



Polska Akademia
NLP Sławomir Rak



Szkolenie Praktyk NLP

Numer usługi 2024/11/08/45417/2402357

📍 Chylce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 100 h

📅 07.03.2025 do 27.04.2025

9 700,00 PLN brutto

7 886,18 PLN netto

97,00 PLN brutto/h

78,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane jest do: <ul style="list-style-type: none">- coachów;- handlowców;- przedsiębiorców;- managerów;- osób szukających motywacji. Jeśli chcesz doznać ożywczej, pozytywnej zmiany w swoim życiu. Nowego sposobu bycia, gdzie można wykorzystać wszystkie napotkane szanse, osiągnąć swoje najśmielsze cele oraz przebić się przez wszystkie bariery i przeszkody, korzystając z niewyczerpywalnej motywacji - to szkolenie jest dla Ciebie.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	03-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	100

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do realizacji procesów obsługi klienta, zarządzania zespołem oraz sobą w czasie, sprzedażowych relacji z klientami, w tym planowania działań sprzedażowych.

Usługa przygotowuje do nabycia kompetencji w zakresie umiejętności przywódczych oraz do stosowania praktycznych technik i narzędzi komunikacji, dzięki czemu uczestnik będzie potrafił odczytywać komunikaty werbalne i niewerbalne, efektywnie komunikować się, będzie rozumiał i zarządzał emocjami w procesie komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posiada WIEDZĘ na temat historii, założeń, teorii oraz praktycznego zastosowania narzędzi NLP.	Używa zdobytej wiedzy stosując narzędzia NLP- analizuje przypadki odnosząc się do założeń i teorii NLP.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje, rozróżnia, uzasadnia, projektuje i planuje odpowiednie narzędzia NLP w zakresie strategii perswazji. Pracuje z percepcją oraz zarządzaniem przepływem informacji, świadomie buduje relacje biznesowe.	Buduje komunikaty perswazyjne używając Metamodelu, Modelu Milтона oraz metafor. Zna swój główny system reprezentacji, rozpoznaje u innych ich systemy reprezentacji zauważa rzeczy niezbędne dla realizacji własnych celów.	Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach symulowanych
Używa sposobów przyspieszonego uczenia się.	Modeluje zdolności, koduje i tworzy wzorce, których może użyć później na własny użytek.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządza stanami emocjonalnymi Komunikuje niewerbalnie, poszerza możliwości wyboru, kontroluje proces sprzedaży, komunikuje jasno sposób działań marketingowych.	Zmienia swój stan emocjonalny zastępując go wybranym przez siebie korzystnym stanem. Kalibruje, buduje rapport oraz używa leadingu, przeramowuje znaczenie słów i wydarzeń.	Obserwacja w warunkach symulowanych Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje i skutecznie realizuje swoje cele.	Projektuje cele w kompleksowy sposób zaczynając od danych sensorycznych, kończąc na ekologii i intencji cele, zbudował swoją własną mapę wizyjną, wraz z niezawodnym systemem osiągania celów.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

Program

Szkolenie kierowane jest do coachów, handlowców, przedsiębiorców, managerów, osób szukających motywacji.

Jeśli chcesz doznać ożywczej, pozytywnej zmiany w swoim życiu. Nowego sposobu bycia, gdzie można wykorzystać wszystkie napotkane szanse, osiągnąć swoje najsmielsze cele oraz przebić się przez wszystkie bariery i przeszkody, korzystając z niewyczerpywalnej motywacji - to szkolenie jest dla Ciebie.

W czasie tego wyjątkowego treningu otrzymasz od nas bogaty zestaw kompletnych narzędzi i technik, gotowych do zastosowania w swoim życiu prywatnym i zawodowym od zaraz. To esencja praktycznych aplikacji, które są niezbędne do osiągnięcia trwałego sukcesu w pracy, biznesie, przy rozwoju kariery, budowaniu szczęśliwych relacji i życia wypełnionego radością i spełnieniem.

1. SKUTECZNE STRATEGIE PERSWAZJI – MODELE JĘZYKOWE NLP (METAMODEL, MODEL MILTONA, METAFORA)

Poznasz modele językowe NLP, czyli najskuteczniejsze metody i strategie perswazji, których używają światowej klasy mistrzowie komunikacji. Znacznie podniesiesz swoje umiejętności perswazji i przekonywania, dzięki czemu będziesz mógł sięgać w swoim życiu, po coraz ambitniejsze cele i marzenia.

