

# **PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH**

**„SZKOŁA TRENERA BIZNESU”**



**PRZYGOTOWANY DLA  
WYŻSZEJ SZKOŁY HUMANISTYCZNO-  
EKONOMICZNEJ WE WŁOCŁAWKU**

## **NASZA MISJA**

Kreujemy charyzmatyczną przestrzeń do rozwoju zawodowego i osobistego .

## **NASZ PROGRAM**

Programy naszych szkoleń budujemy w oparciu o dotychczasowe, merytoryczne przygotowanie uczestników w taki sposób, aby wprowadzić pożądaną zmiany w zachowaniach i postawach oraz zrealizować przyjęte cele szkoleniowe. Przekazując wiedzę kształtujemy tożsamość oraz wartości, przekonania i umiejętności uczestników. Nasze szkolenia dostosowane są do indywidualnych i zidentyfikowanych potrzeb klienta. Mają na celu rozwój kompetencji zawodowych i umiejętności osobistych.

## **NASI TRENERZY**

Do dyspozycji stawiamy doświadczonych trenerów, którzy są praktykami w wybranych dziedzinach. W projekcie wezmą również udział wybitni Trenerzy polskiego rynku szkoleniowego i specjaliści poszczególnych kompetencji niezbędnych do wykonywania zawodu trenera.

## Trener Biznesu

Nowoczesne organizacje XXI w. nieustannie się rozwijają, inicjują proces ciągłego uczenia się i podnoszą kwalifikacje swojej kadry. Aby proces był sprawny i przynosił spodziewany efekt, należy skupiać się na ciągłym podnoszeniu kompetencji pracowników. Nie tylko wzrost poziomu wiedzy i umiejętności pracowników, ale również odpowiednio kształtowane postawy gwarantują firmom wzrost jakości i wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom kontrahentów.

Cele w tym zakresie realizują zatrudniając firmy szkoleniowe lub pojedynczych Trenerów tzw „wolnych strzelców”, specjalizujących się w wąskiej dziedzinie biznesu. Bardzo wygodnym i popularnym rozwiązaniem jest również zatrudnianie trenera wewnętrznego.

Na rynku pracy istnieje bardzo duże zapotrzebowanie na trenerów o czym świadczą ilości ogłoszeń na portalach internetowych firm poszukujących trenerów.

Kim jest Trener Biznesu ?

To osoba, która posiada wysokie kompetencje merytoryczne w dziedzinie w jakiej się specjalizuje. Przygotowując program szkoleniowy diagnozuje obszary kompetencyjne wymagające wzmocnienia i dostosowuje go do aktualnych potrzeb firmy. Trener podczas prowadzonych zajęć realizuje założone cele szkoleniowe. Kształtuje postawy uczestników treningu, wpływa na przekonania, dostarcza niezbędnej wiedzy i umiejętności. Trener to człowiek, który nieustannie podnosi swoje kompetencje, ciągle się uczy i inspirowuje do samorozwoju.

*Grupa Trenerów Biznesu*

## CEL

Celem studiów jest nabycie, doskonalenie i rozwijanie umiejętności trenerskich w takich obszarach jak:

- samorozwój jako jedna z kluczowych kompetencji trenera,
- sztuka występów publicznych,
- zarządzanie grupą szkoleniową i proces grupowy,
- przygotowywanie sali i materiałów szkoleniowych,
- diagnoza i dostosowywanie potrzeb szkoleniowych dla klienta,
- planowanie, przygotowywanie, prowadzenie i ewaluacja szkolenia,
- narzędzia w pracy trenera,
- kreowanie wizerunku trenera oraz jego firmy,
- zarządzanie własnym stanem emocjonalnym,
- mechanizmy uczenia się dorosłych,
- typologia uczestników szkolenia
- trudne sytuacje w pracy trenera,
- autopromocja trenera i jego firmy szkoleniowej,
- etyka w pracy Trenera

## KORZYŚCI

Dzięki udziałowi w warsztatach uczestnicy:

- poznają specyfikę zawodu Trenera,
- zdobędą wiedzę i umiejętności w kluczowych obszarach merytorycznych,
- udoskonalą kompetencje w zakresie występów publicznych,
- będą potrafili trafnie zidentyfikować osobowości nie tylko uczestników szkoleń,
- będą wiedzieli, jak efektywnie wykorzystywać narzędzia w pracy trenera,
- nauczą się reagować na trudne sytuacje w kontaktach interpersonalnych,
- rozwiną umiejętności posługiwania się technikami werbalnymi i niewerbalnymi,
- doświadczą pracy z wybitnymi Trenerami polskiego rynku szkoleniowego,
- praca w małej grupie (max 20 osób) pozwoli na doświadczenie wysublimowanych metod pracy z grupą,
- będą kreować i przekuć w warsztat własne pomysły na prowadzenie szkoleń,
- nauczą się tworzyć narzędzia pracy trenera,
- będą wiedzieć jak wypromować swoją osobę i znaleźć się na rynku szkoleń.

## **SPOSÓB PROWADZENIA ZAJĘĆ:**

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnych warsztatów, w trakcie których wykorzystywane są różnorodne ćwiczenia indywidualne i zespołowe, studia przypadków, odgrywanie ról, kwestionariusze do autoanalizy oraz krótkie wykłady i dyskusje.

Ważnym narzędziem wykorzystywanym podczas zajęć jest odgrywanie ról przez uczestników na podstawie specjalnie przygotowanych scenariuszy, odnoszących się do tematyki szkolenia: planowania, delegowania celów i zadań podwładnym, monitorowania realizacji celów, dawania informacji zwrotnych, działań coachingowych i motywowania. Scenki te, związane z różnorodnymi aspektami zarządzania są nagrywane, a następnie omawiane.

Dodatkowo uczestnicy wezmą udział w strategicznej grze symulacyjnej, w której będą mogli wcielić się w szefów poszczególnych pionów. Celem gry jest poznanie działania firmy poprzez doświadczenie współpracy między różnymi pionami tak, aby realizując cele poszczególnych pionów firma osiągnęła przewagę na rynku i wypracowała maksymalny zysk.

Poza tym w trakcie szkolenia zostanie zwrócona uwaga uczestników na znaczenie stylu kierowania i postawy szefa na efektywność podległego zespołu.

Dodatkowo każdy z uczestników przygotowuje w trakcie szkolenia własną „Ścieżkę doskonalenia”, która zawiera kompetencje, na które będzie zwracać uwagę i rozwijać je w codziennej pracy.

*Grupa Trenerów Biznesu*

## **GRUPA DOCELOWA**

Studia podyplomowe „Trener Biznesu” dedykowane są dla osób zajmujących się szkoleniami bądź chcących się nimi zajmować:

- Trenerzy wewnętrzni,
- osoby zamierzające pracować w zawodzie Trenera,
- menedżerowie i pracownicy działów HR,
- Trenerzy

## **WIELKOŚĆ GRUPY**

Max 20 osób

## **CZAS TRWANIA:**

192 godziny,

9 miesięcy, 12 zjazdów dwudniowych

## RAMOWY PROGRAM STUDIÓW:

### 1. ZJAZD I – EKSPOZYCJA PUBLICZNA TRENERA – CZYLI WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

#### JAKO CHLEB POWSZEDNI (2 dni - 16 godzin)

- Inauguracja studiów, wprowadzenie do programu zajęć
- Trener na rynku szkoleń
- Etyka w zawodzie Trenera
- Warsztat Trenera
- Przygotowanie wystąpienia publicznego
- Autoprezentacja i pierwsze wrażenie jako narzędzia kształtowania wizerunku i autorytetu trenera
- „Gorące pytania” na chłodno, czyli reakcja na niespodziewane tematy
- Budowanie relacji z uczestnikami
- Forma i treść wystąpienia

### 2. ZJAZD II – KOMUNIKACJA A SZTUKA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH (2 dni – 16 godzin)

- Struktury językowe w prezentacjach
- Osobowość Trenera jako osobista stylizacja zachowania i wypowiedzi
- Składniki skutecznej komunikacji
- Komunikacja werbalna i niewerbalna – świadome kreowanie komunikatów i dbanie o spójność
- Umiejętności komunikacyjne – praca głosem, postawa, gestykulacja, mimika
- Automotywacja w pracy Trenera

