



# SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®

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

**Edycja 86 – KATOWICE**



Nasi partnerzy:

 IZBA COACHINGU



Akademia  
Humanistyczno-  
Ekonomiczna  
w Łodzi

 Polska Izba  
Firm Szkoleniowych

Fundacja  
Dziecięca  
Fantazja 

 ies  
INTERNATIONAL  
EDUCATION SOCIETY  
LONDON

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

*Misja Grupy SET*



## DLACZEGO GRUPA SET®?

Od ponad 15 lat z sukcesami wspieramy rozwój wiodących korporacji i rynku szkoleniowego w Polsce. Zrealizowaliśmy ponad 25 000 godzin efektywnych szkoleń i procesów rozwojowych.



### NASZE MARKI



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



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



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

### NIEPOWTARZALNY KNOW-HOW I NAJWYŻSZA JAKOŚĆ



Fundamentem naszych projektów są **Modele Rozwojowe Grupy SET®**. Wartość merytoryczna naszych rozwiązań jest weryfikowana i pozytywnie oceniana przez uczestników naszych szkoleń. Średnia ocena **naszej pracy to 4,92 pkt** (skala 1-5).

#### MISJA

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

#### WARTOŚCI

Niezależność.  
Pasja.  
Otwartość.  
Dbałość o relacje.

#### GWARANCJA 100%

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



## ZAŁOŻENIA PROJEKTU

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

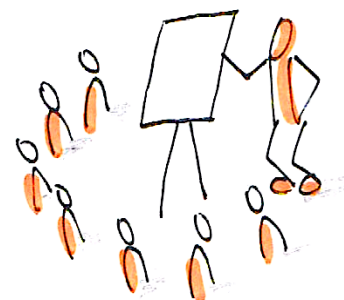
Program Szkoły został zaprojektowany w oparciu o Model Efektywnego Treningu - Model SET® i ma na celu wyposażenie absolwentów w kompetencje, związane z:

- **ZARZĄDZENIEM PROCESEM SZKOLENIOWYM** tj.:

- analizą potrzeb szkoleniowych,
- projektowaniem oraz prowadzeniem szkoleń,
- oraz badaniem ich efektywności.

- **FUNKCJONOWANIEM NA RYNKU SZKOLENIOWYM:**

- budowaniem wizerunku eksperta,
- wykorzystaniem narzędzi Collaborative Blended Learning w codziennej 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

/40 godzin/  
Moja rola  
w grupie.

#### SZKOLENIE

/16 godzin/  
Metody  
pracy  
z procesem.

#### E-LEARNING

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



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

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

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



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

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

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



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

ZJAZD1 / sobota - niedziela /



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



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





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



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



## OPIS MODUŁÓW – TRENING INTERPERSONALNY PLUS®

/OPCJA DO CERTYFIKACJI PTP/

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

ZIAZD 8 / czwartek – niedziela /



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



<b>E-LEARNING</b>	<b>Proces zmiany:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Opór i przyczyny oporu wobec zmian.</li><li>• Model cyklu adaptacyjnego K.Lewina i E.Scheina.</li><li>• Model Elisabeth Kübler-Ross.</li><li>• Wspieranie procesu zmiany.</li></ul> <b>Rozwój człowieka:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Zegar biologiczny i zmiany uniwersalne.</li><li>• Wydarzenia punktualne i niepunktualne.</li><li>• Specyficzne czynniki ryzyka załóceń w cyklu życia.</li></ul> <b>Koncepcje rozwoju:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Teoria rozwoju osobowości wg Eriksona.</li><li>• Kryzysy i wsparcie w rozwoju.</li></ul>
Lekcja 3	
Psychologia zmiany i rozwoju	
2 godziny	

## MATERIAŁY SZKOLENIOWE

Każdy uczestnik projektu otrzyma:

- Materiały dydaktyczne w formie segregatorów szkoleniowych z ćwiczeniami realizowanymi podczas zajęć.
- Materiały dydaktyczne w wersji elektronicznej, wraz z prezentacjami wykorzystywanymi przez trenerów podczas szkoleń.
- Zadania wdrożeniowe na platformie e-learningowej Grupy SET® do samodzielnej realizacji zgodnie z programem Szkoły.
- Pakiet narzędzi i technik trenerskich do codziennego efektywnego wykorzystania na sali szkoleniowej.



Przykład graficznie opracowanych materiałów.







## CERTYFIKATY

### CERTYFIKAT TRENERA BIZNESU AKADEMII SET®

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



### MIEDZYNARODOWY CERTYFIKAT IES LTD®

Grupa SET jest subjektem edukacyjnym certyfikowanym przez International Education Society, Ltd., instytucję, która ma swoją siedzibę w Londynie. Każdy uczestnik Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® ma możliwość otrzymania akceptowanego na całym świecie certyfikatu IES potwierdzającego zdobycie nowych kompetencji. Warunkiem otrzymania certyfikatu jest udział w 100% zajęć i pozytywny wynik w teście integrującym wiedzę.





## PROWADZĄCY ZAJĘCIA

### ADAM HANCZYN

Trener, Coach, Konsultant. Zajmuje się szkoleniami od 2008 roku. Członek **European Mentoring and Coaching Council (EMCC)**. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® oraz Szkoły Coachów Biznesu Akademii SET®, certyfikowany na poziomie ECA. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich, coachingowych, komunikacji oraz efektywności osobistej. Ponad 5000 godzin doświadczenia w pracy na sali szkoleniowej.



