy przelać 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: | <input type="text"/> | Podpis: | <input type="text"/> |
|-------|----------------------|---------|----------------------|

10. Przetwarzanie DANYCH OSOBOWYCH:

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

WYRAŻAM ZGODĘ / NIE WYRAŻAM ZGODY* na gromadzenie, przetwarzanie oraz wykorzystanie moich danych osobowych przez 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 Grupa SET sp. z o.o. w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

* skreśl niepotrzebne

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

DO ZOBACZENIA NA SZKOLENIACH !!!

