



AKADEMIA TRENERA

Numer usługi 2025/06/05/10976/2794700

9 900,00 PLN brutto

9 900,00 PLN netto

73,33 PLN brutto/h

73,33 PLN netto/h

Gdańska Akademia

Umiejętności

Menedżerskich

Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

502 oceny

📍 Sopot / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 135 h

📅 03.10.2025 do 15.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

wszyscy, którzy chcą:

- stać się profesjonalnym trenerem biznesu
- udoskonalić i urozmaicić swój warsztat
- poznać zasady jak osoby dorosłe szybko i skutecznie przyswajają nową wiedzę
- nauczyć się radzenia sobie ze wszystkimi sytuacjami trudnymi podczas zajęć
- poznać nowatorskie techniki uczenia innych

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

02-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

135

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa Kurs trenerski ma na celu rozwijanie kluczowych kompetencji trenera, takich jak budowanie autorytetu, skuteczna komunikacja, angażowanie grupy, prowadzenie inspirujących szkoleń oraz radzenie sobie z trudnymi sytuacjami, aby efektywnie wspierać uczestników w procesie uczenia się i rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą prowadzenia szkoleń	formułuje zasady oraz techniki jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	analizuje jak integrować i aktywizować grupę w czasie zajęć by cieszyć się zaufaniem uczestników i utrzymać ich uwagę i aktywność	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	rozpoznaje potrzeby uczestników i potrafi dopasować metody i narzędzia pracy do konkretnej grupy szkoleniowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	formułuje motywującą informację zwrotną wobec uczestników	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi prowadzenia szkoleń	buduje relację zaufania i współpracy z uczestnikami szkolenia poprzez stosowanie techniki ciekawego rozpoczęcia szkolenia spójnego z celem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	aktywnie i skutecznie prowadzi szkolenie w sposób efektywny, aby realizować określone cele biznesowe	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?

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?

Program

AKADEMIA TRENERA

będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach, scenki

szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników

szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych

przerwy wliczają się w czas usługi

usługa jest stacjonarna

każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

Program:

Zakres tematyczny AKADEMIA TRENERA

- 1. Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników
- 2. Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników
- 3. Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć
- 4. Ciekawe rozpoczęcie szkolenia – ćwiczenia praktyczne
- 5. Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju
- 6. Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe
- 7. Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności – metoda 6P
- 8. Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych
- 9. Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację
- 10. Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć doświadczonych uczestników – analiza przypadku
- 11. Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia. Technika i gadżety w służbie trenera
- 12. Super przekonywujący trener – techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników
- 13. Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie
- 14. Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji
- 15. Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze
- 16. Walidacja usługi - prezentacje uczestników, obserwacja w warunkach rzeczywistych, każdy z uczestników przeprowadza krótki fragment szkolenia który podlega obserwacji i ocenie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 138

