



## Akademia Certyfikowanego Trenera i Szkoleniowca czyli Kurs Trenerski Online

Numer usługi 2024/11/13/8270/2408486

3 628,50 PLN brutto

2 950,00 PLN netto

113,39 PLN brutto/h

92,19 PLN netto/h

LINGUA HOUSE  
SZKOŁA JĘZYKÓW  
OBCYCH  
COACHING &  
TRAINING HOUSE  
BEATA OMASTKA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 13.03.2025 do 01.04.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Dla osób przygotowujących się do roli trenera biznesu, trenera wewnętrznego, trenera biznesu, nauczyciela, szkoleniowca, menadżera i coacha, który chce rozwinąć i udoskonalić umiejętności pracy zdalnej.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	32
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie pozwala na zdobycie nowych umiejętności i kompetencji coachingowych

a) na poziomie wiedzy:

- posiadanie wiedzy dotyczącej tego, jak zwiększyć zaangażowanie swoje i pracowników,
- posiadanie wiedzy dotyczącej organizacji zespołu współpracowników

b) na poziomie umiejętności:

- umiejętność zwiększenia wydajności pracy zespołowej,
- poprawa umiejętności liderkich

c) na poziomie kompetencji społecznych:

- poprawa jakości pracy, co prowadzi do wzrostu produktywności zespołu

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Szkolenie pozwala na zdobycie nowych umiejętności i kompetencji coachingowych, które będą wykorzystywane w pracy zawodowej.	Na koniec szkolenia będzie przeprowadzony wewnętrzny test sprawdzający poziom wiedzy.	Test teoretyczny

## Cel biznesowy

Kurs ma celu dostarczenie specjalistycznej wiedzy i praktycznych umiejętności z zakresu prowadzenia szkoleń stacjonarnie i zdalnie przygotowując do pełnienia zawodu trenera biznesu jak i trenera w organizacji.

Kurs jest tak skonstruowany, aby uczestnicy potrafili samodzielnie zaprojektować i poprowadzić szkolenie czy interaktywne warsztaty w sposób angażujący uczestników oraz potrafili skutecznie reagować na trudne sytuacje na sali szkoleniowej zarówno stacjonarnej.

## Efekt usługi

W ostatnim dniu szkolenia, po zakończonym procesie szkoleniowym uczestnik szkolenia przeprowadza własną etiudę trenerską w celu zaprezentowania zdobytych óraz w celu uzyskania informacji zwrotnej która pozwoli wskazać obszary do poprawy i rozwoju

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

W ostatnim dniu szkolenia, po zakończonym procesie szkoleniowym uczestnik szkolenia przeprowadza własną etiudę trenerską w celu zaprezentowania zdobytych óraz w celu uzyskania informacji zwrotnej która pozwoli wskazać obszary do poprawy i rozwoju

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Dokumentacja potwierdza uzyskanie kompetencji w ramach szkolenia, może zawierać wyraźne cele, które uczestnik miał osiągnąć podczas szkolenia. Opis ten powinien obejmować zakres umiejętności teoretycznych, które uczestnik szkolenia osiągnął podczas procesu trwania usługi.

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

Dokumentacja zawiera informacje, czy osiągnięcia uczestnika zostały ocenione i potwierdzone na podstawie określonych wcześniej kryteriów, które zostały zdefiniowane jako oczekiwane efekty uczenia się.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji, poprzez zastosowanie nieangażowania tych samych osób w oba procesy, tym samym wyznaczenie jasnych wytycznych i niezależnych od siebie procedur oceniających pracę uczestnika.

# Program

Akademia Certyfikowanego Trenera i Szkoleniowca Online umożliwia kompleksowe i skondensowane poznanie metodyki prowadzenia szkoleń Online oraz stacjonarnie.

Akademia Certyfikowanego Trenera to dwa moduły szkoleniowe:

1. Kurs Trenerski który umożliwia kompleksowe i skondensowane poznanie metodyki prowadzenia szkoleń

w oparciu o ćwiczenia i praktyczne warsztaty trenerskie.

2. Pakiet Sprzedażowy który składa się z 4 modułów i trening kompetencji sprzedażowych dla trenera biznesu wraz z wprowadzeniem go na rynek szkoleniowy.

Akademia uczy i doskonali kluczowe umiejętności trenerskie czyli dobre zaprojektowanie szkolenia oraz umiejętność zarządzania zasobem metod szkoleniowych.

## 1 dzień

### Trener jako zawód.

-Budowanie profesjonalnego wizerunku trenera

-Rozwój kompetencji trenerskich

-Rola trenera podczas szkolenia

-Postawa trenera fundamentem pracy z grupą

### 2.Praktyka uczenia się dorosłych.

-Psychologiczne zasady uczenia się

-Style uczenia się dorosłych

-Styl myślenia – rozbudowana autorefleksja

-Cykl Kolba

-Skuteczna komunikacja

-Podstawowe zasady uczenia się dorosłych

## **2 dzień**

**3. Metody i techniki szkoleniowe** – uczestnicy poznają, omówią i praktycznie przećwiczą podczas kursu ok. 15 metod szkoleniowych m.in. prezentacje, mini wykład, ćwiczenia indywidualne i grupowe, studium przypadku, gry szkoleniowe oraz nauczą się projektować własne narzędzia szkoleniowe.

