

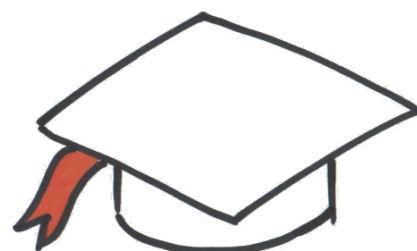
SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU

AKADEMII SET®

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

Edycja 67 – SZCZECIN

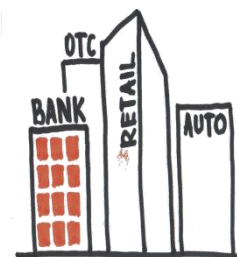
DLACZEGO GRUPA SET®?	2
ZAŁOŻENIA SZKOŁY TRENERÓW BIZNESU	3
PROGRAM SZKOŁY	4
CERTYFIKACJE	12
PROWADZĄCY ZAJĘCIA	13
MATERIAŁY SZKOLENIOWE	15
INFORMACJE ORGANIZACYJNE	16
FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY	17



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 Sprzedaży,
Szkoła Zarządzania, Coaching,
Szkoła Coachów Drugiego Stopnia.



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

NIEPOWTARZALNY KNOW-HOW I NAJWYŻSZA JAKOŚĆ



Fundamentem naszych projektów są
Modele Rozwojowe Grupy SET®.

Średnia **ocena naszej pracy** wystawiona przez
uczestników naszych szkoleń to **to 4,92 pkt** (w skali 1-5).

NASZA MISJA

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

NASZE WARTOŚCI

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

GWARANCJA 100%

Gwarantujemy
pełne
zadowolenie
albo powtórzenie
elementów projektu
na nasz koszt!

ZAŁOŻENIA SZKOŁY TRENERÓW AKADEMII SET®

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET® jest kompleksowym projektem rozwojowym, który przygotowuje do pracy w zawodzie Trenera Biznesu.

Program Szkoły został zaprojektowany w oparciu o Model Efektywnego Treningu - Model SET® i ma na celu wyposażenie absolwentów we wszystkie istotne z punktu widzenia pracy Trenera Biznesu kompetencje, związane z:

- **ZARZĄDZIENIEM PROCESEM SZKOLENIOWYM:**
 - analizą potrzeb szkoleniowych,
 - projektowaniem oraz realizacją programów szkoleniowych,
 - badaniem efektywności szkoleń.
- **FUNKCJONOWANIEM NA RYNKU SZKOLENIOWYM:**
 - budowaniem wizerunku eksperta w obszarze szkoleń,
 - wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi Collaborative Blended Learningu,
 - pozyskiwaniem klientów i sprzedażą usług szkoleniowych.

Ponadto Szkołę Trenerów Biznesu Akademii SET® wyróżniają cztery cechy:

- **RÓWNOWAGA POMIĘDZY DWIEMA PERSPEKTYWAMI – PSYCHOLOGICZNĄ I BIZNESOWĄ.**

Szkoła Trenerów Biznesu Akademii SET® integruje obie perspektywy – pozwala doświadczyć procesu grupowego i wyposaża absolwentów w narzędzia konieczne do rozpoczęcia pracy na rynku szkoleniowym. Jednocześnie program spełnia wymogi niezbędne do ubiegania się o rekomendacje I stopnia (trener warsztatu umiejętności psychospołecznych) Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- **PROWADZENIE SZKOLEŃ PRZEZ DOŚWIADCZONYCH TRENERÓW.**

Trenerzy Akademii SET® posiadają różnorodne doświadczenia trenerskie. Pracują jako managerowie i trenerzy wewnętrzni w organizacjach biznesowych, prowadzą firmy szkoleniowe, zarządzają trenerami i projektami szkoleniowymi. Mają przygotowanie psychologiczne i biznesowe, co pozwala ukazywać im pełnię możliwości, jakie stwarza praca w zawodzie trenera.
- **WSPARCIE W ROZWOJU W TRAKCIE I PO ZAKOŃCZONYM PROJEKCIE.**