2. PRACA Z PERCEPCJĄ I ZARZĄDZANIEM PRZEPŁYWEM INFORMACJI

Poznasz systemy reprezentacji i zauważysz, jak zaczniesz otwierać się Twoja percepcja. Będziesz więcej i wyraźniej widział, czuł i słyszał. Otworzy się przed Tobą nowy świat informacji. Zidentyfikujesz swój główny system reprezentacji i swoje style poznawcze, nauczysz się rozpoznawania ich u innych osób, co pozwoli Ci zmieniać jakość doświadczeń we własnym umyśle oraz w umysłach innych ludzi. Twoje możliwości percepcji wzrosną wielokrotnie, dzięki czemu zaczniesz zauważać rzeczy niezbędne dla realizacji własnych celów. Zrozumiesz, że to Ty tworzysz we własnym umyśle swoją rzeczywistość.

3. TAJNIKI PRZYSPIESZONEGO UCZENIA I OSIĄGANIA MISTRZOSTWA W UMIEJĘTNOŚCIACH, DZIĘKI MODELOWANIU

Nauczysz się w jaki sposób wybierać źródła doskonałości, mistrzów konkretnych dziedzin i umiejętności, jak kopiować ich zdolności, kodować i tworzyć wzorce, których możesz użyć później na własny użytek, ilekroć będą potrzebne. Uzyskasz dostęp do jednej z największych tajemnic NLP, strategii, które są rdzeniem NLP i zapoczątkowały powstanie tej wiedzy – Prawdziwego Modelowania NLP. Odkryjesz nowe wzorce, za którymi możesz podążać, w niekończącej się drodze do osiągnięcia mistrzostwa w każdej dziedzinie, na którą się zdecydujesz.

4. ZARZĄDZANIE STANAMI EMOCJONALNYMI

Czeka Cię wystąpienie publiczne i chciałbyś skorzystać ze swojej wrodzonej elokwencji, lecz paraliżuje Cię trema? Potrzebujesz pewności siebie zanim wejdziesz do gabinetu szefa negocjować podwyżkę? Jednym słowem musisz opanować swoje tzw. „stany emocjonalne”. Nauczysz się jak łączyć pozytywne stany emocjonalne ze sobą, aby były jeszcze potężniejsze. Poznasz techniki usuwania niekorzystnych,

ograniczających stanów u siebie i innych ludzi, abyś odczuł wolność emocjonalną, która jest w Twoim zasięgu. Nauczysz się projektować stany emocjonalne i wykorzystywać je do usuwania tędy, lęku itp. Zaczyniesz świadomie decydować o tym, jak chcesz się czuć i co chcesz czuć w każdej sytuacji. Wreszcie to Ty będziesz zarządzał emocjami, a nie emocje Tobą.

5. EFEKTYWNE TECHNIKI KOMUNIKACJI NIEWERBALNEJ

Czy zdarzyło Ci się, że poznając nowe osoby, nie zdążyłeś zamienić z nimi jeszcze słowa, a już miałeś poczucie, że je lubisz, lub wprost przeciwnie? Dzięki odczytywaniu niewerbalnych sygnałów, Twoje zdolności trafnej oceny sytuacji wzrosną wielokrotnie. Posiadasz umiejętność kalibracji – efektywnego określenia stanu swojego rozmówcy, będziesz mogła odczytać jego intencję i uzyskać dostęp do informacji, w jakim stanie naprawdę się znajduje i co przekazuje jego ciało. Zdobędziesz umiejętność aktywnego słuchania i budowania niewerbalnej nici porozumienia, która sprawi, że ludzie z przyjemnością będą z Tobą rozmawiali. Są to umiejętności niezbędne w relacjach międzyludzkich, zarówno tych biznesowych jak i osobistych.

