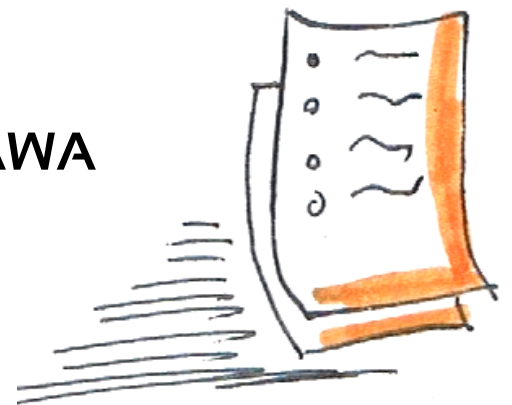


SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU AKADEMII SET®

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

Edycja 95 – WARSZAWA



Nasi partnerzy:

IZBA COACHINGU



Akademia
Humanistyczno
Ekonomiczna
w Łodzi

Fundacja
Dziecięca
Fantazja

Polska Izba
Firm Szkoleniowych



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

Misja Grupy SET

DLACZEGO GRUPA SET®?

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



NASZE MARKI



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%

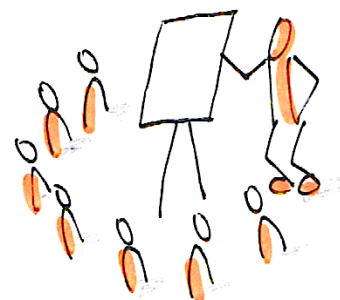
Gwarantujemy
pełne
zadowolenie
albo powtórzenie
elementów projektu
na nasz koszt!

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:

- **ZARZĄDZIENIEM 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
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.
TRENING TRENING INTERPERSONALNY Moja rola w grupie 40 godzin ZJAZD 8 / czwartek – niedziela /	Trening interpersonalny jest metodą rozwojową, która pozwala pogłębić wiedzę o samym sobie. Uczestnicy w trakcie treningu mają możliwość poprzyglądania się własnemu sposobowi funkcjonowania w relacjach z innymi. Bezpieczna atmosfera w jego trakcie pozwala na eksperymentowanie z różnymi zachowaniami społecznymi. Uczestnicy mają możliwość doświadczyć emocji i przyrzeć się swoim reakcjom, a także reakcjom innych, które są skutkiem ich zachowań. W trakcie treningu uczestnicy doświadczają na sobie siły procesów grupowych, które kierują zachowaniami każdej grupy, zarówno tej treningowej, jak i rzeczywistych. Dzięki temu mają możliwość zrozumieć procesy psychologiczne zachodzące między uczestnikami oraz uczestnikami a trenerem na sali szkoleniowej. Trening umożliwia zrozumienie swoich typowych reakcji w sytuacjach społecznych, pozwala nauczyć się efektywniejszej komunikacji, która jest kluczową kompetencją w pracy trenera.
E-LEARNING Lekcja 2 Kompetencje społeczne 2 godziny	Istota kompetencji społecznych: <ul style="list-style-type: none"> • Gdzie i dlaczego kompetencje społeczne są ważne. • 3 aspekty kompetencji społecznych. • Kryteria oceny kompetencji społecznych. • Koło interpersonalne. Proces zmiany: <ul style="list-style-type: none"> • Etapy procesu zmiany. • Nabywanie wprawy.

SKOLENIE
**METODY PRACY Z
 PROCESEM**

 Umiejętności trenera
 rozwoju osobistego

16 godzin

ZJAZD 9 / sobota – niedziela /

Komunikacja interpersonalna:

- Zachęcanie do rozmowy:
 - Spójność w komunikacji.
 - Obserwacja i odzwierciedlenie.
 - Informacja zwrotna.
- Umiejętności zachęcania do kontynuowania rozmowy:
 - Aktywne słuchanie.
 - Nazywanie uczuć.
- Pomaganie innym w osiągnięciu lepszego samopoczucia:
 - Potwierdzanie.
 - Nawiązywanie do wypowiedzi.
 - Pomaganie w nazywaniu i wyrażaniu emocji.
- Zadawanie pytań:
 - Pytania zanurzone.
 - Pytania o subiektywny świat.

Asertywność:

- Terytorium psychologiczne i granice psychologiczne.
- Postawa JA OK, TY OK i inne.
- Komunikat JA jako podstawa asertywnej komunikacji.
- Konstruktywne i niekonstruktywne sposoby wyrażanie emocji.

Analiza transakcyjna – inne spojrzenie na komunikację:

- Zasady efektywnej komunikacji wg Analizy Transakcyjnej.
- Analiza stanów JA wg. Analizy Transakcyjnej.
- Rodzaje transakcji.
- Gry w komunikacji.