Akademia SET® to społeczność trenerów, którzy wzajemnie się wspierają i inspirują w rozwoju. Dlatego każdy uczestnik Szkoły Trenerów Biznesu ma indywidualną opiekę doświadczonego Trenera Biznesu podczas trwania projektu, a każdy z absolwentów ma możliwość dalszego rozwoju w ramach Klubu Trenera & Coacha Akademii SET®.
- **PROPAGOWANIE ETYCZNEGO TRENERSTWA.**

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

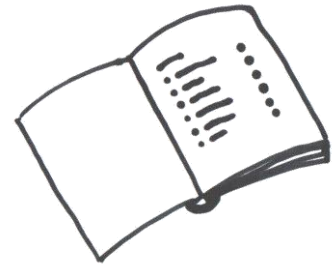
SZKOŁA TRENERÓW AKADEMII SET® - PROGRAM /SCHEMAT/

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU			BONUS
SESJE SZKOLENIOWE I WARSZTATOWE /122 godziny/	SEMINARIA TRENERSKIE /12 godzin/	PRACA WŁASNA /16 godzin/	
ZIAZD 1 sb - nd SZKOLENIE 17 godzin SET ELEMENTARY®. Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu.	SEMINARIUM 2 g. Personal branding.	ZADANIE 1 1 godzina	Indywidualna Opieka Doświadczanego Trenera. Konsultacje zadań wdrożeniowych i budowanie portfolio.
ZIAZD 2 sb - nd SZKOLENIE 17 godzin OŚ MODELU SET®. Projektowanie efektywnego szkolenia.	SEMINARIUM 2 g. Narzędzia internetowe	ZADANIE 2 1 godzina	
ZIAZD 3 sb - nd WARSZTAT 17 godzin UMIEJĘTNOŚCI. Trening umiejętności trenerskich.	SEMINARIUM 2 g. Sprzedaż usług szkoleniowych.	ZADANIE 3 4 godziny	
ZIAZD 4 sb - nd SZKOLENIE 17 godzin PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ. Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera.	SEMINARIUM 2 g. Trener wewnętrzny w organizacji.	ZADANIE 4 1 godzina	
ZIAZD 5 sb - nd WARSZTAT 17 godzin PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ. Praca z oporem i sytuacje trudne.	SEMINARIUM 2 g. Trener freelancer.	ZADANIE 5 1 godzina	
ZIAZD 6 sb - nd SZKOLENIE 17 godzin ZASADY. Inspirowanie do zmiany i rozwoju.	SEMINARIUM 2 g. Coaching w pracy trenera.	ZADANIE 6 8 godzin	
ZIAZD 7 sb - nd WARSZTAT 20 godzin INTEGRACJA. Warsztaty autorskie uczestników.			
TRENING INTERPERSONALNY PLUS /OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/			Zaproszenie do Klubu Trenera & Coacha Akademii SET®. Poszerzanie świadomości budowanie sieci kontaktów.
SESJE TRENINGOWE I SZKOLENIOWE	E-LEARNING		
ZIAZD 8 czw - nd TRENING 40 godzin TRENING INTERPERSONALNY. Moja rola w grupie.	LEKCJA 1 1 godzina Wprowadzenie do pracy z procesem.		
ZIAZD 9 sb - nd SZKOLENIE 16 godzin METODY PRACY Z PROCESEM Umiejętności trenera rozwoju osobistego.	LEKCJA 2 2 godziny Kompetencje społeczne.		
	LEKCJA 3 2 godziny Psychologia zmiany i rozwoju.		

SZKOŁA TRENERÓW AKADEMII SET® - PROGRAM

/OPIS/

PROGRAM SZKOŁY OBEJMUJE 211 GODZIN NAUKI i składa się z dwóch bloków tematycznych. Pierwszy koncentruje się na rozwijaniu 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. Drugi blok to trening interpersonalny i przygotowanie do pracy z procesem grupowym.



▪ SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU

/150 godzin/

Program dostarcza wszystkich kluczowych umiejętności, które pozwalają na efektywną pracę w zawodzie trenera biznesu. Pozwala poznać podstawowe zasady pracy z grupą szkoleniową, które mają wpływ na efektywność procesu uczenia oraz nabyć umiejętność tworzenia programów szkoleń. Wyposaża w narzędzia niezbędne do prawidłowego zaprojektowania i poprowadzenia atrakcyjnego szkolenia oraz zmierzenia jego efektywności.

