



Akademia Trenera - kurs

Numer usługi 2024/09/26/13688/2329244

12 000,00 PLN brutto

12 000,00 PLN netto

171,43 PLN brutto/h

171,43 PLN netto/h

"FOUR J" Sp. z o.o.



📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 70 h

📅 17.11.2024 do 01.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby zainteresowane tematem prowadzenia szkoleń oraz bycia trenerem, chcących przekazywać wiedzę i inspirować inne osoby.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	16-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	70
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do samodzielnego prowadzenia szkoleń fryzjerskich w oparciu o elementy wiedzy z zakresu psychologii i zarządzania wiedzą. Uczestnik po szkoleniu nauczy się efektywnego projektowania, prowadzenia i ewaluacji szkoleń fryzjerskich oraz radzenia sobie z sytuacjami trudnymi podczas szkoleń.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza stresem i emocjami	definiuje co to jest stres, identyfikuje objawy stresu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	identyfikuje fizyczne, emocjonalne i behawioralne objawy stresu u siebie oraz współpracowników,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje techniki radzenia sobie ze stresem, opracowuje osobisty plan zarządzania stresem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	podejmuje świadome działania mające na celu zmniejszenie stresu w codziennym życiu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	definiuje cel, identyfikuje grupę docelową oraz przygotowuje profil odbiorcy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Buduje markę własną w social media	wybiera media społecznościowe, tworzy osoby, tworzy komunikaty
definiuje rolę multimediów, tworzy prezentacje: canva powerpoint		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
charakteryzuje rolę trenera w grupie i procesie rozwojowym	Precyzyjnie określa cele ogólne i szczegółowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wzmacnia zasoby automotywacyjne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	buduje wartościowe relacje w grupie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	identyfikuje potencjalne bariery (np. interpersonalne, komunikacyjne) w procesie szkoleniowym	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
definiuje style myślenia i działania	reaguje na: stres, sytuacje nieprzewidziane, trudne zachowania uczestników, proces grupowy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje styl myślenia jako świadomy zasób do wykorzystania na sali szkoleniowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	obiera styl działania, czyli obszary największej skuteczności - w odniesieniu do procesu szkoleniowego	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
prawidłowo przekazuje wiedzę	rozdziela przekazywanie wiedzy od pokazywania swoich umiejętności	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	identyfikuje instruktora jako lidera a nie "gwiazdę"	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	przeprowadza pokaz - jako część teoretyczną szkolenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	demonstruje pokaz strzyżenia, pokaz upięcia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
prawidłowo przygotowuje szkolenie	przygotowuje: research, temat szkolenia, scenariusz szkolenia, feedback	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	projektuje szkolenie, definiuje co musi się znaleźć w prezentacji, co pokazywać, zademonstrować	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	przedstawia się, rozpoczyna szkolenie, przekazuje wiedzę	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
przeprowadza indywidualną prezentację	prezentuje - slajdy oraz pokaz fryzjerski - demonstruje fryzury	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	określa grupy docelowe i założenia szkolenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje certyfikat oraz suplement, który zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Suplement zawiera informację o walidacji, która została przeprowadzona, w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Na suplemencie jest umieszczone nazwisko osoby przeprowadzającej walidację oraz osób szkolących.

Program

W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia

1 dzień

- Zarządzanie stresem i emocjami, co to jest stres
- fizyczne, emocjonalne i behawioralne objawy stresu u siebie oraz współpracowników
- techniki radzenia sobie ze stresem, osobisty plan zarządzania stresem
- świadome działania mające na celu zmniejszenie stresu w codziennym życiu

2 dzień

- marka własna w social media
- cel, grupa docelowa oraz profil odbiorcy
- media społecznościowe, tworzenie osoby, tworzenie komunikatów
- rola multimediów, prezentacje canva, powerpoint