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 138 Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników, cz.1	Joseph Wera	03-10-2025	15:00	16:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 138 przerwa	Joseph Wera	03-10-2025	16:30	16:45	00:15
3 z 138 Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników, cz.2	Joseph Wera	03-10-2025	16:45	18:15	01:30
4 z 138 przerwa	Joseph Wera	03-10-2025	18:15	18:30	00:15
5 z 138 Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników, cz.3	Joseph Wera	03-10-2025	18:30	20:00	01:30
6 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.1	Joseph Wera	04-10-2025	08:30	10:00	01:30
7 z 138 przerwa	Joseph Wera	04-10-2025	10:00	10:15	00:15
8 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.2	Joseph Wera	04-10-2025	10:15	11:45	01:30
9 z 138 przerwa	Joseph Wera	04-10-2025	11:45	12:00	00:15
10 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.3	Joseph Wera	04-10-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 138 przerwa	Joseph Wera	04-10-2025	13:30	13:45	00:15
12 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.4	Joseph Wera	04-10-2025	13:45	15:15	01:30
13 z 138 przerwa	Joseph Wera	04-10-2025	15:15	15:30	00:15
14 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.5	Joseph Wera	04-10-2025	15:30	17:30	02:00
15 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.1	Paweł Błaszkwicz	05-10-2025	08:30	10:00	01:30
16 z 138 przerwa	Paweł Błaszkwicz	05-10-2025	10:00	10:15	00:15
17 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.2	Paweł Błaszkwicz	05-10-2025	10:15	11:45	01:30
18 z 138 przerwa	Paweł Błaszkwicz	05-10-2025	11:45	12:00	00:15
19 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.3	Paweł Błaszkwicz	05-10-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 138 przerwa	Paweł Błasziewicz	05-10-2025	13:30	13:45	00:15
21 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.4	Paweł Błasziewicz	05-10-2025	13:45	15:15	01:30
22 z 138 przerwa	Paweł Błasziewicz	05-10-2025	15:15	15:30	00:15
23 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.5	Paweł Błasziewicz	05-10-2025	15:30	17:00	01:30
24 z 138 Ciekawe rozpoczęcie szkolenia - ćwiczenia praktyczne, cz.1	Joanna Makuch	07-11-2025	15:00	16:30	01:30
25 z 138 przerwa	Joanna Makuch	07-11-2025	16:30	16:45	00:15
26 z 138 Ciekawe rozpoczęcie szkolenia - ćwiczenia praktyczne, cz.2	Joanna Makuch	07-11-2025	16:45	18:15	01:30
27 z 138 przerwa	Joanna Makuch	07-11-2025	18:15	18:30	00:15
28 z 138 Ciekawe rozpoczęcie szkolenia - ćwiczenia praktyczne, cz.3	Joanna Makuch	07-11-2025	18:30	20:00	01:30
29 z 138 Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju, cz.1	Joanna Makuch	08-11-2025	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 138 przerwa	Joanna Makuch	08-11-2025	10:00	10:15	00:15
31 z 138 Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju, cz.2	Joanna Makuch	08-11-2025	10:15	11:45	01:30
32 z 138 przerwa	Joanna Makuch	08-11-2025	11:45	12:00	00:15
33 z 138 Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju, cz.3	Joanna Makuch	08-11-2025	12:00	13:30	01:30
34 z 138 przerwa	Joanna Makuch	08-11-2025	13:30	13:45	00:15
35 z 138 Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju, cz.4	Joanna Makuch	08-11-2025	13:45	15:15	01:30
36 z 138 przerwa	Joanna Makuch	08-11-2025	15:15	15:30	00:15
37 z 138 Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju, cz.5	Joanna Makuch	08-11-2025	15:30	17:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.1	Joanna Grabska	09-11-2025	08:30	10:00	01:30
39 z 138 przerwa	Joanna Grabska	09-11-2025	10:00	10:15	00:15
40 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.2	Joanna Grabska	09-11-2025	10:15	11:45	01:30
41 z 138 przerwa	Joanna Grabska	09-11-2025	11:45	12:00	00:15
42 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.3	Joanna Grabska	09-11-2025	12:00	13:30	01:30
43 z 138 przerwa	Joanna Grabska	09-11-2025	13:30	13:45	00:15
44 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.4	Joanna Grabska	09-11-2025	13:45	15:15	01:30
45 z 138 przerwa	Joanna Grabska	09-11-2025	15:15	15:30	00:15
