



ZAPROSZENIE
do wzięcia udziału w szkoleniu

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU

poziom podstawowy

Warszawa lub Katowice

Z nami rozwiniesz skrzydła !



CELE SZKOLENIA



"Powiedz mi, a zapomnę,

*pokaż – a zapamiętam,
pozwól mi działać, a zrozumiem."*

Konfucjusz

Celem szkolenia jest przygotowanie Uczestników pod kątem merytorycznym i praktycznym do samodzielnego przygotowania i prowadzenia szkoleń. Na zajęciach kształtowane i doskonalone są umiejętności psychologiczne, pedagogiczne i socjologiczne oraz biznesowe niezbędne w pracy trenera biznesu, a zwłaszcza umiejętności projektowania warsztatów rozwojowych, ćwiczeń, caseów i materiałów szkoleniowych, jak również umiejętności komunikacji, autoprezentacji, wywierania wpływu na grupy, rozwiązywania konfliktów oraz umiejętności biznesowych z najpopularniejszej tematyki szkoleń na rynku szkoleniowym.

Ponadto dzięki szkoleniu, realizowanemu według przedstawionego poniżej programu, uczestnicy nabędą kompetencje na trzech poziomach:

POZIOM WIEDZY:

- Zdobyć profesjonalnej wiedzy na temat tworzenia i przeprowadzania projektów szkoleniowych
- Zapoznanie się z zagadnieniami dotyczącymi funkcjonowania grupy szkoleniowej
- Poznanie metod diagnozy potrzeb szkoleniowych oraz badania efektywności szkoleń
- Zdobyć wiedzy na temat specyfiki prowadzenia szkoleń menedżerskich, handlowych i z zakresu umiejętności osobistych

POZIOM UMIEJĘTNOŚCI:

- Nabycie umiejętności przygotowania programu szkolenia oraz tworzenia narzędzi szkoleniowych
- Nabycie umiejętności pracy opartej o proces grupowy oraz zarządzania emocjami własnymi i uczestników szkolenia
- Zdobyć umiejętności rozpoznawania oczekiwań, motywacji, obaw oraz wartości uczestników szkolenia
- Wypracowanie praktyk radzenia sobie z trudnymi sytuacjami szkoleniowymi
- Przećwiczenie technik wpływania na jednostkę i grupę
- Nabycie umiejętności aktywizowania i stymulowania grupy
- Zdobyć umiejętności posługiwania się narzędziami diagnozowania potrzeb szkoleniowych oraz badania efektywności szkoleń

POZIOM POSTAWY:

- Przekonanie się o skuteczności wybranych technik tworzenia programu oraz narzędzi szkoleniowych
- Uświadomienie sobie wpływu diagnozy potrzeb szkoleniowych na badanie efektywności szkoleń
- Rozwinięcie osobistych zasobów uczestników projektu
- Poszerzenie świadomości dotyczącej relacji w grupie i siły oddziaływania społecznego

PROGRAM

Poniżej zamieszczony program przedstawia główne zagadnienia poruszane na szkoleniu. Szczegółowy zakres szkolenia dopasowany zostanie do potrzeb i poziomu uczestników.

TEMAT	LICZBA GODZIN
1. Konstruowanie szkieletu szkolenia	16h
<p>Zajęcia przygotowują Uczestników do samodzielnego konstruowania warsztatów i szkoleń. Podczas praktycznych ćwiczeń Uczestnicy nauczą się jak tworzyć warsztaty i szkolenia, a w szczególności casey, ćwiczenia, symulacje oraz jak układać je w całość projektu szkoleniowego w oparciu o zdiagnozowane potrzeby szkoleniowe .</p> <ul style="list-style-type: none">➤ definiowanie celów szkolenia warsztatowego z uwzględnieniem zasady SMART+➤ cykl Kolba➤ rodzaje narzędzi szkoleniowych i zasady ich tworzenia➤ tworzenie programu szkolenia w oparciu o cykl Kolba i poziomy uczenia ludzi dorosłych	
2. Konstruowanie narzędzi szkoleniowych	16h
<p>Założeniem kursu jest zapoznanie Uczestników z technikami i metodami projektowania materiałów dydaktycznych. Narzędzia te zostaną przez Uczestników wykorzystane w praktyce w czasie opracowywania własnych ćwiczeń, symulacji i case-study, a także podręcznika szkoleniowego.</p> <ul style="list-style-type: none">➤ zasady konstrukcji różnych rodzajów case study i ich cechy charakterystyczne➤ historia i opowieść jako narzędzia szkoleń warsztatowych➤ zapoznanie się z możliwościami wykorzystywania symulacji, ćwiczeń indywidualnych i grupowych oraz icebreakerów i energizerów➤ dyskusja i burzy mózgów jako narzędzia szkoleniowe➤ gry i symulacje➤ zasady tworzenia podręczników szkoleniowych	