3 dzień

- rola trenera w grupie i procesie rozwojowym
- cele ogólne i szczegółowe
- zasoby automotywacyjne
- wartościowe relacje w grupie
- potencjalne bariery (np. interpersonalne, komunikacyjne) w procesie szkoleniowym

4 dzień

- style myślenia i działania
- stres, sytuacje nieprzewidziane, trudne zachowania uczestników, proces grupowy
- styl myślenia jako świadomy zasób do wykorzystania na sali szkoleniowej
- styl działania, czyli obszary największej skuteczności - w odniesieniu do procesu szkoleniowego

5 dzień

- prawidłowy przekaz wiedzy
- przekaz wiedzy a pokazywanie swoich umiejętności
- instruktor jako lider a nie "gwiazda"
- pokaz - jako część teoretyczna szkolenia
- pokaz strzyżenia, pokaz upięcia - jako część praktyczna

6 dzień

- przygotowanie szkolenia

- research, temat szkolenia, scenariusz szkolenia, feedback
- projekt szkolenia, co pokazywać, zademonstrować
- przedstawienie się, rozpoczęcie szkolenia, przekaz wiedzy

7 dzień

- indywidualna prezentacja
- slajdy oraz pokaz fryzjerski
- grupy docelowe i założenia szkolenia

- **Formy pracy podczas szkolenia:**

- prezentacje na forum wypracowanych wyników.

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych (1 godzina szkolenia = 45 minut)

Podczas szkolenia jest wyznaczona osoba odpowiedzialna za walidację.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Zarządzanie stresem i emocjami, co to jest stres	Michał Hanuszek	17-11-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 30 fizyczne, emocjonalne i behawioralne objawy stresu u siebie oraz współpracownikó w	Michał Hanuszek	17-11-2024	10:30	12:30	02:00
3 z 30 techniki radzenia sobie ze stresem, osobisty plan zarządzania stresem	Michał Hanuszek	17-11-2024	13:00	14:00	01:00
4 z 30 Świadome działania mające na celu zmniejszenie stresu w codziennym życiu	Michał Hanuszek	17-11-2024	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 30 marka własna w social media	Beata Hanuszek	23-11-2024	09:00	10:30	01:30
6 z 30 cel, grupa docelowa oraz profil odbiorcy	Beata Hanuszek	23-11-2024	10:30	12:30	02:00
7 z 30 media społecznościowe, tworzenie persony, tworzenie komunikatów	Beata Hanuszek	23-11-2024	13:00	14:00	01:00
8 z 30 rola multimediiów, prezentacje canva, powerpoint	Beata Hanuszek	23-11-2024	14:00	15:30	01:30
9 z 30 rola trenera w grupie i procesie rozwojowym	Marta Szarogroder	24-11-2024	09:00	10:30	01:30
10 z 30 cele ogólne i szczegółowe	Marta Szarogroder	24-11-2024	10:30	12:30	02:00
11 z 30 zasoby automotywacyjne	Marta Szarogroder	24-11-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 30 wartościowe relacje w grupie	Marta Szarogroder	24-11-2024	14:00	14:45	00:45
13 z 30 potencjalne bariery (np. interpersonalne, komunikacyjne) w procesie szkoleniowym	Marta Szarogroder	24-11-2024	14:45	15:30	00:45
14 z 30 style myślenia i działania	Joanna Fabisiak	25-11-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 30 stres, sytuacje nieprzewidziane, trudne zachowania uczestników, proces grupowy	Joanna Fabisiak	25-11-2024	10:30	12:30	02:00
16 z 30 styl myślenia jako świadomy zasób do wykorzystania na sali szkoleniowej	Joanna Fabisiak	25-11-2024	13:00	14:00	01:00
17 z 30 styl działania, czyli obszary największej skuteczności - w odniesieniu do procesu szkoleniowego	Joanna Fabisiak	25-11-2024	14:00	15:30	01:30
18 z 30 prawidłowy przekaz wiedzy	Joanna Zaremba-Wanczura	29-11-2024	09:00	10:30	01:30
19 z 30 przekaz wiedzy a pokazywanie swoich umiejętności	Joanna Zaremba-Wanczura	29-11-2024	10:30	12:30	02:00
20 z 30 instruktor jako lider a nie "gwiazda"	Joanna Zaremba-Wanczura	29-11-2024	13:00	13:45	00:45
21 z 30 pokaz - jako część teoretyczna szkolenia	Joanna Zaremba-Wanczura	29-11-2024	13:45	14:30	00:45
22 z 30 pokaz strzyżenia, pokaz upięcia - jako część praktyczna	Joanna Zaremba-Wanczura	29-11-2024	14:30	15:30	01:00
23 z 30 przygotowanie szkolenia	Joanna Zaremba-Wanczura	30-11-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 30 research, temat szkolenia, scenariusz szkolenia, feedback	Joanna Zaremba-Wanczura	30-11-2024	10:30	12:30	02:00
25 z 30 projekt szkolenia, co pokazywać, zademonstrować	Joanna Zaremba-Wanczura	30-11-2024	13:00	14:00	01:00
26 z 30 przedstawienie się, rozpoczęcie szkolenia, przekaz wiedzy	Joanna Zaremba-Wanczura	30-11-2024	14:00	15:30	01:30
27 z 30 indywidualna prezentacja	Joanna Zaremba-Wanczura	01-12-2024	09:00	12:30	03:30
28 z 30 slajdy oraz pokaz fryzjerski	Joanna Zaremba-Wanczura	01-12-2024	13:00	14:30	01:30
29 z 30 grupy docelowe i założenia szkolenia	Joanna Zaremba-Wanczura	01-12-2024	14:30	15:15	00:45
30 z 30 Walidacja i rozdanie certyfikatów	-	01-12-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