### 3. ZJAZD III – SPECYFIKA UCZENIA SIĘ LUDZI DOROSŁYCH (2 dni – 16 godzin)

- Wiedza
- Umiejętności
- Postawy
- Przekonania
- Proces uczenia się i zmiany
- Cykl Davida Kolba
- Mapy myśli
- Burza mózgów
- Zasady zapamiętywania przez ludzi dorosłych

### 4. ZJAZD IV – PROJEKTOWANIE SZKOLENIA (2 dni – 16 godzin)

- Wielopoziomowe projektowanie procesu szkoleniowego

- Zarządzanie celami szkoleniowymi
- Monitorowanie projektu szkoleniowego
- Zarządzanie sobą w czasie podczas projektowania szkolenia
- Planowanie podczas projektowania szkolenia
- Schemat szkolenia
- Realizacja szkolenia
- Zakończenie szkolenia

5. **ZJAZD V – ZARZĄDZANIE GRUPĄ SZKOLENIOWĄ (2dni – 16 godzin)**

- Proces grupowy (faza orientacji, faza konfliktu, faza realizacji, faza współpracy, faza pożegnania) i jego wykorzystanie do potrzeb szkolenia
- Konstruktywny konflikt grupowy
- Techniki wywierania wpływu
- Typologia uczestników projektu szkoleniowego
- Różne rodzaje postawy trenera jako lidera/ moderatora/ przewodnika/ towarzysza/ członka zespołu
- Grupa uczestników jako zespół

6. **ZJAZD VI - TRUDNE SYTUACJE W PRACY TRENERA (2 dni – 16 godzin)**

- Konflikt i jego płaszczyzny
- Trudny uczestnik
- Trudne zachowania
- Komunikacja w kryzysowych momentach– czyli jak odpowiedzieć na „Trudne pytania”
- Świadome rozpoznawanie nieformalnych liderów grupy
- Perswazyjne techniki zarządzania uczestnikami
- Aktywizacja do pracy poprzez motywację pozytywną

7. **ZJAZD VII - ZASADY STOSOWANIA POMOCY WIZUALNYCH PODCZAS SZKOLENIA**

**(2 dni – 16 godzin)**

- Materiały szkoleniowe (metodologia przygotowania)
- Prezentacje multimedialne (metodologia przygotowania)
- Zasady pracy z Flipchartem
- Zasady pracy z laptopem i rzutnikiem multimedialnym
- Zasady pracy z tablicami interaktywnymi

8. **ZJAZD VIII - TWORZENIE NARZĘDZIA PRACY TRENERA (2 dni -16 godzin)**

- Ćwiczenia (indywidualne i zespołowe)
- Mini wykład
- Dyskusje moderowane
- Scenariusze szkoleń
- Case study
- Gry szkoleniowe
- Programy szkoleniowe
- Filmy szkoleniowe

**9. ZJAZD IX - AUTOPROMOCJA TRENERA I JEGO FIRMY (2 dni – 16 godzin)**

- Kreowanie wizerunku marki w procesie sprzedaży własnych usług
- Kreowanie wizerunku w biznesie
- PR trenera w środowisku szkoleniowym
- Publikacje
- Portale internetowe dedykowane dla Trenerów Biznesu
- Pozyskiwanie klientów i zleceń

**10. ZJAZD X - SRZEDAŻ USŁUG SZKOLENIOWYCH (2 dni – 16 godzin)**

- Rynek szkoleń w Polsce
- Budowanie oferty szkoleniowej
- Przygotowanie do sprzedaży
- Ścieżka sprzedaży
- Reframing – zmiana sposobu postrzegania oferty
- Budowanie dynamicznych i długotrwałych relacji z klientami biznesowymi

**11. ZJAZD XI - PROCES ZARZĄDZANIA SZKOLENIAMI (2dni – 16 godzin)**

- Analiza potrzeb szkoleniowych
- Ustalanie harmonogramu szkoleń
- Ustalanie budżetu – negocjacje
- Wybór tematyki szkoleniowej
- Wybór firmy szkoleniowej
- Ocena efektywności szkoleń

**12. ZJAZD XII – EGZAMIN + WARSZTAT DYPLOMOWY (2dni – 16 godzin)**

- Egzamin teoretyczny,
- Warsztat dyplomowy – samodzielne prowadzenie fragmentu treningu
- Informacja zwrotna grupy i trenerów do zaprezentowanych fragmentów warsztatów

- Sesja coachingowa dla każdego uczestnika studiów