▪ TRENING INTERPERSONALNY PLUS /OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/

/61 godzin/

Program pozwala zrozumieć mechanizmy psychologiczne kierujące grupami szkoleniowymi. 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.



WAŻNE!



Podczas nauki **UCZESTNIK MA MOŻLIWOŚĆ PROWADZENIA FRAGMENTÓW SZKOLEŃ** i otrzymania zapisów DVD jako bazy do planowania kolejnych działań rozwojowych.



ZAJĘCIA SĄ PROWADZONE PRZEZ DOŚWIADCZONYCH TRENERÓW BIZNESU – co gwarantuje udział w spójnym procesie rozwojowym na najwyższym poziomie .



W Akademii SET® **UCZESTNIK OTRZYMUJE GWARANCJĘ 100% ZADOWOLENIA ALBO ZWROT CAŁEJ WPŁACONEJ OPŁATY ZA NAUKĘ.**

ZAWARTOŚĆ MODUŁÓW – SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU

TEMAT	OPIS MODUŁU
<p>PRACA WŁASNA</p> <p>Zadanie 1</p> <p>1 godzina</p>	<p>Zapoznanie się z Modelem Efektywnego Treningu Grupy SET – Modelem SET®, na podstawie lektury przesłanego opracowania.</p>
<p>SZKOLENIE</p> <p>SET ELEMENTARY®</p> <p>Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET®</p> <p>17 godzin</p>	<p>Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET®:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Założenia i składowe Modelu SET®. <p>Tworzenie bezpiecznych warunków do pracy:</p> <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. <p>TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 1 – wstęp do szkolenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem. <p>Tworzenie warunków do efektywnej nauki:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budowanie efektywnego wstępu do szkolenia. • Potrzeby i preferencje uczestników w zakresie nauczania. • Informacja zwrotna jako kluczowa umiejętność trenera.
<p>SEMINARIUM</p> <p>Personal branding – budowanie osobistej marki trenera</p> <p>2 godziny</p>	<p>Co buduje pozycję Trenera na rynku szkoleń?:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doświadczenie – jak je zdobyć? • Przynależność do stowarzyszeń trenerskich. <p>Narzędzia autopromocji i kreowania wizerunku:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profil trenerski na portalu społecznościowym i strona www. • Dzielenie się wiedzą z innymi – blogi i grupy dyskusyjne.
<p>PRACA WŁASNA</p> <p>Zadanie 2</p> <p>1 godzina</p>	<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 1 / sobota - niedziela /



ZJAZD 2 / sobota - niedziela /	<p>SZKOLENIE</p> <p>OŚ MODELU SET®</p> <p>Projektowanie efektywnego szkolenia</p> <p>17 godzin</p>	<p>Specyfika szkoleń biznesowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> Najnowsze trendy na rynku szkoleń. Szkolenie, projekt szkoleniowy, a procesy rozwojowe w korporacjach – kluczowe rozróżnienie. <p>Badanie potrzeb szkoleniowych w oparciu o metodologię HPI:</p> <ul style="list-style-type: none"> Istota i założenia metodologii HPI. Źródła informacji o potrzebach szkoleniowych. Narzędzia i techniki do badania potrzeb. <p>Psychologia uczenia się dorosłych:</p> <ul style="list-style-type: none"> Modele uczenia się dorosłych. Etapy rozwoju kompetencji społecznych. <p>Etapy tworzenia programów szkoleniowych:</p> <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. <p>Metody oceny efektywności szkoleń:</p> <ul style="list-style-type: none"> Model Kirkpatricka I Model Philippsa. Narzędzia i techniki oceny efektywności.
	<p>SEMINARIUM</p> <p>Narzędzia internetowe w pracy trenera</p> <p>2 godziny</p>	<p>Narzędzia w sieci:</p> <ul style="list-style-type: none"> Rzeczywistość, czyli najważniejsza jest sieć! Narzędzia do podnoszenia efektywności osobistej. Narzędzia do podnoszenia efektywności pracy grupowej. Narzędzia do podnoszenia efektywności szkoleń. Polecana literatura.
	<p>PRACA WŁASNA</p> <p>Zadanie 3</p> <p>4 godziny</p>	<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>WARSZTAT</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. 

