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:** • 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 tremą** • 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 bizneswy	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 nieprowokowane 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.	

ZJAZD 5 / PIĄTEK – SOBOTA/		
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.



PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

TERMINY ZJAZDÓW - WROCŁAW

AKADEMIA TRENERÓW BIZNESU PHILIP TRAINING GROUP		
ZJAZD 1 2 dni	Wprowadzenie metod efektywnego szkolenia Zawieranie „kontraktu psychologicznego” z uczestnikami szkolenia Autoprezentacja w pracy trenera Budowanie osobistej marki	24-25 Lipiec 2015
ZJAZD 2 2 dni	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	28 -29 sierpień 2015
ZJAZD 3 2 dni	Umiejętności trenerskie Zarządzanie procesem grupowym w pracy trenera Metody aktywizujące podczas szkolenia	25-26 wrzesień 2015
ZJAZD 4 2 dni	Trener wewnętrzny Trener freelancer Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami szkoleniowymi Coaching w pracy trenera Przygotowanie własnego Programu do egzaminu	23-24 październik 2015
ZJAZD 5 2 dni	CERTYFIKACJA Warsztaty autorskie uczestników	20-21 listopad 2015

PHILIPTRAININGGROUP
rekrutacja / szkolenia / coaching

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY – WROCŁAW EDYCJA LIPIEC 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.	

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