# AKADEMIA TRENERÓW BIZNESU

## Program rozwojowy przygotowujący do pracy w roli Trenera Biznesu




**Program Akademii** ..... **2**

**Certyfikat** ..... **7**

**Terminy zjazdów** ..... **8**

**Formularz zgłoszeniowy** ..... **9**

PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

Philip Training Group
Szczecin 70-653 ul. Zbożowa 4A piętro II
NIP 6711079312 REGON 320689867
tel.+48 609 930 390; www.philiptraining.pl

## PROGRAM AKADEMII TRENERÓW BIZNESU PHILIP TRAINING GROUP

**PROGRAM AKADEMII OBEJMUJE 80 godz. nauki i składa się z dwóch bloków tematycznych**.

**Pierwszy** koncentruje się na rozwijaniu kompetencji trenerskich niezbędnych do prawidłowego zarządzania procesem szkoleniowym, a więc: analizy potrzeb szkoleniowych, projektowania i prowadzenia szkolenia, mierzenia jego efektów oraz funkcjonowania na rynku szkoleniowym.

**Drugi** blok to trening interpersonalny i przygotowanie do pracy z procesem grupowym.

**Program dostarcza** wszystkich kluczowych umiejętności, które pozwalają na efektywną pracę w zawodzie trenera biznesu. Pozwala poznać podstawowe zasady pracy z grupą szkoleniową, które mają wpływ na efektywność procesu uczenia oraz nabyć umiejętność tworzenia programów szkoleń.

**Wyposaża w narzędzia** niezbędne do prawidłowego zaprojektowania i poprowadzenia atrakcyjnego szkolenia oraz zmierzenia jego efektywności.

**Program pozwala zrozumieć** mechanizmy psychologiczne kierujące grupami szkoleniowymi. Uczestnicy w ramach programu poznają zasady pracy na procesie grupowym – nauczą się rozpoznawać fazy procesu i dostosowywać elastycznie właściwe strategie pracy.

**Ukończenie Akademii Trenerów Biznesu** Philip Training Group kończy się egzaminem praktycznym i otrzymaniem Certyfikatu oraz Zaświadczenia ukończenia Akademii.

**WAŻNE!**

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




PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

**ZAWARTOŚĆ MODUŁÓW – AKADEMII TRENERÓW BIZNESU PHILIP TRAINING GROUP**

| ZJAZD 1 / PIĄTEK – SOBOTA/ | | |
|---|---|---|
| **TEMAT** | **OPIS MODUŁU** | **METODYKA** |
| **Wprowadzenie metod efektywnego szkolenia** | **Tworzenie bezpiecznych warunków do pracy:**<br>• Potrzeby i oczekiwania uczestników.<br>• Metody budowania bezpieczeństwa podczas szkoleń i treningów.<br>• Kluczowe zadania trenera na etapie budowania bezpieczeństwa.<br>• Zagrożenia na etapie budowania bezpieczeństwa uczestników.<br>• Potrzeby i preferencje uczestników w zakresie nauczania.<br>• Informacja zwrotna jako kluczowa umiejętność trenera | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Zawieranie „kontraktu psychologicznego" z uczestnikami szkolenia** | • Stwarzanie bezpiecznej, zaufanej i przyjaznej atmosfery podczas szkolenia<br>• Ustalanie wspólnych reguł i norm | Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Autoprezentacja w pracy trenera** | • Budowanie efektywnego wstępu do szkolenia.<br>• Perswazja w autoprezentacji<br>**Trening umiejętności:**<br>• Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem.<br>**Techniki radzenia sobie z tremą**<br>• Sposoby radzenia sobie ze stresem i trudnymi emocjami<br>• Budowanie autorytetu trenera<br>• Zarządzanie mową niewerbalną tak, aby otrzymać efekt<br>• spójności i wzmocnić przekaz niewerbalny<br>• praca nad głosem | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Budowanie osobistej marki** | • Co buduje pozycję Trenera na rynku szkoleń?<br>• Doświadczenie – jak je zdobyć?<br>• Przynależność do stowarzyszeń trenerskich. Narzędzia autopromocji i kreowania wizerunku: Profil trenerski na portalu społeczności i strona www.<br>• Dzielenie się wiedzą z innymi – blogi i grupy dyskusyjne. | |