ZJAZD 3 c.d. /sb - nd/	<p>SEMINARIUM</p> <p>Sprzedż usług szkoleniowych</p> <p>2 godziny</p>	<p>Sprzedż 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>PRACA WŁASNA</p> <p>Zadanie 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 / sobota - niedziela /	<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.
	<p>SEMINARIUM</p> <p>Trener wewnętrzny w organizacji</p> <p>2 godziny</p>	<p>Specyfika pracy trenera wewnętrznego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Role trenerskie. • Ja jako Profesjonalna Serwisowa Firma. <p>Rekrutacja na stanowiska trenerskie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Typowe procesy rekrutacyjne. • Dokumenty aplikacyjne – idealne portfolio trenerskie. • Przygotowywanie efektywnego samplingu szkoleniowego.
	<p>PRACA WŁASNA</p> <p>Zadanie 5</p> <p>1 godzina</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Case study - lektura materiałów szkoleniowych, analiza treści i odpowiedź na pytania zawarte w tekście.

ZJAZD 5 / sobota - niedziela /	<p>WARSZTAT</p> <p>PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ</p> <p>Praca z oporem i sytuacji trudne</p> <p>17 godzin</p>	<p>Sytuacje trudne w pracy z grupami:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sytuacje trudne prowokowane przez trenera. Sytuacje trudne nieprovokowane przez trenera. Poziomy interwencji trenerskich. Stopniowanie interwencji. <p>Opór i metody pracy z oporem:</p> <ul style="list-style-type: none"> Symptomy i źródła oporu. Techniki pracy z oporem. <p>TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 3 – praca z oporem:</p> <ul style="list-style-type: none"> Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z uczestnikiem w roli trenera superwizora.
	<p>SEMINARIUM</p> <p>Trener freelancer</p> <p>2 godziny</p>	<p>Co decyduje o sukcesie na rynku?</p> <ul style="list-style-type: none"> Przyczyny porażki firm na rynku. Mapa kompetencji trenera freelancera. <p>Tworzenie modelu biznesowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kanwa modelu biznesowego. Mapa wyzwań i problemów.
ZJAZD 6 / sobota - niedziela /	<p>SZKOLENIE</p> <p>ZASADY</p> <p>Inspirowanie do zmiany i rozwoju</p> <p>17 godzin</p>	<p>Budowanie własnej tożsamości trenerskiej:</p> <ul style="list-style-type: none"> Specyfika zawodu trenera. Kluczowe kompetencje trenerskie. <p>Wspieranie w drodze do zmiany:</p> <ul style="list-style-type: none"> Praca z wizją i celami. Metafora i inne narzędzia inspirowania do zmiany. Identyfikowanie zasobów. Planowanie działań rozwojowych. <p>Etyka zawodu trenera:</p> <ul style="list-style-type: none"> Zasady i wartości w pracy trenera. Kodeks etyczny trenera.
	<p>SEMINARIUM</p> <p>Coaching w pracy trenera</p> <p>2 godziny</p>	<p>Trener w roli coacha:</p> <ul style="list-style-type: none"> Coaching jako narzędzie. Coaching jako profesja. <p>Coaching w biznesie:</p> <ul style="list-style-type: none"> Typy i rodzaje coachingu. Specjalności coachingowe Rynek coachingu.
	<p>PRACA WŁASNA</p> <p>Zadanie 6</p> <p>8 godzin</p>	<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 /	WARSZTAT	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. 	
	INTEGRACJA Warsztaty autorskie uczestników 20 godzin		

