

AKADEMIA TRENERÓW BIZNESU

Program rozwojowy przygotowujący do pracy w roli
Trenera Biznesu



Program Akademii	2
Certyfikat	7
Terminy zjazdów	8
Formularz zgłoszeniowy	9



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



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

ZJAZD 2 / PIĄTEK – SOBOTA/

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

ZJAZD 3 / PIĄTEK – SOBOTA/

TEMAT	OPIS MODUŁU	METODYKA
Umiejętności trenerskie	- Aranżacja przestrzeni w odniesieniu do tematyki i uczestników szkolenia - 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: - Prezentacje uczestników i omówienie prezentacji z trenerem. - Rozwój umiejętności superwizyjnych trenera: Obserwacja prezentacji uczestników. - Praktyczny trening udzielania informacji zwrotnej. - Praca z arkuszami obserwacyjnymi	Mini wykład Dyskusja Burza mózgu Ćwiczenia
Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera	- Role grupowe i techniki konstruktywnego wykorzystywania ich w procesie uczenia się grupy - Dynamika procesów grupowych - Fazy rozwoju grupy - Style komunikacji w grupie - Świadome budowanie emocji w grupie - Modele uczenia się dorosłych	Dyskusja Burza mózgu Ćwiczenia
Metody aktywizujące podczas szkolenia	- uczenie przez działanie - ustalanie kolejności ćwiczeń - projektowanie ćwiczeń specjalistycznych - zarządzanie energią w grupie - zarządzanie uwagą w grupie	Mini wykład Dyskusja Burza mózgu Ćwiczenia

ZJAZD 4 / PIĄTEK – SOBOTA/

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

TEMAT	OPIS MODUŁU	METODYKA
CERTYFIKACJA Warsztaty autorskie uczestników	Trening umiejętności część 4 – sampling: • Prezentacje uczestników. • Omówienie prezentacji z trenerem - coachingowa informacja zwrotna. • Omówienie prezentacji z uczestnikami. • Plan indywidualnego rozwoju • Aktualizowanie planów indywidualnego rozwoju	Mini wykład Dyskusja 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.



TERMINY ZJAZDÓW - WARSZAWA

AKADEMIA TRENERÓW BIZNESU PHILIP TRAINING GROUP		
ZJAZD 1	Wprowadzenie metod efektywnego szkolenia Zawieranie „kontraktu psychologicznego” z uczestnikami szkolenia Autoprezentacja w pracy trenera Budowanie osobistej marki	26 - 27 czerwiec 2015
ZJAZD 2	Projektowanie szkolenia Sprzedaż usług szkoleniowych Określanie i realizowanie celów szkolenia, aby były one wymierne i osiągalne Planowanie treści i formy szkolenia Narzędzia wykorzystywane w pracy trenera	17 - 18 lipiec 2015
ZJAZD 3	Umiejętności trenerskie Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera Metody aktywizujące podczas szkolenia	14- 15 sierpień 2015
ZJAZD 4	Trener wewnętrzny Trener freelancer Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami szkoleniowymi Coaching w pracy trenera Przygotowanie własnego Programu do egzaminu	18 -19 wrzesień 2015
ZJAZD 5	CERTYFIKACJA Warsztaty autorskie uczestników	16-17 październik 2015

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY – WARSZAWA 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	
Cena brutto : 3690 zł.	

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	
-------	--	----------------------	--

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 !