46 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.5	Joanna Grabska	09-11-2025	15:30	17:00	01:30
47 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności - metoda 6P, cz.1	Joseph Wera	05-12-2025	15:00	16:30	01:30
48 z 138 przerwa	Joseph Wera	05-12-2025	16:30	16:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
49 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności - metoda 6P, cz.2	Joseph Wera	05-12-2025	16:45	18:15	01:30
50 z 138 przerwa	Joseph Wera	05-12-2025	18:15	18:30	00:15
51 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności - metoda 6P, cz.3	Joseph Wera	05-12-2025	18:30	20:00	01:30
52 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych , cz.1	Joseph Wera	06-12-2025	08:30	10:00	01:30
53 z 138 przerwa	Joseph Wera	06-12-2025	10:00	10:15	00:15
54 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych , cz.2	Joseph Wera	06-12-2025	10:15	11:45	01:30
55 z 138 przerwa	Joseph Wera	06-12-2025	11:45	12:00	00:15
56 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych , cz.3	Joseph Wera	06-12-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
57 z 138 przerwa	Joseph Wera	06-12-2025	13:30	13:45	00:15
58 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych , cz.4	Joseph Wera	06-12-2025	13:45	15:15	01:30
59 z 138 przerwa	Joseph Wera	06-12-2025	15:15	15:30	00:15
60 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych , cz.5	Joseph Wera	06-12-2025	15:30	17:30	02:00
61 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.1	Joanna Makuch	07-12-2025	08:30	10:00	01:30
62 z 138 przerwa	Joanna Makuch	07-12-2025	10:00	10:15	00:15
63 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.2	Joanna Makuch	07-12-2025	10:15	11:45	01:30
64 z 138 przerwa	Joanna Makuch	07-12-2025	11:45	12:00	00:15
65 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.3	Joanna Makuch	07-12-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
66 z 138 przerwa	Joanna Makuch	07-12-2025	13:30	13:45	00:15
67 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.4	Joanna Makuch	07-12-2025	13:45	15:15	01:30
68 z 138 przerwa	Joanna Makuch	07-12-2025	15:15	15:30	00:15
69 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.5	Joanna Makuch	07-12-2025	15:30	17:00	01:30
70 z 138 Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć doświadczonych uczestników - analiza przypadku, cz.1	Joseph Wera	16-01-2026	15:00	16:30	01:30
71 z 138 przerwa	Joseph Wera	16-01-2026	16:30	16:45	00:15
72 z 138 Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć doświadczonych uczestników - analiza przypadku, cz.2	Joseph Wera	16-01-2026	16:45	18:15	01:30
73 z 138 przerwa	Joseph Wera	16-01-2026	18:15	18:30	00:15
74 z 138 Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć doświadczonych uczestników - analiza przypadku, cz.3	Joseph Wera	16-01-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
75 z 138 Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia. Technika i gadżety w służbie trenera, cz.1	Joseph Wera	17-01-2026	08:30	10:00	01:30
76 z 138 przerwa	Joseph Wera	17-01-2026	10:00	10:15	00:15
77 z 138 Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia. Technika i gadżety w służbie trenera, cz.2	Joseph Wera	17-01-2026	10:15	11:45	01:30
78 z 138 przerwa	Joseph Wera	17-01-2026	11:45	12:00	00:15
79 z 138 Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia. Technika i gadżety w służbie trenera, cz.3	Joseph Wera	17-01-2026	12:00	13:30	01:30
80 z 138 przerwa	Joseph Wera	17-01-2026	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
81 z 138 Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia. Technika i gadżety w służbie trenera, cz.4	Joseph Wera	17-01-2026	13:45	15:15	01:30
82 z 138 przerwa	Joseph Wera	17-01-2026	15:15	15:30	00:15
83 z 138 Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia. Technika i gadżety w służbie trenera, cz.5	Joseph Wera	17-01-2026	15:30	17:30	02:00
84 z 138 Super przekonujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.1	Joseph Wera	18-01-2026	08:30	10:00	01:30
85 z 138 przerwa	Joseph Wera	18-01-2026	10:00	10:15	00:15
86 z 138 Super przekonujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.2	Joseph Wera	18-01-2026	10:15	11:45	01:30
87 z 138 przerwa	Joseph Wera	18-01-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
88 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.3	Joseph Wera	18-01-2026	12:00	13:30	01:30
89 z 138 przerwa	Joseph Wera	18-01-2026	13:30	13:45	00:15
90 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.4	Joseph Wera	18-01-2026	13:45	15:15	01:30
91 z 138 przerwa	Joseph Wera	18-01-2026	15:15	15:30	00:15
92 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.5	Joseph Wera	18-01-2026	15:30	17:00	01:30
93 z 138 Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze, cz.1	Joseph Wera	13-02-2026	15:00	16:30	01:30
94 z 138 przerwa	Joseph Wera	13-02-2026	16:30	16:45	00:15
95 z 138 Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze, cz.2	Joseph Wera	13-02-2026	16:45	18:15	01:30
96 z 138 przerwa	Joseph Wera	13-02-2026	18:15	18:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
97 z 138 Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze, cz.3	Joseph Wera	13-02-2026	18:30	20:00	01:30
98 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.1	Joseph Wera	14-02-2026	08:30	10:00	01:30
99 z 138 przerwa	Joseph Wera	14-02-2026	10:00	10:15	00:15
100 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.2	Joseph Wera	14-02-2026	10:15	11:45	01:30
101 z 138 przerwa	Joseph Wera	14-02-2026	11:45	12:00	00:15
102 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.3	Joseph Wera	14-02-2026	12:00	13:30	01:30
103 z 138 przerwa	Joseph Wera	14-02-2026	13:30	13:45	00:15
104 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.4	Joseph Wera	14-02-2026	13:45	15:15	01:30
105 z 138 przerwa	Joseph Wera	14-02-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
106 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.5	Joseph Wera	14-02-2026	15:30	17:30	02:00
107 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.1	Joseph Wera	15-02-2026	08:30	10:00	01:30
108 z 138 przerwa	Joseph Wera	15-02-2026	10:00	10:15	00:15
109 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.2	Joseph Wera	15-02-2026	10:15	11:45	01:30
110 z 138 przerwa	Joseph Wera	15-02-2026	11:45	12:00	00:15
111 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.3	Joseph Wera	15-02-2026	12:00	13:30	01:30
112 z 138 przerwa	Joseph Wera	15-02-2026	13:30	13:45	00:15
113 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.4	Joseph Wera	15-02-2026	13:45	15:15	01:30
114 z 138 przerwa	Joseph Wera	15-02-2026	15:15	15:30	00:15
115 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.5	Joseph Wera	15-02-2026	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
116 z 138 Prezentacje uczestników, cz.1	-	13-03-2026	15:00	16:30	01:30
117 z 138 przerwa	-	13-03-2026	16:30	16:45	00:15
118 z 138 Prezentacje uczestników, cz.2	-	13-03-2026	16:45	18:15	01:30
119 z 138 przerwa	-	13-03-2026	18:15	18:30	00:15
120 z 138 Prezentacje uczestników, cz.3	-	13-03-2026	18:30	20:00	01:30
121 z 138 Prezentacje uczestników, cz.1	-	14-03-2026	08:30	10:00	01:30
122 z 138 przerwa	-	14-03-2026	10:00	10:15	00:15
123 z 138 Prezentacje uczestników, cz.2	-	14-03-2026	10:15	11:45	01:30
124 z 138 przerwa	-	14-03-2026	11:45	12:00	00:15
125 z 138 Prezentacje uczestników, cz.3	-	14-03-2026	12:00	13:30	01:30
126 z 138 przerwa	-	14-03-2026	13:30	13:45	00:15
127 z 138 Prezentacje uczestników, cz.4	-	14-03-2026	13:45	15:15	01:30
128 z 138 przerwa	-	14-03-2026	15:15	15:30	00:15
129 z 138 Prezentacje uczestników, cz.5	-	14-03-2026	15:30	17:30	02:00
130 z 138 Prezentacje uczestników, cz.1	-	15-03-2026	08:30	10:00	01:30
131 z 138 przerwa	-	15-03-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
132 z 138 Prezentacje uczestników, cz.2	-	15-03-2026	10:15	11:45	01:30
133 z 138 przerwa	-	15-03-2026	11:45	12:00	00:15
134 z 138 Prezentacje uczestników, cz.3	-	15-03-2026	12:00	13:30	01:30
135 z 138 przerwa	-	15-03-2026	13:30	13:45	00:15
136 z 138 Prezentacje uczestników, cz.4	-	15-03-2026	13:45	15:15	01:30
137 z 138 przerwa	-	15-03-2026	15:15	15:30	00:15
138 z 138 Prezentacje uczestników, cz.5	-	15-03-2026	15:30	17:00	01:30