ZAWARTOŚĆ MODUŁÓW – TRENING INTERPERSONALNY PLUS®

/OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/

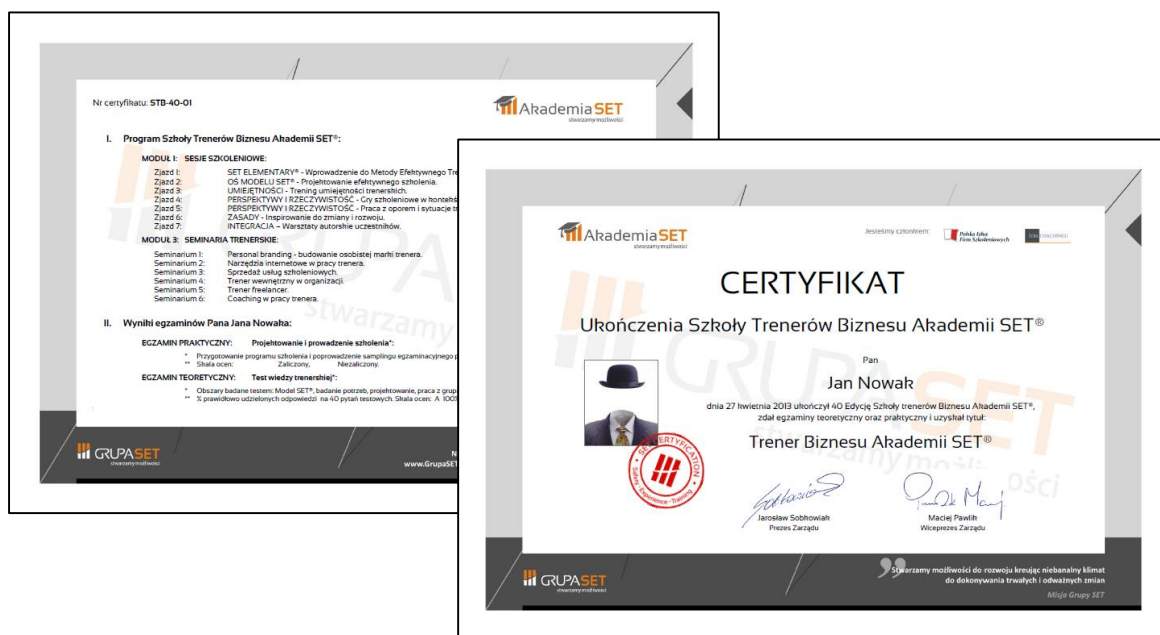
	TEMAT	OPIS MODUŁU
	E-LEARNING LEKCJA 1 Wprowadzenie do pracy z procesem 1 godzina	Lekcja przygotowująca Uczestnika do udziału w Treningu Interpersonalnym <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacja założeń i programu projektu Trening Interpersonalny PLUS®. • Wyjaśnienie celów treningu interpersonalnego. • Przedstawienie warunków uczestnictwa w treningu. • Autodiagnoza oczekiwań uczestnika.
ZJAZD 8 / czwartek – niedziela /	TRENING TRENING INTERPERSONALNY 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 przyjrzeć 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 /	<p>SKOLENIE</p> <p>METODY PRACY Z PROCESEM</p> <p>Umiejętności trenera rozwoju osobistego</p> <p>16 godzin</p>	<p>Komunikacja interpersonalna:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zachęcanie do rozmowy: <ul style="list-style-type: none"> ○ Spójność w komunikacji. ○ Obserwacja i odzwierciedlenie. ○ Informacja zwrotna. • Umiejętności zachęcania do kontynuowania rozmowy: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aktywne słuchanie. ○ Nazywanie uczuć. • Pomaganie innym w osiągnięciu lepszego samopoczucia: <ul style="list-style-type: none"> ○ Potwierdzanie. ○ Nawiązywanie do wypowiedzi. ○ Pomaganie w nazywaniu i wyrażaniu emocji. • Zadawanie pytań: <ul style="list-style-type: none"> ○ Pytania zanurzone. ○ Pytania o subiektywny świat. <p>Asertywność:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Terytorium psychologiczne i granice psychologiczne. • Postawa JA OK, TY OK i inne. • Komunikat JA jako podstawa asertywnej komunikacji. • Konstrukttywne i niekonstrukttywne sposoby wyrażania emocji. <p>Analiza transakcyjna – inne spojrzenie na komunikację:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zasady efektywnej komunikacji wg Analizy Transakcyjnej. • Analiza stanów JA wg. Analizy Transakcyjnej. • Rodzaje transakcji. • Gry w komunikacji. <p>Prowadzenie szkoleń i warsztatów z komunikacji i asertywności:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przykłady programów szkoleń. • Przykłady gier szkoleniowych rozwijających komunikację.
	<p>E-LEARNING LEKCJA 3</p> <p>Psychologia zmiany i rozwoju</p> <p>2 godziny</p>	<p>Proces zmiany:</p> <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. <p>Rozwój człowieka:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zegar biologiczny i zmiany uniwersalne. • Wydarzenia punktualne i niepunktualne. • Specyficzne czynniki ryzyka zakłóceń w cyklu życia. <p>Koncepcje rozwoju:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teoria rozwoju osobowości wg Eriksona. • Kryzysy i wsparcie w rozwoju.

