



ATMA INSTITUTE  
MONIKA KSIĘŻAK

Brak ocen dla tego dostawcy

**AKADEMIA TRENERA MBTI – CZĘŚĆ II:  
BIZNES+ Celem modułu jest  
przygotowanie trenerów do tworzenia  
autorskich szkoleń, budowania marki  
osobistej oraz skutecznego promowania i  
sprzedaży usług edukacyjnych na rynku  
rozwoju.**

Numer usługi 2025/10/08/191725/3066304

📍 Łódź

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 21.05.2026 do 22.05.2026

**3 690,00 PLN** brutto  
3 000,00 PLN netto  
230,63 PLN brutto/h  
187,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Trenerzy, edukatorzy, mentorzy, liderzy i specjaliści HR, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje zawodowe w obszarze projektowania i sprzedaży szkoleń, budowania marki osobistej oraz profesjonalnego działania na rynku usług edukacyjnych. Szkolenie dedykowane jest osobom kończącym pierwszy etap Akademii Trenera MBTI.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnik nabędzie wiedzę i umiejętności niezbędne do samodzielnego opracowania produktu szkoleniowego, przygotowania profesjonalnej oferty trenerskiej, tworzenia materiałów edukacyjnych oraz komunikowania i sprzedaży własnych usług w sposób spójny z wartościami i marką osobistą trenera.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi zaprojektować autorski produkt szkoleniowy dopasowany do potrzeb rynku.	Poprawnie opracowuje strukturę programu, cele, grupę docelową i efekty szkoleniowe.	Debata swobodna
Uczestnik buduje profesjonalną ofertę trenerską w oparciu o model Canvas Trenera.	Prezentuje spójną ofertę z jasno określoną wartością dla klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy materiały szkoleniowe (prezentacja, workbook, ćwiczenia).	Przedstawia kompletne, czytelne i estetyczne materiały szkoleniowe.	Prezentacja
Uczestnik rozumie zasady budowania marki osobistej trenera.	Potrafi określić swoje wartości, styl trenerski i kanały komunikacji marki.	Debata swobodna
Uczestnik potrafi skutecznie promować i sprzedawać swoje usługi szkoleniowe.	Opracowuje plan działań promocyjnych i wdrożenia oferty na rynek.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje indywidualny plan rozwoju zawodowego i działań biznesowych.	Uczestnik przygotowuje indywidualny plan rozwoju zawodowego i działań biznesowych.	Wywiad swobodny

## Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie efektywności i konkurencyjności trenerów na rynku usług edukacyjnych poprzez wyposażenie ich w praktyczne kompetencje w zakresie tworzenia, promowania i sprzedaży autorskich produktów szkoleniowych. Realizacja szkolenia przyczynia się do wzrostu jakości świadczonych usług, rozwoju marki osobistej trenera oraz lepszego dopasowania oferty do potrzeb klientów biznesowych i indywidualnych.

## Efekt usługi

### Efekt usługi:

Uczestnik po zakończeniu szkolenia potrafi samodzielnie opracować i zaprezentować autorski produkt szkoleniowy oraz ofertę trenerską, spójną z jego marką osobistą. Umie planować działania promocyjne i sprzedażowe, skutecznie funkcjonując na rynku usług rozwojowych.

### Kryteria weryfikacji efektu usługi:

- Opracował kompletny projekt autorskiego szkolenia (cel, grupa docelowa, struktura, efekty uczenia się).
- Przygotował spójną ofertę trenerską z opisem wartości i językiem korzyści.
- Przedstawił plan promocji i sprzedaży własnych usług szkoleniowych.
- Zaprezentował produkt przed grupą i uzyskał informację zwrotną od trenera i uczestników.
- Wykazał się znajomością narzędzi do tworzenia marki osobistej i komunikacji wizerunkowej.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

### Metoda potwierdzająca osiągnięcie efektu usługi:

Osiągnięcie efektów usługi zostanie potwierdzone poprzez:

- analizę opracowanego przez uczestnika **autorskiego produktu szkoleniowego** i oferty trenerskiej,
- **obserwację pracy uczestnika** podczas ćwiczeń warsztatowych i prezentacji,
- **ocenę karty projektu szkoleniowego** przygotowanej w trakcie zajęć,
- **udzielenie informacji zwrotnej (feedback 360°)** przez trenera prowadzącego i grupę,
- **autodiagnozę i autorefleksję uczestnika** w karcie planu działania po szkoleniu.

Potwierdzeniem osiągnięcia efektu będzie **zaświadczenie ukończenia szkolenia** oraz **zatwierdzony projekt autorskiego szkolenia** opracowany przez uczestnika w ramach modułu.

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?**

TAK

**Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?**

TAK

**Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

# Program

Dzień 1	Tematyka modułu	Zakres tematyczny	Forma pracy
1	Otwarcie szkolenia	Cele szkolenia, kontrakt, diagnoza oczekiwań	Miniwykład, dyskusja
1	Analiza rynku usług rozwojowych	Trendy edukacji dorosłych, potrzeby klientów, identyfikacja niszy	Miniwykład, analiza case studies, dyskusja
1	Tworzenie produktu szkoleniowego	Model Canvas Trenera, wartość dla klienta, budowanie przewagi rynkowej	Warsztat projektowy, ćwiczenia indywidualne
1	Diagnoza grupy i cele szkoleniowe	Grupa docelowa, cele szkoleniowe, efekty uczenia się	Warsztat, praca w parach, analiza przypadków
1	Budowa oferty trenerskiej	Struktura oferty, język korzyści, dopasowanie do potrzeb klienta	Warsztat, analiza ofert, ćwiczenia grupowe

Dzień 1	Tematyka modułu	Zakres tematyczny	Forma pracy
1	Podsumowanie dnia	Wnioski, refleksja, elementy wdrożeniowe	Dyskusja, praca indywidualna
Dzień 2	Tematyka modułu	Zakres tematyczny	Forma pracy
2	Otwarcie dnia	Podsumowanie dnia poprzedniego, wprowadzenie	Dyskusja moderowana
2	Marka osobista trenera	Styl trenerski, wartości, tożsamość marki	Warsztat, ćwiczenia indywidualne
2	Komunikacja marki w kanałach online	LinkedIn, strona www, sieć kontaktów, komunikacja ekspercka	Miniwykład, analiza przykładów, ćwiczenia
2	Sprzedaż i wycena usług	Modele sprzedaży, budowanie wartości, strategie cenowe	Warsztat, analiza case studies
2	Rozmowa z klientem	Prezentacja oferty, praca z obiekcjami, komunikacja sprzedażowa	Symulacje, odgrywanie ról, feedback 360°
2	Plan wdrożenia	Indywidualny plan działania, podsumowanie szkolenia	Praca indywidualna, konsultacje