| ZJAZD 2 / PIĄTEK – SOBOTA/ | | |
|---|---|---|
| **TEMAT** | **OPIS MODUŁU** | **METODYKA** |
| **Projektowanie szkolenia** | • Badanie i analiza potrzeb szkoleniowych<br>• Źródła informacji o potrzebach szkoleniowych<br>• Narzędzia i techniki do badania potrzeb<br>• Etapy i metody analizy potrzeb szkoleniowych<br>• Raport z analizy potrzeb szkoleniowych | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Sprzedaż usług szkoleniowych** | • Rozwój firmy szkoleniowej<br>• Tworzenie strategii sprzedaży<br>• Proces sprzedaży<br>• Metody pozyskiwania nowych i utrzymania starych klientów<br>• Struktura oferty usługi szkoleniowej<br>• Rozwój kompetencji sprzedażowych trenera | Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Określanie i realizowanie celów szkolenia, aby były one wymierne i osiągalne** | • Dostosowanie tematu i poziomu szkolenia do poziomu trudności grupy<br>• Określanie celu ogólnego i celów szczegółowych, aby były kompatybilne i realne z oczekiwaniami zleceniodawcy i uczestników<br>• Tworzenie osi programu szkolenia | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Planowanie treści i formy szkolenia** | • Projektowanie modułów<br>• Wybór metod<br>• Dobór pomocy i materiałów szkoleniowych<br>**Trening umiejętności część 1 :**<br>• Zaprojektowanie 30 min. pełnego modułu szkoleniowego<br>• Przygotowanie się do prowadzenia modułu podczas kolejnego zjazdu | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Ćwiczenia |
| **Narzędzia wykorzystywane w pracy trenera** | • Najważniejsza jest sieć<br>• Podnoszenie efektywności osobistej<br>• Literatura | |

| ZJAZD 3 / PIĄTEK – SOBOTA/ | | |
|---|---|---|
| **TEMAT** | **OPIS MODUŁU** | **METODYKA** |
| **Umiejętności trenerskie** | • Aranżacja przestrzeni w odniesieniu do tematyki i uczestników szkolenia<br>• Aktywne słuchanie, odzwierciedlanie, stawianie wyzwań, wspieranie.<br>• Komunikacja niewerbalna i praca z przestrzenią na sali szkoleniowej.<br>• Praca z narzędziami trenera – flipchart, projektor, rekwizyty.<br>• Techniki aktywizowania grupy.<br><br>**Trening umiejętności część 2** – moduł szkoleniowy:<br>• Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem.<br>• Rozwój umiejętności superwizyjnych trenera: Obserwacja prezentacji uczestników.<br>• Praktyczny trening udzielania informacji zwrotnej.<br>• Praca z arkuszami obserwacyjnymi | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera** | • Role grupowe i techniki konstruktywnego wykorzystywania ich w procesie uczenia się grupy<br>• Dynamika procesów grupowych<br>• Fazy rozwoju grupy<br>• Style komunikacji w grupie<br>• Świadome budowanie emocji w grupie<br>• Modele uczenia się dorosłych | Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Metody aktywizujące podczas szkolenia** | • uczenie przez działanie<br>• ustalanie kolejności ćwiczeń<br>• projektowanie ćwiczeń specjalistycznych<br>• zarządzanie energią w grupie<br>• zarządzanie uwagą w grupie | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |

| ZJAZD 4 / PIĄTEK – SOBOTA/ | | |
|---|---|---|
| **TEMAT** | **OPIS MODUŁU** | **METODYKA** |
| **Trener wewnętrzny**<br>**Trener freelancer** | • Role trenerskie<br>• Przykłady procesów rekrutacji<br>• Idealne portfolio trenerskie<br>• Przygotowanie efektywnego samplingu szkoleniowego<br>• Model bizneswy | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami szkoleniowymi** | • Przeciwdziałanie sytuacjom konfliktowym<br>• Skuteczna motywacja trudnych uczestników i techniki angażowania ich do czynnego udziału w szkoleniu<br>• Techniki zwalczania oporu w grupie<br>• różne typy uczestników<br>• Sytuacje trudne prowokowane przez trenera.<br>• Sytuacje trudne nieprowokowane przez trenera.<br><br>**Trening Umiejętności część 3** – praca z oporem:<br>• Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z uczestnikiem w roli trenera superwizora | Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Coaching w pracy trenera** | • Coaching jako narzędzie.<br>• Coaching jako profesja.<br>• Coaching w biznesie<br>• Typy i rodzaje coachingu.<br>• Specjalności coachingowe<br>• Rynek coachingu | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Burza mózgu<br>Ćwiczenia |
| **Przygotowanie własnego Programu do egzaminu** | • Zaprojektowanie pełnego programu 1-dniowego szkolenia.<br>• Zdefiniowanie celów, grupy docelowej i oczekiwanych efektów zaprojektowanego szkolenia.<br>• Przygotowanie się do egzaminu praktycznego tjw. poprowadzenia modułu z zaprojektowanego szkolenia podczas autorskich warsztatów uczestników Akademii. | |

| ZJAZD 5 / PIĄTEK – SOBOTA/ | | |
|---|---|---|
| **TEMAT** | **OPIS MODUŁU** | **METODYKA** |
| **CERTYFIKACJA**<br><br>**Warsztaty autorskie uczestników** | **Trening umiejętności część 4** – sampling:<br>• Prezentacje uczestników.<br>• Omówienie prezentacji z trenerem - coachingowa informacja zwrotna.<br>• Omówienie prezentacji z uczestnikami.<br>• Plan indywidualnego rozwoju<br>• Aktualizowanie planów indywidualnego rozwoju | Mini wykład<br>Dyskusja<br>Ćwiczenia |

## CERTYFIKAT

Każdy uczestnik otrzyma zaświadczenie i certyfikat potwierdzający zdobycie nowych kompetencji oraz tytuł Trenera Biznesu Akademii Philip Training Group. Warunkiem otrzymania Certyfikatu jest udział w minimum 4 zjazdach oraz realizacja zadań wdrożeniowych.




PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

## TERMINY ZJAZDÓW - ŁÓDŹ

| AKADEMIA TRENERÓW BIZNESU PHILIP TRAINING GROUP | | |
|---|---|---|
| ZJAZD 1<br><br>2 dni | Wprowadzenie metod efektywnego szkolenia<br>Zawieranie „kontraktu psychologicznego” z uczestnikami szkolenia<br>Autoprezentacja w pracy trenera<br>Budowanie osobistej marki | 19-20 czerwiec 2015 |
| ZJAZD 2<br><br>2 dni | Projektowanie szkolenia<br>Sprzedaż usług szkoleniowych<br>Określanie i realizowanie celów szkolenia, aby były one wymierne i osiągalne<br>Planowanie treści i formy szkolenia<br>Narzędzia wykorzystywane w pracy trenera | 10-11 lipiec 2015 |
| ZJAZD 3<br><br>2 dni | Umiejętności trenerskie<br>Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera<br>Metody aktywizujące podczas szkolenia | 7-8 sierpień 2015 |
| ZJAZD 4<br><br>2 dni | Trener wewnętrzny<br>Trener freelancer<br>Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami szkoleniowymi<br>Coaching w pracy trenera<br>Przygotowanie własnego Programu do egzaminu | 11-12 wrzesień 2015 |
| ZJAZD 5<br><br>2 dni | CERTYFIKACJA<br>Warsztaty autorskie uczestników | 9-10 październik 2015 |

PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

## FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY – ŁÓDŹ EDYCJA CZERWIEC 2015

1. **Dane** uczestnika:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Imię i Nazwisko | | | |
| Numer PESEL | | Numer Dowodu os. | |
| Adres e-mail : | | Telefon | |

2. **Adres zameldowania** uczestnika:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Ulica | | Nr domu/ mieszkania | |
| Miejscowość | | Kod pocztowy | |

3. **Adres do korespondencji** uczestnika:
(wpisz jeżeli jest inny niż adres zameldowania )

| | | | |
|---|---|---|---|
| Ulica | | Nr domu/ mieszkania | |
| Miejscowość | | Kod pocztowy | |

4. **Dane do faktury VAT**
(wpisz jeżeli są inne niż imię i nazwisko oraz adres zameldowania)

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nazwa firmy | | NIP | |
| Ulica | | Nr domu/ mieszkania | |
| Miasto | | Kod pocztowy | |

5. **Potwierdzam udział w programie Akademia Trenerów Biznesu** Philip Training Group / zaznacz X opcje /

| | |
|---|---|
| **Akademia Trenerów Biznesu**<br>Cena brutto : 3690 zł. | |

PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

6. **Akceptuję formę płatności** / zaznacz X opcje /

| | |
|---|---|
| Opłata jednorazowa | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Opłata w ratach* | | Proponowana Ilość rat | |

*W sprawie płatności ratalnej prosimy o kontakt telefoniczny 609 930 390 lub mailowy biuro@philiptraining.pl

| | | | |
|---|---|---|---|
| Rabat nazwa promocji | | Kwota rabatu | |

7. **Akceptuję poniższe WARUNKI UCZESTNICTWA:**

a. **Potwierdzenie uczestnictwa:**

1) Przesłanie Formularza zgłoszenia traktowane jest jako akceptacja warunków udziału w programie Akademii Trenerów Biznesu Philip Training Group.
2) Zgoda na wystawienie Faktury za uczestnictwo w programie.
3) Potwierdzenie uczestnictwa w programie następuje po dokonaniu wpłaty 500 zł tytułem zadatku na poczet akademii. Wpłatę należy dokonać na konto Philip Training Group rezerwacja zostaje potwierdzona po uiszczeniu należności na nasze konto bankowe:
   Bank Millennium S.A. 12 1160 2202 0000 0001 4621 7224. Tytuł przelewu: imię i nazwisko, zadatek, miasto edycji.
   Faktura zostanie wystawiona w ciągu 7 dni od daty zaksięgowania środków na koncie.

b. **Rezygnacja z uczestnictwa w programie – Satysfakcja 100% Gwarantowana**

1) Rezygnacja z uczestnictwa w programie bez ponoszenia żadnych kosztów, może nastąpić wyłącznie w formie pisemnej przed rozpoczęciem drugiego dnia zajęć.
2) Rezygnację należy przesłać na adres e-mail: biuro@philiptraining.pl lub przekazać trenerowi prowadzącemu zajęcia w akademii.

c. **Odwołanie lub zmiana terminu programu:**

1) Philip Training Group zastrzega sobie prawo do odwołania lub zaproponowania nowego terminu programu.
2) W przypadku odwołania programu lub braku akceptacji nowych terminów przez Uczestnika Akademii Trenerów Biznesu Philip Training Group zwróci całość uprzednio wniesionych przez Uczestnika wpłat.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Data: | | Podpis Uczestnika | |

PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

8. **Przetwarzanie danych osobowych:**

**WYRAŻAM ZGODĘ / NIE WYRAŻAM ZGODY*** na gromadzenie, przetwarzanie oraz wykorzystanie moich danych osobowych przez Philip Training Group 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 Philip Training Group w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

*** prosimy skreślić niepotrzebne**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Data: | | Podpis Uczestnika | |

# AKADEMIA TRENERÓW BIZNESU



**ZYSKAJ NOWE DOŚWIADCZENIA**

**ZAPRASZAMY !**

PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching