



SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®


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

Edycja 94 – POZNAŃ



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.

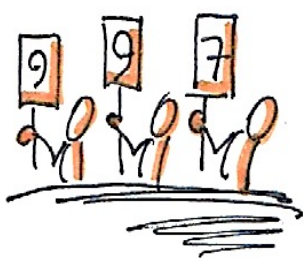


ROZWIĄZANIA DLA
KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH:
Szkoła Trenerów Biznesu,
Szkoła Coachów, Szkoła Coachingu
Zespołowego, Szkoła Sprzedaży,
Szkoła Zarządzania, Studia Trenerskie.



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.

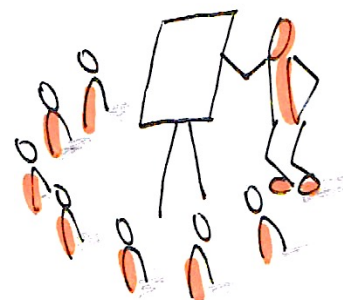
Program Szkoły został zaprojektowany w oparciu o Model Efektywnego Treningu - Model SET® i ma na celu wyposażenie absolwentów w kompetencje, związane z:

- **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 CERTYFIKATCJI 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
E-LEARNING Lekcja 1 1 godzina	Zapoznanie się z Modelem Efektywnego Treningu Grupy SET – Modelem SET®, na podstawie lektury przesłanego opracowania.
SZKOLENIE SET ELEMENTARY® Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET® 17 godzin	Wprowadzenie do Metody Efektywnego Treningu SET®: <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.

ZJAZD1 / sobota - niedziela /



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 Philipsa.• Narzędzia i techniki oceny efektywności.
	SEMINARIUM Narzędzia internetowe w pracy trenera 2 godziny	Narzędzia w sieci: <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.
	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 /	SZKOLENIE UMIEJĘTNOŚCI Trening umiejętności trenerskich 17 godzin	Kluczowe umiejętności trenera: <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. TRENING UMIEJĘTNOŚCI część 2 – moduł szkoleniowy: <ul style="list-style-type: none">• Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem.  Rozwój umiejętności superwizyjnych trenera: <ul style="list-style-type: none">• Obserwacja prezentacji uczestników.• Praktyczny trening udzielania informacji zwrotnej.• Praca z arkuszami obserwacyjnymi.
	SEMINARIUM Sprzedaż usług szkoleniowych 2 godziny	Sprzedaż usług szkoleniowych: <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.
	E-LEARNING Lekcja 4 1 godzina	<ul style="list-style-type: none">• Zapoznanie się z artykułem na temat procesów zachodzących w grupie szkoleniowej.
ZJAZD 4 / sob - nd /	SZKOLENIE PERSPEKTYWY I RZECZYWISTOŚĆ Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera 17 godzin	Proces grupowy a praca trenera: <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
<p>E-LEARNING</p> <p>Lekcja 1</p> <p>Wprowadzenie do pracy z procesem</p> <p>1 godzina</p>	<p>Lekcja przygotowująca Uczestnika do udziału w Treningu Interpersonalnym</p> <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.
<p>TRENING</p> <p>TRENING INTERPERSONALNY</p> <p>Moja rola w grupie</p> <p>40 godzin</p> <p>ZJAZD 8 / czwartek – niedziela /</p>	<p>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.</p> <p>W trakcie treningu uczestnicy doświadczą 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.</p>
<p>E-LEARNING</p> <p>Lekcja 2</p> <p>Kompetencje społeczne</p> <p>2 godziny</p>	<p>Istota kompetencji społecznych:</p> <ul style="list-style-type: none">• Gdzie i dlaczego kompetencje społeczne są ważne.• 3 aspekty kompetencji społecznych.• Kryteria oceny kompetencji społecznych.• Koło interpersonalne. <p>Proces zmiany:</p> <ul style="list-style-type: none">• Etapy procesu zmiany.• Nabywanie wprawy.



ZJAZD 9 / sobota – niedziela /	<p>SZKOLENIE</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.• Konstruktywne i niekonstruktywne sposoby wyrażanie 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.
--------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



E-LEARNING	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.
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