3. Praktyczne prowadzenie szkolenia

32 h

Zajęcia mają na celu wyposażenie Uczestników w umiejętności komunikowania się i autoprezentacji pod kątem pracy trenera na sali szkoleniowej. W trakcie zajęć zostanie wykorzystana kamera, by każdy słuchacz mógł przećwiczyć poznane techniki wystąpień publicznych w czasie specjalnie zaprojektowanych ćwiczeń i symulacji. Ponadto Uczestnicy poznają czym jest proces grupowy i jak go świadomie wykorzystywać w czasie szkolenia. Przetrenowane zostaną elementy dotyczące zarówno prawidłowości, którymi rządzi się grupa szkoleniowa, jak i sposoby i techniki wpływania na grupę.

- komunikacja werbalna i niewerbalna w prezentacji i autoprezentacji
- wypracowanie zasad przygotowania i prowadzenia skutecznej prezentacji
- zasad udzielania informacji zwrotnej
- fazy procesu grupowego i ich wyróżniki
- indywidualne role uczestników szkolenia w procesie grupowym
- rodzaje konfliktów i sposoby ich pokonywania

4. Diagnoza potrzeb szkoleniowych

8h

Celem zajęć jest przekazanie Uczestnikom wiedzy na temat sposobów pozyskiwania informacji o potrzebach rozwojowych pracowników. W trakcie zajęć rozwijane będą umiejętności związane z planowaniem działań w zakresie badania i analizy potrzeb szkoleniowych, projektowaniem kwestionariuszy.

- poziomy pozyskiwania informacji o potrzebach rozwoju zawodowym pracowników
- rozpoznanie i analiza potrzeb szkoleniowych
- wywiad pogłębiony
- metoda GROW w badaniu potrzeb
- badanie potrzeb za pomocą obserwacji

5. Badanie efektywności szkolenia

8h

W toku zajęć zaprezentowane zostaną sposoby ewaluacji projektów szkoleniowych. Uczestnicy nauczą się także konstruowania poszkoleniowych ankiet ewaluacyjnych, a także sesji Assessment Centre.

- narzędzia wykorzystywane w ewaluacji szkoleń badające: satysfakcję, kompetencje, zmianę, wpływ na firmę, koszty i zyski
- modele badające efektywność szkoleń
- tworzenie ankiety ewaluacyjnej na gorąco i na zimno

6. Prowadzenie szkoleń o tematyce handlowej	16h
<p>W wyniku zajęć Uczestnicy nabędą umiejętności tworzenia modułu szkoleniowego związanego z rozwojem umiejętności i technik sprzedaży bezpośredniej. Pierwsza część modułu to wyposażenie uczestników w wiedzę z zakresu sprzedaży, a w drugiej nacisk zostanie położony zwłaszcza na tworzenie modułu szkolenia sprzedaży, materiałów i ćwiczeń wykorzystywanych w szkoleniu handlowców.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ nowoczesne koncepcje sprzedaży ➤ projektowanie narzędzi szkoleniowych w kontekście specyfiki szkoleń handlowych 	
7. Prowadzenie szkoleń z zarządzania	16h
<p>Celem kursu jest wyposażenie Uczestników w wiedzę na temat zarządzania oraz nauczenie ich wykorzystania tej wiedzy w projektowaniu szkolenia i ćwiczeń z zakresu zarządzania. Prowadzący wskaże na jakie elementy należy położyć szczególny nacisk w konstruowaniu programu szkolenia z zarządzania. W efekcie każdy uczestnik będzie potrafił zaprojektować i poprowadzić moduł szkolenia z tej tematyki.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ nowoczesne koncepcje zarządzania wg Harvard Business Review ➤ projektowanie narzędzi szkoleniowych w kontekście specyfiki szkoleń z zarządzania 	
EGZAMIN	4h
łącznie	116 godzin



PROFIL UCZESTNIKA



Do udziału w szkoleniu zapraszamy zarówno:

- osoby, które dopiero planują rozpoczęcie przygody z pracą trenera i nie posiadają jeszcze doświadczenia,
- Studentów poszukujących swojej drogi zawodowej,
- osoby już związane z branżą szkoleniową takie jak trenerzy wewnętrzni różnych korporacji oraz
- menadżerów, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje.