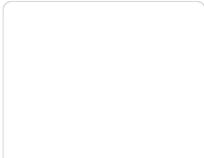
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	73,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	73,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4
Joseph Wera



Trener trenerów, certyfikowany trener ACI, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, wykładowca MBA. Praktyk negocjacji, sprzedaży i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie. W swojej karierze zawodowej przeprowadził kilka tysięcy negocjacji na różnych poziomach biznesowych, zaczynając od umów o wartości kilku tysięcy, po wielomilionowe kontrakty z takimi firmami, jak Makro Cash&Carry, Auchan, Geant, Orlen.

Od lat wspiera polski biznes, szkoląc, doradzając lub negocjując w ich imieniu z dużymi korporacjami. Często wynajmowany przez klientów do poprowadzenia w ich imieniu „trudnych” negocjacji, jaki i renegocjacji zawartych już umów, osiągając stuprocentową skuteczność.

Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów).

Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®.

Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi



2 z 4

Joanna Makuch

Trenerka FRIS, Certyfikowana trenerka biznesu (z międzynarodową certyfikacją ACI), konsultant i doradca. Od 13 lat związana z rynkiem usług doradczo – szkoleniowych poprzez udział w przygotowaniu i realizacji projektów outplacementowych i szkoleniowych. Z wykształcenia socjolog. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu zarządzania portfelem projektów oraz zarządzania zasobami ludzkimi.

Specjalizuje się w szkoleniach dotyczących: motywującej informacji zwrotnej, szeroko rozumianej komunikacji, standardów obsługi klienta, pracy z emocjami, radzenia sobie ze stresem, asertywności, autoprezentacji, motywacji, analizy i rozwoju własnego potencjału.

W swojej codziennej pracy, ceni sobie możliwość realnego wpływu na motywację, rozwój i konkretną zmianę zachowań i postaw u klientów, wykorzystując swoją praktyczną wiedzę i interaktywny charakter zajęć oparty na wymianie doświadczeń i konkretnych ćwiczeniach.

Przeprowadziła podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi



3 z 4

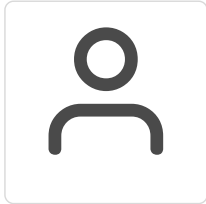
Paweł Błaszkievicz

Trener biznesu z międzynarodową certyfikacją konsultant, doktor psychologii, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. W pracy naukowej zajmuje się problematyką badania satysfakcji pracy. Ukończył socjologię, podyplomowe studia z doradztwa personalnego oraz Studium Menedżerów Personalnych w Gdańsku.

Zanim rozpoczął pracę jako trener-konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Philips Consumer Electronics Industries w Kwidzynie oraz Flextronics International w Tczewie. Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym).

Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku i Toruniu. Przeprowadził adaptację narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. Opracowuje strategie personalne oraz zarządza projektami zmiany organizacyjnej. Kierownik merytoryczny programów szkoleniowych realizowanych w ramach dotacji Europejskiego Funduszu Społecznego. Trener tzw. umiejętności społecznych. Opracowuje szczegółowe programy rozwoju kompetencji dla

pracowników w ramach sesji diagnozy kompetencji (assessment center/ development center). Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi



4 z 4

Joanna Grabska

Trenerka biznesu, konsultantka. Absolwentka Ekonomii UG i studiów MBA. Zanim rozpoczęła pracę jako szkoleniowiec przez kilka lat pracowała w koncernach w branży FMCG. Certyfikowany trener ACI z 21-letnim doświadczeniem zawodowym: ponad 2200 dni na sali szkoleniowej; ponad 500 indywidualnych sesji coachingowych i terapeutycznych głębokiej zmiany zawodowej i osobistej.

Specjalizuje się w szkoleniach biznesowych (sprzedaż, negocjacje, coaching, motywowanie, zarządzanie sprzedażą, zarządzanie zespołem, budowanie zespołów, efektywne prowadzenie zespołów, zarządzanie talentami, zarządzanie zmianą, zarządzanie oporem w zmianie).

Posiada dar tzw. szerszej intuicji, wglądów. Dar ten pozwala dostrzec ukryte talenty, Twoje siły i moce, ale też blokady, ukryte dynamiki relacji w organizacjach. Dzięki temu łatwiej jest pomóc dotrzeć do ukrytych schematów, trudnej energii, które w niejawny i nieoczywisty sposób rządzą realnymi wynikami w firmie. To pomaga zainspirować do podjęcia decyzji zgodnych z własną, głęboką prawdą, prawdą serca i duszy.

Łączy metody trenerskie, coachingowe, Coaching Prowokatywny, Ustawienia systemowe, Ustawienia hellingerowskie, poziomy świadomości profesora Hawkinsa (również w odniesieniu do organizacji), pracę na poziomie połączenia logiki i intuicji.

Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia będzie miał zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzyma również teczkę z materiałami pomocniczymi, notatnikiem i długopisem. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Na zakończenie każdy uczestnik otrzyma certyfikat

Warunki uczestnictwa

Warunki organizacyjne:

Szkolenie jest skierowane do klientów indywidualnych i do firm

Do uczestnictwa w usłudze **AKADEMIA TRENERA** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność.

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Adres

ul. Aleja Niepodległości 606/610

81-855 Sopot
woj. pomorskie

Sala szkoleniowa GAUM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Makuch

E-mail j.makuch@gaum.pl

Telefon (+48) 664 494 281