6. POSZERZANIE MOŻLIWOŚCI WYBORU

Czy Ty również miałeś kiedyś poczucie, że nie masz wyboru? Już nigdy więcej nie znajdziesz się w takiej sytuacji. Poznasz proste metody przeramowania intencją, pozwalające na uzyskanie wewnętrznej integracji w działaniu. Znacznie poszerzysz swoje możliwości wyboru i odnajdziesz nowe sposoby działania. Nauczysz się, że otaczająca rzeczywistość jest tylko odbiciem wewnętrznych programów, Twoich i innych ludzi. Dowiesz się jak możesz zmienić sposób postrzegania, przeramowując znaczenie słów i wydarzeń, otwierając przed sobą morze możliwości, których być może wcześniej nie dostrzegałeś.

7. DOSTĘP DO NIEŚWIADOMOŚCI

W tym module nauczysz się korzystać z wyjątkowych zasobów, którymi dysponujesz. Poznasz techniki wprowadzania w trans, nauczysz się jak hipnotyzować siebie i innych. Zaczyniesz wykorzystywać zmienione stany świadomości, do zmiany zachowań, rozszerzenia percepcji, głębszego poznania i nawiązania kontaktu z podświadomym umysłem, tworząc dla siebie zupełnie nowe możliwości rozwoju.

8. PROJEKTOWANIE I OSIĄGANIE CELÓW

Każdy słyszał o wyznaczaniu celów, jednak nie każdy wie, jak w sposób niezawodny je osiągnąć, omijając najczęstsze, popularne pułapki, nauczane w poradnikach rozwojowych. Dowiesz się, jak naprawdę zdobyć to, czego chcesz. Nauczysz się projektowania celów w kompleksowy sposób, uwzględniając wszystkie ważne elementy, zaczynając od danych sensorycznych, kończąc na ekologii i intencji. Zbudujesz swoją własną mapę wizyjną, wraz z niezawodnym systemem osiągania celów.

9. PRACA Z PRZESZŁOŚCIĄ

Bardzo często przeszłość bywa rzeczą definiującą człowieka. Chciałbyś zmienić swoją definicję na taką, która posłuży Ci najlepiej? W tej części treningu uzyskasz dostęp do swojej przeszłości. Uzdrawiając ją, uwolnisz się od toksycznych wspomnień i odblokujesz uwięziony w nich potencjał. Uwolnione zasoby, zmienią percepcję postrzegania przeszłości i przyniosą nowe możliwości zachowań w przyszłości.

Warunki organizacyjne:

- zajęcia prowadzone są głównie w formie praktycznej, w zależności od wielkości grupy lub specyfiki ćwiczenia istnieje możliwość pracy w mniejszych grupach (kilkuosobowych lub w parach).

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.

Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Liczba godzin zajęć teoretycznych 20, liczba zajęć godzin praktycznych 80.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 33