FORMA ZAJĘĆ

Podczas zajęć położymy nacisk na **aktywność uczestników**.

Zajęcia będą prowadzone **w formie warsztatu** z użyciem różnego rodzaju technik:

- ćwiczenia indywidualne,
- ćwiczenia grupowe,
- scenki,
- symulacje sytuacji zawodowych,
- gry,
- praca z kamerą,
- studium przypadku (z ang. case - study),
- dyskusja moderowana,
- burza mózgów,
- kwestionariusze,
- autodiagnostyczne testy,
- mini wykłady,
- prezentacje trenerskie,
- przekazywanie informacji zwrotnych,
- prezentacje uczestników,
- zadania wdrożeniowe,
- psychodramy.

Każdy z uczestników będzie miał **możliwość wyszlifowania swojego warsztatu** oraz nabycia nowych umiejętności. Położymy także nacisk na eliminowanie złych nawyków.

EGZAMIN



Szkolenie zakończy się egzaminem wewnętrznym. Egzamin składa się z 2 części: egzamin teoretyczny i egzamin praktyczny.

Część teoretyczna- każdy z uczestników powinien na ostatnich zajęciach przed egzaminem złożyć oprawioną pracę w wersji papierowej oraz lub na płycie CD. Na egzamin teoretyczny składają się:

- scenariusz 2-dniowego szkolenia z celem ogólnym i celami szczegółowymi na trzech poziomach.
- materiał uczestnika szkolenia
- wszystkie ćwiczenia, casestudy, filmy – na płytach, itp. jako załączniki do pracy.

Część praktyczna – egzamin (próbka dowolnej części szkolenia wybranej przez uczestnika) – ok. 30 min. Egzaminator jest jeden. Pozostali członkowie grupy są uczestnikami. Po każdej próbie każdy każdemu daje informację zwrotną w wersji opisowej. Uczestnicy na gorąco otrzymują ocenę od egzaminatora także w wersji opisowej.

CERTYFIKAT

Uczestnicy na zakończenie zajęć otrzymują **certyfikat ukończenia Szkoły Trenerów Biznesu** z wyróżnioną ilością godzin i tematami zajęć. Ukończenie Szkoły Trenerów Biznesu umożliwia zaliczenie 116 z 250 godzin szkolenia podstawowego, jakie wymagane jest do uzyskania **rekomendacji Polskiego Towarzystwa Psychologicznego**.

GRUPA SZKOLENIOWA I TRENERZY



Szkolenie dedykowane jest dla wszystkich osób, które chcących zdobyć lub udoskonalić warsztat trenerski. Nie musisz mieć doświadczenia trenerskiego by wziąć udział w szkoleniu. Grupa szkoleniowa będzie liczyła około **12 osób**.

Wszyscy **trenerzy** prowadzący szkolenia w Szkole Trenerów Biznesu wyróżniają się wysokim poziomem wiedzy merytorycznej, bogatym doświadczeniem zawodowym m.in. na stanowiskach menadżerskich i handlowych i doskonałymi umiejętnościami trenerskimi. Więcej o trenerach kliknij na link **tutaj**.

CZAS I MIEJSCE SZKOLENIA



Zajęcia prowadzone będą w trybie weekendowym (**sobota i niedziela w godzinach 8.00 - 16.00**) w okresie **od marca 2012 do czerwca 2012** średnio co dwa tygodnie. Jeśli interesuje Państwa szczegółowy harmonogram szkolenia proszę o kontakt.

CENA I ZGŁOSZENIE



Udział w szkoleniu jest **PŁATNY** koszt całego kursu to jedynie **3 900 zł netto** (4 797 zł brutto). Cena zawiera koszt uczestnictwa w szkoleniu, materiały szkoleniowe, certyfikaty ukończenia szkolenia, przerwy kawowe, lunch.

Warunkiem zgłoszenia na szkolenie jest **przesłanie do dnia 15 lutego 2012r.** wypełnionego **formularza zgłoszeniowego** na adres e-mail: mdobrakowska@brainstorm.biz.pl oraz wpłata na konto opłaty za kurs. O wpisaniu na listę uczestników szkolenia zdecyduje kolejność wpłat. Formularz dostępny jest na stronie www.brainstorm.biz.pl.



O NASZEJ FIRMIE



CO NAS WYRÓŻNIA?