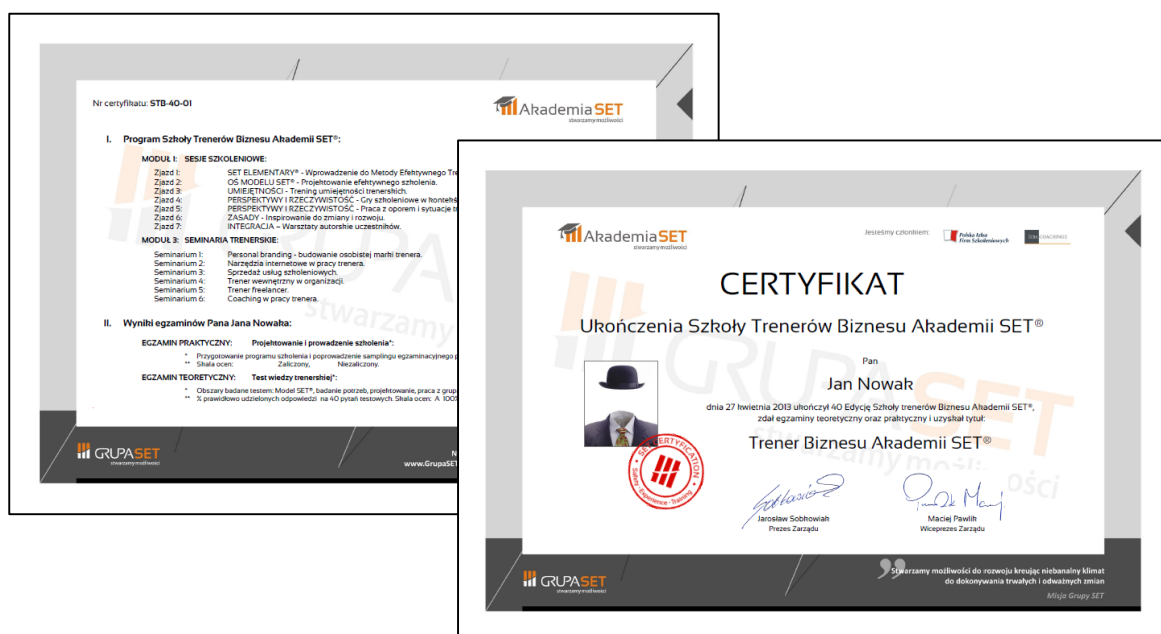




CERTYFIKATY

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 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.



INFORMACJE ORGANIZACYJNE - EDYCJA 94

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®		
SZKOLENIE 1: SEMINARIUM:	Wprowadzenie do Metody SET®. Budowanie pozycji trenera na rynku.	17-18.06.2017
SZKOLENIE 2: SEMINARIUM:	Projektowanie efektywnego szkolenia. Narzędzia internetowe w pracy trenera.	15-16.07.2017
SZKOLENIE 3: SEMINARIUM:	Trening umiejętności trenerskich. Sprzedaż usług szkoleniowych.	02-03.09.2017
SZKOLENIE 4: SEMINARIUM:	Zarządzanie procesem grupowym... Trener wewnętrzny w organizacji.	30.09-01.10.2017
SZKOLENIE 5: SEMINARIUM:	Praca z oporem i sytuacje trudne. Trener freelancer.	28-29.10.2017
SZKOLENIE 6: SEMINARIUM:	Inspirowanie do zmiany i rozwoju Coaching w pracy trenera.	25-26.11.2017
SZKOLENIE 7:	Warsztaty autorskie uczestników.	16-17.12.2017

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

FORMULARZ ZGŁOSZENIA - EDYCJA 94

1. DANE Uczestnika:

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

2. ADRES ZAMELDOWANIA Uczestnika:

Ulica:		Nr domu / mieszk.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	

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

Ulica:		Nr domu / mieszk.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	


4. Dane do FAKTURY VAT /wpisz, jeżeli są inne niż imię, nazwisko i adres zameldowania UCZESTNIKA/:

Nazwa firmy:		NIP:	
Ulica:		Nr domu / mieszk.:	
Miejscowość:		Kod pocztowy:	


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

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

6. 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	<input type="checkbox"/>
300 PLN RABATU dla każdego przy zgłoszeniu JUŻ OD 2 OSÓB.	<input type="checkbox"/>
500 PLN RABATU brutto za wpłatę JEDNORAZOWĄ.	<input type="checkbox"/>
Nazwa PROMOCJI:	<input type="text"/>
	Kwota rabatu: <input type="text"/>

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

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

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



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:**
- Przesłanie Formularza zgłoszenia traktowane jest jako akceptacja warunków udziału w programie i zgoda na wystawienie Faktury za uczestnictwo.
 - Potwierdzenie uczestnictwa w programie następuje po dokonaniu wpłaty 500 PLN tytułem zaliczki na poczet szkolenia. Wpłatę należy dokonać na konto Grupy SET w **mBank S.A.**, numer konta: **47 1140 2017 0000 4802 0809 4742**, tytuł przelewu: **imię i nazwisko, zaliczka, numer edycji**. Faktura zostanie wystawiony w ciągu 7 dni od daty zaksięgowania środków na koncie.
- b. **Rezygnacja z uczestnictwa w programie – GWARANCJA 100% ZADOWOLENIA:**
- Rezygnacja z uczestnictwa w programie bez ponoszenia żadnych kosztów, może nastąpić wyłącznie w formie pisemnej przed rozpoczęciem drugiego dnia zajęć.
 - Rezygnację należy przesłać na adres e-mail: **biuro@grupaset.pl** lub przekazać trenerowi prowadzącemu zajęcia.
- c. **Odwołanie lub zmiana terminu programu:**
- Grupa SET zastrzega sobie prawo do odwołania lub zaproponowania nowego terminu programu.
 - W przypadku odwołania programu lub braku akceptacji nowych terminów przez Uczestnika Grupa SET zwróci całość uprzednio wniesionych przez Uczestnika opłat.

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 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.

* skreśl niepotrzebne

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

**DO ZOBACZENIA
NA SZKOLENIACH !!!**