CERTYFIKACJE

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 WALERJAŃCZYK – Doświadczony Menadżer, Trener i Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Programowy Grupy SET®. Współtwórca Modeli Rozwojowych Grupy SET®, w tym Modelu DNA Menadżera®. Przez osiem lat zarządzał zespołami pracowniczymi w wiodącej organizacji finansowej w Polsce. **Prowadzi szkolenia i Executive Coaching dla wyższej kadry menadżerskiej, szkoli z zakresu umiejętności zarządczych, komunikacyjnych i oceny pracowniczej Ponad 6000 godzin pracy szkoleniowej i superwizyjnej.**



ANETA JUREWICZ - Trener, Konsultant, Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation. Członek ICF Polska i ICF International. Posiada ponad 10 letnie doświadczenie na stanowiskach sprzedażowych oraz w treningach produktowych w branży farmaceutycznej. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji sprzedażowych ponoszących efektywność handlowców oraz menadżerów, rozwoju kompetencji trenerskich oraz kompetencji coachingowych. **Jako coach praktyk i trener biznesu dzieli się swoim doświadczeniem prowadząc zajęcia w Szkole Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz w Szkole Coachów Akademii SET®. Ponad 500 godzin doświadczeń w pracy w relacji indywidualnej oraz z grupami.**

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



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

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



KAROLINA TUROWSKA - Pedagog, Socjoterapeuta i Trener Biznesu. Specjalizuje się w szkoleniach z umiejętności miękkich w sprzedaży oraz coachingach sprzedażowych dedykowanych działom bezpośredniej i telefonicznej obsługi klienta (Telemarketing, Call Center, Przedstawiciele Handlowi door to door oraz Biura Obsługi Klienta), w ramach których wspiera pracowników w zwiększaniu skuteczności i efektywności ich działań sprzedażowych. **Swoje doświadczenie zdobywała w firmach telekomunikacyjnych i farmaceutycznych.** Współpracowała również z działami personalnymi w obszarze rekrutacji oraz rozwoju pracowników pionu sprzedażowego (w tym handlowców i managerów), samodzielnie projektowała sesje Assessment i Development Center.

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



MARCIN SZPAK - Senior Trener, Konsultant, Certyfikowany Coach. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menadżerskich, trenerskich i coachingowych. Członek ICF Polska i ICF International. Absolwent pierwszej edycji Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®, Szkoły Trenerów Konsultantów Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Biznesu Akademii SET®. **Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich i coachingowych.** **Posiada ponad 4000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej w tym ponad 1000 godzin w pracy z trenerami i coachami.**

RYSZARD BORYS - Psycholog kliniczny, trener psychologicznego treningu grupowego (rekomendacja Polskiego Towarzystwa Psychologicznego nr 53). Na co dzień zajmuje się pomocą psychologiczną, głównie terapią małżeństw (także par niesakramentalnych) i rodzin oraz szkoleniami. Ponad 10 000 godzin pracy szkoleniowej i superwizyjnej, przede wszystkim w zakresie praktycznych umiejętności psychologicznych, optymalizacji stosunków interpersonalnych i negocjacji. Współrealizował 18 edycji szkoły trenerów akredytowanej przy Polskim Towarzystwie Psychologicznym. **Prowadził tam głównie treningi interpersonalne i intrapsychiczne, seminaria nt. procesu grupowego i warsztaty tematyczne.**



SŁAWOMIR SABAŁA - Doświadczony Trener umiejętności interpersonalnych i sprzedażowych. Doświadczenie zdobywał w jednej z wiodących firm telekomunikacyjnych tworząc programy dla Działów: Sprzedaży, Obsługi Klienta, Windykacji. **Prowadzi szkolenia z zakresu technik sprzedaży, profesjonalnej prezentacji, asertywności, negocjacji, komunikacji, treningu twórczego myślenia.** Swoje doświadczenie trenerskie wykorzystuje podczas szkoleń dla trenerów. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET®. **Ponad 5000 godzin pracy na sali szkoleniowej.**