- Prowadzimy 4 kierunki studiów podyplomowych z Krakowską Szkołą Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie:
 - ✓ Szkoła Trenerów Biznesu,
 - ✓ Psychologia zachowań społecznych w organizacji,
 - ✓ Menadżer komunikacji społecznej w organizacji,
 - ✓ Komunikacja w biznesie.
- Ponad 11 lat doświadczenia.
- Szkolenia tratujemy jako element procesu rozwojowego: diagnoza – szkolenie – zadania wdrożeniowe - followup – ocena efektywności.
- Wykorzystanie nowatorskich metod szkoleniowych (m.in. przygotowanie szkoleń w oparciu o realne sytuacje zawodowe, prowadzenie szkolenia w formie jednodniowych modułów kończonych każdorazowo zadaniami wdrożeniowymi, przygotowanie materiałów szkoleniowych po szkoleniu.
- Szkolenia w opcji rekomendowanej prowadzone są zawsze w formie warsztatu z wykorzystaniem różnych technik i sposobów pracy.
- Trenerzy zatrudnieni w wyłączności.
- Dbalność o własny rozwój (trenerzy są absolwentami szkół dla trenerów oraz licznych szkoleń doskonalących umiejętności trenerskie).
- Są wśród nas osoby o bardzo dużym doświadczeniu menedżerskim i handlowym.
- Połączenie wiedzy trenerskiej i doradczej.
- Przeprowadzanie projektów o dużej skali złożoności, w których szkolenia są jednym z wielu elementów całości.
- Zadania wdrożeniowe dla uczestników przygotowywane i monitorowane indywidualnie.
- Trenerzy są wyspecjalizowani w obszarach, w których realizują dane projekty.

Hasło, którym się kierujemy brzmi:

**„TO, CO JEST DOBRE DZIŚ, JUTRO MOŻE BYĆ TYLKO
WYSTARCZAJĄCE”**

ZAUFALI NAM M. IN.:



NASI PARTNERZY



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

Krakowska Szkoła Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

To wyspecjalizowana jednostka Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Przedmiotem działalności Szkoły jest prowadzenie działalności dydaktycznej, obejmującej studia podyplomowe, wszelkiego rodzaju kursy długo i krótkoterminowe oraz działalność badawczą, konsultingowa i wydawnicza. Od początku swojego powstania Krakowska Szkoła Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie aktywnie uczestniczy w życiu swej macierzystej uczelni i współpracuje z innymi placówkami i instytucjami zewnętrznymi. Szkoła oferuje ponad 55 kierunków studiów podyplomowych, studia menedżerskie MBA, kursy i szkolenia oraz programy badawcze. W ramach studiów podyplomowych Szkoła kształci ponad 2400 studentów rocznie.

Klub MBA Krakowskiej Szkoły Biznesu

Klub istnieje od 2005 roku i skupia słuchaczy i absolwentów programów MBA. Dostęp do aktualnej wiedzy z zakresu zarządzania oraz możliwość bezpośredniego kontaktu z czołowymi praktykami biznesu to podstawowe założenia klubu.



English Point



Firma specjalizująca się w nauce języka angielskiego w firmach. Szkoli zarówno szeregowych pracowników jak i wyższe kadry zarządzające. Na rynku wyróżnia się młodą, wykształconą i entuzjastyczną kadrą, a także wyjątkową metodologią prowadzenia zajęć.

Training Spot

Profesjonalnie wyposażone sale szkoleniowe zlokalizowane w ścisłym centrum Katowic, przy ulicy 3-go Maja - w pięknej, zabytkowej kamienicy z początku ubiegłego wieku. W bezpośrednim sąsiedztwie znajduje się Rynek, Teatr Śląski, nieco dalej Pomnik Powstańców Śląskich czy słynny katowicki Spodek. Do tego liczne restauracje i puby. Bliskość dworca kolejowego i autobusowego oraz Drogowej Trasy Średnicowej i autostrady A4 powoduje, że można do nas szybko dotrzeć z każdego miejsca Aglomeracji Śląskiej.



KONTAKT

W sprawie zgłoszeń na szkolenie do Państwa dyspozycji pozostaje:



➤ **Marta Dobrakowska**

Opiekun Klienta Biznesowego Brainstorm

e-mail: mdobrakowska@brainstorm.biz.pl

Tel. 22 841 00 01

Kom. 509 967 053



ZAPRASZAMY TAKŻE NA NASZ SERWIS INTERNETOWY WWW.BRAINSTORM.BIZ.PL