Joanna Fabisiak

Akredytowany Coach Izby Coachingu, certyfikowany Coach w podejściu Multi-Level Coaching, Trener rozwoju osobistego, licencjonowany użytkownik kwestionariusza MTQ48 do diagnozy odporności psychicznej, Certyfikowany Trenerem FRIS®

Od ponad 12 lat związana z branżą szkoleniową i rozwoju osobistego.

Posiada doświadczenie zawodowe w sektorze biznesowym (obszar PR, kontakty z mediami) oraz w administracji publicznej.

Współpracuje z uczelniami wyższymi – Wyższe Szkoły Bankowe, Uniwersytet Warszawski, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego.

Prowadzę zajęcia na studiach podyplomowych Coaching na Uniwersytecie Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy. Autorka warsztatów i programów rozwojowych, nastawionych na wzmocnienie wewnętrznego potencjału, sprawstwa i proaktywności. Realizuje projekty rozwojowe dla kadry menedżerskiej i zespołów. Pomaga szefom skutecznie kierować swoim zespołem zarówno podczas codziennej, rutynowej pracy, jak w momentach kryzysowych. Wspiera w osiąganiu celów zgodnych ze strategią firmy, jak i osobistymi wartościami. Prowadzi sesje life coachingu. Towarzyszy klientom w inspirującej drodze zmian, przekraczaniu ograniczających blokad, odkrywaniu wewnętrznego potencjału i zwiększania swojej osobistej efektywności. Współautorka programu studiów podyplomowych Coaching na Uniwersytecie Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, na których prowadzi zajęcia.