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 33 Podstawy, historia, teoria, założenia NLP	Sławomir Rak	07-03-2025	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 33 Komunikacja: kalibracja i raport cz.1	Sławomir Rak	07-03-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	07-03-2025	13:00	14:00	01:00
4 z 33 Komunikacja: kalibracja i raport cz.2	Sławomir Rak	07-03-2025	14:00	19:00	05:00
5 z 33 Percepcja i zarządzanie umysłem: systemy reprezentacji, submodalności cz.1	Sławomir Rak	08-03-2025	09:00	13:00	04:00
6 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	08-03-2025	13:00	14:00	01:00
7 z 33 Percepcja i zarządzanie umysłem: systemy reprezentacji, submodalności cz.2	Sławomir Rak	08-03-2025	14:00	19:00	05:00
8 z 33 Zarządzanie stanami emocjonalnymi: budowanie i kotwiczenie cz. 1	Sławomir Rak	09-03-2025	09:00	13:00	04:00
9 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	09-03-2025	13:00	14:00	01:00
10 z 33 Zarządzanie stanami emocjonalnymi: budowanie i kotwiczenie cz. 2	Sławomir Rak	09-03-2025	14:00	19:00	05:00
11 z 33 Planowanie: praca z celem, mapa wizyjna.	Sławomir Rak	27-03-2025	09:00	13:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	27-03-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 33 Planowanie: strategia Disney'a, strategia Kurta Vonneguta	Sławomir Rak	27-03-2025	14:00	19:00	05:00
14 z 33 Komunikacja: zarządzanie konfliktem, pozycje percepcyjne, metafora cz.1	Sławomir Rak	28-03-2025	09:00	13:00	04:00
15 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	28-03-2025	13:00	14:00	01:00
16 z 33 Komunikacja: zarządzanie konfliktem, pozycje percepcyjne, metafora cz.2	Sławomir Rak	28-03-2025	14:00	19:00	05:00
17 z 33 Przekonania: odkrywanie i zmiana	Sławomir Rak	29-03-2025	09:00	13:00	04:00
18 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	29-03-2025	13:00	14:00	01:00
19 z 33 Komunikacja: wzorce Meta modelu	Sławomir Rak	29-03-2025	14:00	19:00	05:00
20 z 33 Praca z przeszłością: linia czasu.	Sławomir Rak	30-03-2025	09:00	13:00	04:00
21 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	30-03-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 33 Praca z przeszłości: metafora, emocje w ciele	Sławomir Rak	30-03-2025	14:00	19:00	05:00
23 z 33 Komunikacja: wzorce Modelu Milтона, język perswazji.	Sławomir Rak	25-04-2025	09:00	13:00	04:00
24 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	25-04-2025	13:00	14:00	01:00
25 z 33 Komunikacja: przeramowanie, poziomy logiczne, ruchy oczu, predykaty, pakiet werbalny	Sławomir Rak	25-04-2025	14:00	19:00	05:00
26 z 33 Hipnoza: praca z podświadomością, indukcja Betty Erickson, pogłębianie transu	Sławomir Rak	26-04-2025	09:00	13:00	04:00
27 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	26-04-2025	13:00	14:00	01:00
28 z 33 Konflikt wewnętrzny: integracja części, praca w wewnętrznym krytykiem	Sławomir Rak	26-04-2025	14:00	19:00	05:00
29 z 33 Poczucie wartości, pewność siebie	Sławomir Rak	27-04-2025	09:00	13:00	04:00
30 z 33 Przerwa obiadowa	Sławomir Rak	27-04-2025	13:00	14:00	01:00
31 z 33 Mistrzostwo osobiste: przyspieszone uczenie, modelowanie	Sławomir Rak	27-04-2025	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 33 Walidacja	-	27-04-2025	16:00	17:00	01:00
33 z 33 Egzamin wewnętrzny	-	27-04-2025	17:00	19:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 886,18 PLN
Koszt osobogodziny brutto	97,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	78,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Rak

Zajmuje się rozwojem osobistym i wprowadzaniem szeroko rozumianej zmiany i budowaniem kompetencji miękkich. Jest certyfikowanym Trenerem NLP, coachem i hipnoterapeutą. Specjalizuje się w tematach komunikacji, poczucia wartości i pewności siebie, budowania zaufania, coachingu zmiany, budowania kariery i motywacji.

8 lat lat praktycznego doświadczenia w branży szkoleniowej i rozwojowej, oraz 7 lat doświadczenia w pracy biznesowej w międzynarodowych korporacjach (consulting, HR, Project Management, business intelligence). Swoje doświadczenie budował ucząc się od najlepszych trenerów i twórców metodologii na całym świecie, jak John Grinder (twórca NLP), Arnold Mindell (twórca Psychologii Zorientowanej na Process), Noni Hofner (coaching prowokatywny), Bert Hellinger (Ustawienia systemowe rodzin). Od 5 lat współpracuje z twórcą NLP – Johnem Grinderem, będąc zapraszany jako jedyny mentor z Polski na najbardziej zaawansowane warsztaty Trenerskie NLP.

Magister Zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, Trener NLP certyfikowany przez twórcę NLP Johna Grindera, Akredytowany trener NLP Academy i International Trainers Academy. Certyfikowany coach i hipnoterapeuta.

Przeprowadzone ponad 14 000 godzin szkoleniowych, w tym m.in:

SZKOLENIA OTWARTE:

- 27 edycji szkolenia Praktyk NLP (100h),

- 14 edycji szkolenia Master NLP (100h),
- 7 edycji szkolenia Trening Trenerski (140h),
- 5 edycji szkolenia Trening Coachingowy (140h)
- 54 edycje szkolenia Intensywne Wprowadzenie do NLP

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt

Informacje dodatkowe

<https://polskaakademianlp.pl/praktyk-nlp/>

Adres

ul. Piaskowa 12C
05-510 Chylice
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Kołodziejek-Donica

E-mail kontakt@panlp.pl

Telefon (+48) 690 858 659