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 i seminariów.
- Zadania wdrożeniowe w formie elektronicznej do samodzielnej realizacji zgodnie z programem szkoły.
- Pakiet narzędzi trenerskich do: przygotowania oferty sprzedażowej, badania potrzeb szkoleniowych, projektowania szkoleń, oceny efektywności szkoleń do wykorzystania w codziennej pracy.
- Zapis prowadzonych przez siebie fragmentów szkoleń /bezpłatna opcja po uzyskaniu akceptacji uczestnika/.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE EDYCJI 67 - SZCZECIN

CENY UDZIAŁU:	CENA netto	CENA brutto
SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET® 150 godzin pracy	5 610 PLN	6 900 PLN
TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/ 61 godzin pracy	1 870 PLN	2 300 PLN
CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY /OPCJA DODATKOWA/	325 PLN	400 PLN

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

TERMINY ZJAZDÓW:

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®		
ZJAZD 1	SZKOLENIE: Wprowadzenie do Metody SET®. SEMINARIUM: Personal branding.	12 - 13.09.2015
ZJAZD 2	SZKOLENIE: Projektowanie efektywnego szkolenia. SEMINARIUM: Narzędzia internetowe w pracy trenera.	10 - 11.10.2015
ZJAZD 3	WARSZTAT: Trening umiejętności trenerskich. SEMINARIUM: Sprzedaż usług szkoleniowych.	07 - 08.11.2015
ZJAZD 4	SZKOLENIE: Zarządzanie procesem grupowym... SEMINARIUM: Trener wewnętrzny w organizacji.	05 - 06.12.2015
ZJAZD 5	WARSZTAT: Praca z oporem i sytuacje trudne. SEMINARIUM: Trener freelancer.	09 - 10.01.2016
ZJAZD 6	SZKOLENIE: Inspirowanie do zmiany i rozwoju SEMINARIUM: Coaching w pracy trenera.	06 - 07.02.2016
ZJAZD 7	WARSZTAT: Warsztaty autorskie uczestników.	05 - 06.03.2016
TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/		
ZJAZD 8	TRENING: Trening interpersonalny.	terminy ustalone indywidualnie
ZJAZD 9	SZKOLENIE: Metody pracy z procesem.	

FORMULARZ ZGŁOSZENIA NA EDYCJĘ 67 – SZCZECIN

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 AKADEMII SET® /zaznacz X wybrane opcje/:

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU		TRENING INTERPERSONALNY PLUS	
Cena Brutto: 6 900 PLN		Cena Brutto: 2 300 PLN	

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

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

W sprawie zasad płatności w ratach prosimy o kontakt mailowy: biuro@grupaset.pl, lub telefoniczny: +48 502 508 286.

7. RABATY I PROMOCJE /zaznacz znakiem X wybrane opcje oraz wpisz nazwę promocji i kwotę rabatu/:

300 PLN RABATU brutto za zgłoszenie na więcej niż 30 DNI PRZED ROZPOCZĘCIEM zajęć.				
300 PLN RABATU dla każdego przy zgłoszeniu JUŻ OD 2 OSÓB.				
300 PLN RABATU brutto za wpłatę JEDNORAZOWĄ.				
300 PLN RABATU brutto dla STUDENTÓW.				
Nazwa PROMOCJI:		⇒	Kwota rabatu:	

8. Akceptuję poniższe WARUNKI UCZESTNICTWA:

a. Potwierdzenie uczestnictwa:

- i. Przesłanie Formularza zgłoszenia traktowane jest jako akceptacja warunków udziału w programie Szkoły i zgoda na wystawienie Faktury za uczestnictwo w programie.
- ii. Potwierdzenie uczestnictwa w programie następuje po dokonaniu wpłaty 500 PLN tytułem zaliczki na poczet szkolenia. Wpłatę należy dokonać na konto Grupy SET w **BRE Bank 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 fax: **+48 22 257 87 57** lub przekazać trenerowi prowadzącemu zajęcia w Szkole.

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 wpłat.

Data:	
--------------	--

Podpis:	
----------------	--

9. 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 Grupa 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.

* prosimy skreślić niepotrzebne

Data:	
--------------	--

Podpis:	
----------------	--

ZAPRASZAMY... POZNAJ NAS!