j.fabisiak@sagres.pl



2 z 5

Michał Hanuszek

Trener biznesowy. Prowadzi szkolenia z zakresu psychologii sprzedaży, psychologii w zarządzaniu, negocjacji międzynarodowych. Wiceprezes firmy o międzynarodowym zasięgu w branży energetycznej. Posiada wieloletnie doświadczenie w negocjacjach biznesowych na rynkach azjatyckich i europejskich. Wiceprezes firmy Pasja Grupa Dobrych Trenerów, Dyrektor ds. sprzedaży w firmie Rule No.8. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Absolwent Wydziału Budownictwa i Inżynierii Środowiska na kierunku Zarządzanie i Marketing w Organizacji Gospodarczej na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy oraz studiów podyplomowych na wydziale Ekonomii i Zarządzania w Opolu w zakresie: Biznes międzynarodowy Unia Europejska – Chiny. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Szkolenie dla dyrektorów, kadry menedżerskiej i pracowników wyższego szczebla takich firm jak: Lea Future - Organic Farma zdrowia - Ekowital Hydrovacuum - LG klimatyzacja - Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu I Bydgoszczy - Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej Wykładowca na studiach MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Szczecinie- Wykładowca na studiach podyplomowych .A" Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ciągu 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia ok 380 godzin szkolenia z Akademii Menadżera.

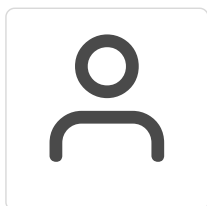


3 z 5

Beata Hanuszek

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji interpersonalnej, psychologii rozwoju, kompetencji menedżerskich, coachingu zespołowym oraz mediacjach. Przeprowadziła około 200 godz. szkoleniowych dla osób dorosłych (licząc 24 miesiące wstecz od dnia rozpoczęcia usługi) z zakresu budowania efektywnych zespołów, zarządzania salonem i Akademii Menadżera. Prowadzi

sesje life i business coachingu. Wspiera organizacje w rozwoju i przechodzeniu przez zmiany. Dorobek zawodowy to ponad 20lat pracy z ludźmi, w tym wiele lat w edukacji, sprzedaży i coachingu. Ostatnie lata związana ze szkoleniem i coachingiem. Pracuje jako wykładowca na studiach podyplomowych, szkoleniowiec, akredytowany coach i mediator. Jest właścicielem firmy Idea Hanuszek Centrum rozwoju i mediacji. Jako menedżer do spraw zarządzania kierunkami studiów podyplomowych dla biznesu współpracuje oraz trener z firmą Pasja Grupą Dobrych Trenerów. Posiada certyfikat coach ACCICF. Była członkiem zespołu pracującym nad strategią rozwoju kultury miasta Bydgoszczy przy Urzędzie Miasta. Jest członkiem ICF Global i członkiem zarządu i dyrektorem regionalnym ICFPolska. Pracuje jako certyfikowany konsultant metody Insights Discovery. Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Śląskim w Katowicach i Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu. Certyfikowany coach ACC ICF, konsultant metody Insights Discovery oraz trener biznesu. Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu diagnoz rozwojowych przedsiębiorstw.



4 z 5

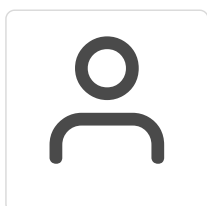
Marta Szarogroder

Marta Szarogroder-Rosiak: Ukończyła kierunki studiów magisterskich- prawo na UMK w Toruniu oraz nauki polityczne ze specjalizacją dziennikarską na UKW w Bydgoszczy. Jest także absolwentką studiów podyplomowych w zakresie Public Relations na UAM w Poznaniu.

Ukończyła także wiele kursów z marketingu, social mediów, marketingu

internetowego Doświadczenie zawodowe: Przez blisko 10 lat pracowała w największej w kujawskopomorskim organizacji zrzeszającej przedsiębiorców- „Pracodawcy Pomorza i Kujaw”- m.in. na

stanowiskach Specjalista ds. Reklamy oraz Koordynator ds. Public Relations. Od 4 lat prowadzi własną agencję marketingową i PR, która zajmuje się prowadzeniem marketingu internetowego, zarządzaniem oraz doradztwem w zakresie branding dla firm głównie z branży medycznej i beauty. Ważnym elementem pracy Marty są szkolenia obejmujące internet marketing, social media marketing, sprzedaż, obsługę klienta, branding, employers branding, zarządzanie kryzysowe, personal branding. Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą oraz wykorzystywaniu technologii (około 130h przez ostatnie 2 lata). Specjalizacja: Specjalizuje się w budowaniu marek (w tym w social mediach), personal branding, employers branding. Swoją uwagę poświęca także takim zagadnieniom jak CSR (Społeczna Odpowiedzialność Biznesu), traktowany w kategoriach elementu branding i employers branding, a nie jedynie jako działalność charytatywna.