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 18</b> Twój produkt szkoleniowy i oferta trenerska-wprowadzenie	Monika Księżak	21-05-2026	09:00	09:15	00:15
<b>2 z 18</b> Analiza rynku usług rozwojowych i trendów w edukacji dorosłych	Monika Księżak	21-05-2026	09:15	10:45	01:30
<b>3 z 18</b> Przerwa kawowa	Monika Księżak	21-05-2026	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 18</b> Tworzenie autorskiego produktu szkoleniowego	Monika Księżak	21-05-2026	11:00	12:30	01:30
<b>5 z 18</b> Przerwa obiadowa	Monika Księżak	21-05-2026	12:30	13:00	00:30
<b>6 z 18</b> Diagnoza grupy docelowej, celów i efektów szkolenia	Monika Księżak	21-05-2026	13:00	14:30	01:30
<b>7 z 18</b> Przerwa kawowa	Monika Księżak	21-05-2026	14:30	14:45	00:15
<b>8 z 18</b> Budowa oferty trenerskiej – struktura i język korzyści	Monika Księżak	21-05-2026	14:45	16:15	01:30
<b>9 z 18</b> Podsumowanie dnia i refleksja wdrożeniowa	Monika Księżak	21-05-2026	16:15	17:00	00:45
<b>10 z 18</b> Marka osobista i sprzedaż usług edukacyjnych - Otwarcie dnia i przypomnienie kluczowych wniosków	Monika Księżak	22-05-2026	09:00	09:15	00:15
<b>11 z 18</b> Identyfikacja stylu trenerskiego i budowanie marki osobistej	Monika Księżak	22-05-2026	09:15	10:45	01:30
<b>12 z 18</b> Przerwa kawowa	Monika Księżak	22-05-2026	10:45	11:00	00:15
<b>13 z 18</b> Komunikacja marki w kanałach online (LinkedIn, strona, sieć kontaktów)	Monika Księżak	22-05-2026	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>14 z 18</b> Przerwa obiadowa	Monika Księżak	22-05-2026	12:30	13:00	00:30
<b>15 z 18</b> Strategie sprzedaży i wyceny usług trenerskich	Monika Księżak	22-05-2026	13:00	14:30	01:30
<b>16 z 18</b> Przerwa kawowa	Monika Księżak	22-05-2026	14:30	15:00	00:30
<b>17 z 18</b> Rozmowa z klientem i prezentacja oferty – symulacje	Monika Księżak	22-05-2026	14:45	16:15	01:30
<b>18 z 18</b> Indywidualny plan działania i wdrożenia	Monika Księżak	22-05-2026	16:15	17:00	00:45

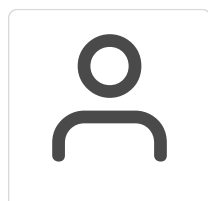
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 690,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

**Monika Księżak**

Bio trenera – Monika Księżak (Akademia Trenera MBTI)

---

Monika Książak – psycholog, trener biznesu, mentor oraz twórca programów rozwojowych dla trenerów i liderów. Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji trenerskich, komunikacyjnych oraz psychologicznych w pracy z grupą.

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w pracy z ludźmi oraz wieloletnie doświadczenie w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń dla biznesu, w tym programów typu Train the Trainer oraz Akademii rozwojowych dla liderów i specjalistów.

Jest autorką i głównym prowadzącym programu Akademia Trenera MBTI (Mental • Biznes • Transformacja) – kompleksowego, modułowego procesu rozwoju kompetencji trenerskich, który integruje podejście psychologiczne, biznesowe i transformacyjne.

W pracy z przyszłymi trenerami koncentruje się na:

budowaniu tożsamości trenera i świadomej roli w pracy z grupą, rozwijaniu umiejętności projektowania procesów szkoleniowych, pracy z dynamiką grupy i trudnymi sytuacjami szkoleniowymi, wzmacnianiu kompetencji komunikacyjnych, refleksyjnych i autorefleksyjnych, integracji wiedzy z praktyką poprzez doświadczenie i działanie.

Pracuje w oparciu o podejście warsztatowe (experiential learning), wykorzystując m.in. cykl Kolba, narzędzia coachingowe (GROW), modele komunikacyjne (FUKO, TOP), elementy psychologii głębi oraz pracy z przekonaniem i postawami.

W swojej pracy kładzie nacisk na rozwój świadomego, odpowiedzialnego i skutecznego trenera, który potrafi prowadzić procesy rozwojowe.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Materiały i potwierdzenie udziału:

- Zaświadczenie / dyplom ukończenia
- Materiały szkoleniowe i workbook (PDF)
- Karta projektu szkoleniowego
- Szablon oferty i model Canvas Trenera
- Konsultacja mailowa po szkoleniu

## Adres

Łódź 7/15  
90-344 Łódź  
woj. łódzkie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Monika Książak**

**E-mail** [monika@atma.institute](mailto:monika@atma.institute)

**Telefon** (+48) 510 058 595