### **4. Projektowanie szkoleń.**

- Identyfikacja i analiza potrzeb szkoleniowych
- Formułowanie celów szkolenia
- Podział na sesje i moduły
- Planowanie czasu, treści i metod szkoleniowych

## **3 dzień**

### **5. Podstawy ewaluacji szkoleń, czyli jak sprawdzić czy szkolenie przyniosło oczekiwane efekty**

### **6. Prowadzenie szkoleń.**

- Budowa bezpieczeństwa podczas szkoleń
- Jak dobrze zacząć szkolenie
- Logistyka w szkoleniach
- Trudny uczestnik i trudne sytuacje – jak sobie z nimi radzić?
- A co jeśli on-line?

## **4 dzień**

### **7. Rozwój zawodowy trenera, czyli jak zacząć uprawiać zawód i się w nim rozwijać.**

**8. Etiudy trenerskie** – prezentacja indywidualnie przygotowanych sesji szkoleniowych, powiązana z informacją zwrotną oraz określeniem zasobów i obszarów rozwoju w pracy trenera.

### **Program pakietu sprzedażowego:**

4 moduły dodatkowe po 4 h.

#### **1 moduł 4 h Prospecting - metody poszukiwania klienta**

1. Indywidualne określenie grupy docelowej – tworzenie awatara idealnego klienta.
2. Indywidualna analiza źródeł pozyskania klienta – określenie miejsc gdzie znaleźć klienta.
3. Lejek sprzedażowy w sprzedaży usług trenerskich
4. Stworzenie indywidualnego planu pozyskania klienta.

#### **2 moduł 4 h Przygotowanie i wycena propozycji sprzedażowej**

1. Przygotowanie własnego BIO – moja profesjonalna wizytówka.
2. Jak tworzyć skuteczne Portfolio?3. Przygotowanie oferty szkoleniowej.
4. Jak wycenić usługi trenerskie - ile mogę zarobić?

#### **3 moduł 4 h Podstawy telemarketingu i social sellingu**

1. Opracowanie schemat rozmowy telefonicznej która pomaga budować relacje i pozyskać klientów.
2. Trening praktyczny telemarketingu własnych usług.
3. Budowanie marki w sieci, social selling zasady skutecznej sprzedaży w mediach

społecznościowych.

4. Plan działań z wykorzystaniem potencjału sprzedaży społecznościowej.

#### 4 moduł 4 h Sampling usług trenerskich

1. Zasady skutecznego samplingu.

2. Przygotowanie programu samplingu własnego szkolenia.

3. Trening samplingu z indywidualną superwizją.

4. Lista dobrych praktyk dotyczących sprzedaży usług trenerskich – o czym warto pamiętać i jakich błędów dobrze jest unikać.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	13-03-2025	17:00	21:00	04:00
2 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	14-03-2025	17:00	21:00	04:00
3 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	20-03-2025	17:00	21:00	04:00
4 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	21-03-2025	17:00	21:00	04:00
5 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	25-03-2025	17:00	21:00	04:00
6 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	26-03-2025	17:00	21:00	04:00
7 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	31-03-2025	17:00	21:00	04:00
8 z 8 Szkolenie Akademia Trenera	Magdalena Kędzia	01-04-2025	17:00	21:00	04:00

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 628,50 PLN
Koszt usługi netto	2 950,00 PLN
Koszt godziny brutto	113,39 PLN
Koszt godziny netto	92,19 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Magdalena Kędzia

Trener biznesu, certyfikowany coach indywidualny i grupowy, team coach ICF. Ponad 8000 h spędziła na sali szkoleniowej i przeszkoliła ponad 4500 osób. Od marca 2020 przeprowadziła 800 h webinarów dla ponad 1000 uczestników. Aktualnie pracuje jako trener wewnętrzny w ogólnopolskiej instytucji finansowej, gdzie prowadzi szkolenia z zakresu technik sprzedaży, wspiera coachingowo doradców w zakresie rozwoju umiejętności komunikacyjnych, budowania relacji z klientami, a menadżerów w rozwoju kompetencji z zakresu zarządzania zespołem sprzedażowym w tym zespołem rozproszonym.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dodatkowe takie jak: prezentacje, pomoce trenerskie dostracza trener szkolenia.

## Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się zdalnie za pomocą aplikacji ZOOM. Link jest ważny w dniu szkolenia. MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE: - Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy) - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB) System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari Stałe łącze internetowe o prędkości min1,5 Mbps.

# Kontakt



**Coaching&Training House**

**E-mail** [info@coaching-house.pl](mailto:info@coaching-house.pl)

**Telefon** (+48) 535 418 390