5 z 5

Joanna Zaremba-Wanczura

Fryzjerstwo, strzyżenia damskie, męskie, upięcia i koki, koloryzacje

22 letnie doświadczenie zawodowe 2016 uhonorowana przez INTERCOIFFURE MONDIAL nagrodą CREATEUR DE MODE – Paryż

2016 Pokaz Sinister Ocean – show jako zaproszony gość- Targi Hair Forum Warszawa 2015 Pokaz CATCHY LOOK jako zaproszony gość

podczas Targów Hair Forum Warszawa 2014 Odznaczenie Kawalerskiego Orderu w stopniu Knight za wybitne działania na rzecz Intercoiffure sekcja Polska - Paryż 2014 2014 Prezydencki brązowy medal za długoletnią służbę 2014 Główny trener damskiej sekcji Kadry Narodowej na Mistrzostwach Świata Frankfurt 2014 2014 Pokazy Fryzjerskie - Poznań, Wrocław, Kalisz 2013 Prezentacja najnowszych trendów przez Zaremba International Academy podczas Akademii Mistrzów Hair Trendy w Poznaniu na targach LOOK 2012 Medal Komisji Edukacji

Narodowej za szczególne zasługi dla oświaty i wychowania 2011 „ The Best Juror” prestiżowa nagroda dla najlepszego sędziego wręczona na Mistrzostwach Świata w Paryżu 2010 Sędzia na Mistrzostwach Norwegii 2010 Prowadzenie szkolenia i przygotowanie pokazu specjalnego w Danii jako członek OMC Artistic Team 2009

, Nowa Zelandia 2009 Sędzia na Mistrzostwach Danii 2008 Tytuł
„Personality of the Year 2008” podczas XX Intercoiffure World
Congress –Brazylia 2008 r. 2008 Główny trener Kadry Narodowej na Mistrzostwach Świata w
Chicago 2007 Prowadzenie szkolenia OMC na
Tajwanie 200 2378 godzin przeprowadzonych szkoleń o takiej tematyce
zaremba.academy@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów w formie pdf dla każdego z uczestników szkolenia.

Uczestnicy otrzymają skoroszyt, ołówek, teczkę.

Informacje dodatkowe

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o vat. W przypadku finansowania poniżej 70% ze środków publicznych, doliczony zostanie vat 23% do ceny netto. Po uzyskaniu minimum 70% poprawnych odpowiedzi, zostanie wystawione zaświadczenie o ukończeniu kursu. Jako Dostawca Usługi Rozwojowej posiadamy dostęp do wszystkich niezbędnych urządzeń. Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi. W celu ukończenia usługi frekwencja nie może być niższa niż 80%.

Adres

ul. Chełmżyńska 12
85-459 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Budynek 3-piętrowy w całości przeznaczony na akademię. Miejscowość Bydgoszcz, osiedle: Czyżkówko. Dojazd autobusami : 51, 58, 83, 71.

Lokal w którym będzie odbywało się szkolenie, posiada cztery duże sale z klimatyzacją oraz wentylacją. Sale są dezynfekowane oraz wietrzone.

Akademia posiada własną jadalnię oraz trzy łazienki.

Szkolenie będzie się odbywało w sali numer 1.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Justyna Gross

E-mail justyna.gross@zaremba-academy.com

Telefon (+48) 665 309 912