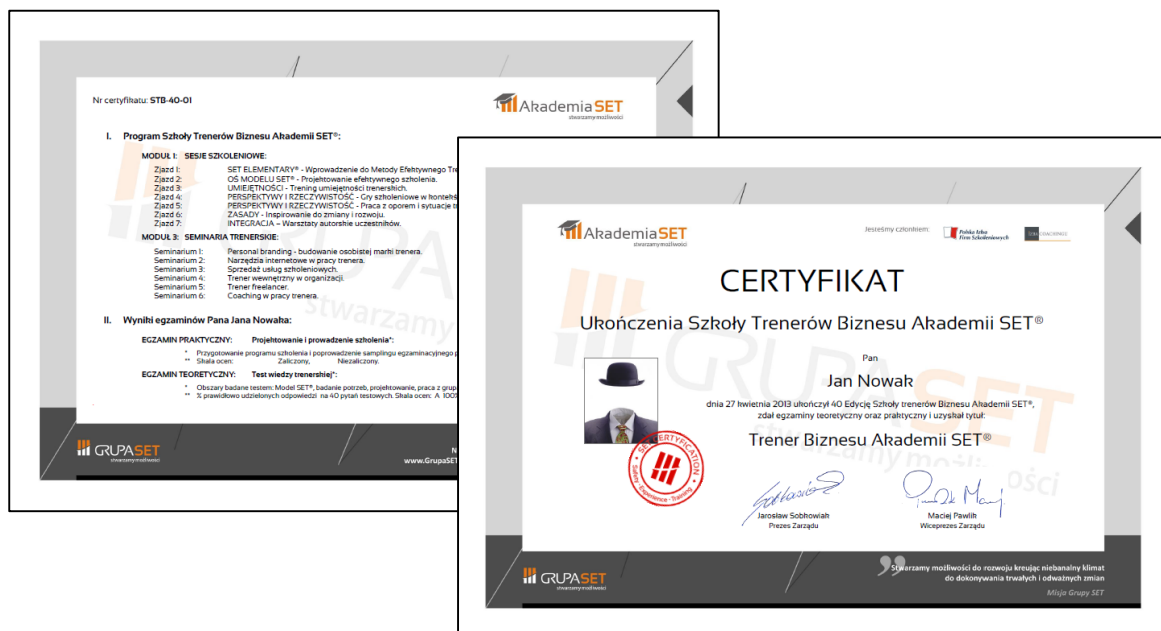
Prowadzenie szkoleń i warsztatów z komunikacji i asertywności:

- Przykłady programów szkoleń.
- Przykłady gier szkoleniowych rozwijających komunikację.

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, branding i budowania marki osobistej. Coach specjalizujący się w coachingu biznesowym, coachingu marki osobistej i life coachingu. Niezależny konsultant z zakresu marketingu, branding 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 95

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.	12-13.08.2017
SZKOLENIE 4: SEMINARIUM:	Zarządzanie procesem grupowym... Trener wewnętrzny w organizacji.	09-10.09.2017
SZKOLENIE 5: SEMINARIUM:	Praca z oporem i sytuacje trudne. Trener freelancer.	07-08.10.2017
SZKOLENIE 6: SEMINARIUM:	Inspirowanie do zmiany i rozwoju Coaching w pracy trenera.	04-05.11.2017
SZKOLENIE 7:	Warsztaty autorskie uczestników.	02-03.12.2017

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

FORMULARZ ZGŁOSZENIA - EDYCJA 95

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"/>
--	--------------------------	---	--------------------------	---	--------------------------

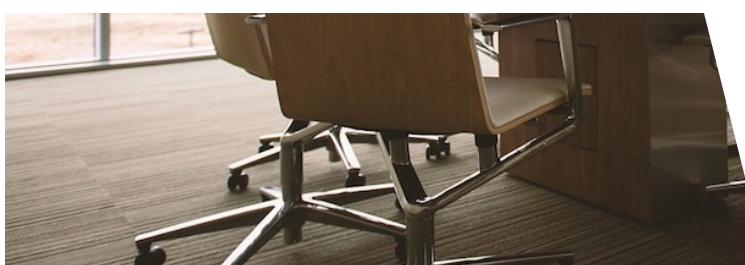
6. RABATY I PROMOCJE /zaznacz znakiem X wybrane opcje oraz wpisz nazwę promocji i kwotę rabatu/:

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 Grupę SET sp. z o.o. w celu przygotowania i przeprowadzenia powyższego programu szkoleniowego zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dn. 29.08.1997r. (Dz.U. nr 133 z 1997r.).

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

* skreśl niepotrzebne

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

**DO ZOBACZENIA
NA SZKOLENIACH !!!**