### 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 Efektywnego Treningu – Modelu SET®. Przez osiem lat zarządzał zespołami pracowniczymi (w tym zespołem trenerów) w wiodącej organizacji finansowej w Polsce. Prowadzi szkolenia i coaching dla trenerów i wyższej kadry menadżerskiej. Zskoli z zakresu umiejętności trenerskich, coachingowych, menadżerskich, sprzedażowych 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. Specjalizuje się w 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 1000 godzin doświadczeń w pracy w relacji indywidualnej oraz z grupami.





## DANIEL KOWALSKI

Trener i Konsultant Biznesu. Ekspert w obszarze zarządzania i rozwoju umiejętności trenerskich. 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®. **Ponad 2000 godzin pracy szkoleniowej i superwizyjnej.**



## JAROSŁAW SOBKOWIAK

Ekonomista, Rekomendowany Trener Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Konsultant Biznesu. 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. Absolwent Szkoły Trenerów rekomendowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Szkoły Coachów zgodnej ze standardami International Coach Federation. **Ponad 6000 godzin pracy na sali szkoleniowej w okresie 15 lat, w tym ponad 2000 godzin pracy z trenerami.**







## KATARZYNA KRUPIŃSKA

Trener, Konsultant, Coach. Od 2003 związana ze sprzedażą telefoniczną i bezpośrednią w dużych instytucjach finansowych. Z pasji łączy trenerstwo i coaching. prowadząc warsztaty i szkolenia z zakresu sprzedaży, rozwoju kompetencji trenerskich, coachingowych oraz efektywności osobistej. Absolwentka i trener Szkoły Trenerów Biznesu Akademii SET® Mentor Klubu Trenera i Coacha Akademii SET®.



## MACIEK CICHOCKI

Trener, Konsultant Biznesu. Praktyk/Master technik Neurolingwistycznego Programowania. Z korporacjami współpracuje od ponad 15 lat. Specjalista od przeprowadzania organizacji przez zmianę, oraz budowania efektywnych zespołów. Miłośnik storytellingu i metafory w pracy z ludźmi. Projektant gier i zadań szkoleniowych zorientowanych na rozwój osobisty oraz na stwarzanie przestrzeni do refleksji i generowania nowych rozwiązań. Na „liczniku” ma ponad 6000 godzin pracy na sali szkoleniowej, w tym ponad 2000 godzin z trenerami



## 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. 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 kadrą 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.



## INFORMACJE ORGANIZACYJNE - EDYCJA 86

### TWOJA INWESTYCJA:

	CENA netto	CENA brutto
SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET® 150 godzin pracy	5 285 PLN	6 500 PLN
TRENING INTERPERSONALNY PLUS® /OPCJA/ 61 godzin pracy	1 870 PLN	2 300 PLN
CERTYFIKACJA INTERNATIONAL EDUCATION SOCIETY /OPCJA/	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.
- 500 PLN RABATU brutto za wpłatę JEDNORAZOWĄ.





## TERMINY ZJAZDÓW:

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®		
<b>SZKOLENIE 1:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Wprowadzenie do Metody SET®. Budowanie pozycji trenera na rynku.	18-19.03.2017
<b>SZKOLENIE 2:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Projektowanie efektywnego szkolenia. Narzędzia internetowe w pracy trenera.	22-23.04.2017
<b>SZKOLENIE 3:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Trening umiejętności trenerskich. Sprzedaż usług szkoleniowych.	20-21.05.2017
<b>SZKOLENIE 4:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Zarządzanie procesem grupowym... Trener wewnętrzny w organizacji.	24-25.06.2017
<b>SZKOLENIE 5:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Praca z oporem i sytuacje trudne. Trener freelancer.	29-30.07.2017
<b>SZKOLENIE 6:</b> <b>SEMINARIUM:</b>	Inspirowanie do zmiany i rozwoju Coaching w pracy trenera.	09-10.09.2017
<b>SZKOLENIE 7:</b>	Warsztaty autorskie uczestników.	07-08.10.2017

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



## FORMULARZ ZGŁOSZENIA - EDYCJA 86

### 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/:

<input type="checkbox"/> SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU Cena Brutto: 6 500 PLN	<input type="checkbox"/> TRENING INTERPESONALNY PLUS Cena Brutto: 2 300 PLN	<input type="checkbox"/> CERTYFIKACJA IES Cena Brutto: 400 PLN
---	---	--

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

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

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

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

<input type="checkbox"/> 300 PLN RABATU brutto 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 brutto za wpłatę JEDNORAZOWĄ.	
Nazwa PROMOCJI:	<input type="checkbox"/> 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 **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 przesać 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 udostępnia i nie udostępni nikomu Twoich danych i w każdej chwili masz możliwość rezygnacji z otrzymywanych materiałów.

**WYRAŻAM ZGODĘ / NIE WYRAŻAM ZGODY\*** na gromadzenie, przetwarzanie oraz wykorzystanie moich danych osobowych przez Grupę SET sp. z o.o. w celu przygotowania i przeprowadzenia powyższego programu szkoleniowego zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dn. 29.08.1997r. (Dz.U. nr 133 z 1997r.).

**ZGADZAM SIĘ / NIE ZGADZAM SIĘ\*** na przesyłanie na podany przeze mnie adres e-mail materiałów szkoleniowych, informacji o szkoleniach, produktach, promocjach oraz innych informacji handlowych od Grupy SET sp. z o.o. w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

\* prosimy skreślić niepotrzebne

Data:	
-------	--

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

**DO ZOBACZENIA  
NA SZKOLENIACH !!!**

