

**AKADEMIA TRENERA-kurs**

Numer usługi 2026/05/19/10976/3568191

9 900,00 PLN brutto

9 900,00 PLN netto

79,20 PLN brutto/h

79,20 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

527 ocen

📍 Sopot

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 125:00 h

📅 25.09.2026 do 14.02.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

wszyscy, którzy:

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

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

24-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa Kurs trenerski przygotowuje do profesjonalnego prowadzenia szkoleń, budowania autorytetu, 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	charakteryzuje zasady oraz techniki jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozróżnia jak integrować i aktywizować grupę w czasie zajęć by cieszyć się zaufaniem uczestników i utrzymać ich uwagę i aktywność	Obserwacja w warunkach symulowanych
	definiuje potrzeby uczestników i potrafi dopasować metody i narzędzia pracy do konkretnej grupy szkoleniowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi prowadzenia szkoleń	formułuje motywującą informację zwrotną wobec uczestników	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje relację zaufania i współpracy z uczestnikami szkolenia poprzez stosowanie techniki ciekawego rozpoczęcia szkolenia spójnego z celem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	aktywnie i skutecznie prowadzi szkolenie w sposób efektywny, aby realizować określone cele biznesowe	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

AKADEMIA TRENERA

grupa docelowa:

wszyscy, którzy:

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

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

108 godz. -zajęcia praktyczne

27 godz.-zajęcia teoretyczne

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 przekonujący 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 - obserwacja w warunkach symulowanych, każdy z uczestników przeprowadza krótki fragment szkolenia który podlega obserwacji i ocenie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 138

Przedmiot / temat	Typ aktywności	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	Zajęcia	Joseph Wera	25-09-2026	15:00	16:30	01:30
2 z 138 -	Przerwa	-	25-09-2026	16:30	16:40	00:10
3 z 138 Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	25-09-2026	16:40	18:10	01:30
4 z 138 -	Przerwa	-	25-09-2026	18:10	18:25	00:15
5 z 138 Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	25-09-2026	18:25	19:50	01:25

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	26-09-2026	08:30	10:00	01:30
7 z 138 -	Przerwa	-	26-09-2026	10:00	10:15	00:15
8 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	26-09-2026	10:15	11:45	01:30
9 z 138 -	Przerwa	-	26-09-2026	11:45	12:00	00:15
10 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	26-09-2026	12:00	13:30	01:30
11 z 138 -	Przerwa	-	26-09-2026	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	26-09-2026	13:45	15:15	01:30
13 z 138 -	Przerwa	-	26-09-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 138 Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników, cz.5	Zajęcia	Joseph Wera	26-09-2026	15:30	16:30	01:00
15 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.1	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	27-09-2026	08:30	10:00	01:30
16 z 138 -	Przerwa	-	27-09-2026	10:00	10:15	00:15
17 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.2	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	27-09-2026	10:15	11:45	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 138 -	Przerwa	-	27-09-2026	11:45	12:00	00:15
19 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.3	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	27-09-2026	12:00	13:30	01:30
20 z 138 -	Przerwa	-	27-09-2026	13:30	13:45	00:15
21 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.4	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	27-09-2026	13:45	15:15	01:30
22 z 138 -	Przerwa	-	27-09-2026	15:15	15:30	00:15
23 z 138 Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć, cz.5	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	27-09-2026	15:30	16:30	01:00
24 z 138 Ciekawe rozpoczęcie szkolenia - ćwiczenia praktyczne, cz.1	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	16-10-2026	15:00	16:30	01:30
25 z 138 -	Przerwa	-	16-10-2026	16:30	16:40	00:10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 138 Ciekawe rozpoczęcie szkolenia - ćwiczenia praktyczne, cz.2	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	16-10-2026	16:40	18:10	01:30
27 z 138 -	Przerwa	-	16-10-2026	18:10	18:25	00:15
28 z 138 Ciekawe rozpoczęcie szkolenia - ćwiczenia praktyczne, cz.3	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	16-10-2026	18:25	19:50	01:25
29 z 138 Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju, cz.1	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	17-10-2026	08:30	10:00	01:30
30 z 138 -	Przerwa	-	17-10-2026	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	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	17-10-2026	10:15	11:45	01:30
32 z 138 -	Przerwa	-	17-10-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 138 Motywująca informacja zwrotna oparta o model FRIS®. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju, cz.3	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	17-10-2026	12:00	13:30	01:30
34 z 138 -	Przerwa	-	17-10-2026	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	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	17-10-2026	13:45	15:15	01:30
36 z 138 -	Przerwa	-	17-10-2026	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	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	17-10-2026	15:30	16:30	01:00
38 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.1	Zajęcia	Joanna Grabska	18-10-2026	08:30	10:00	01:30
39 z 138 -	Przerwa	-	18-10-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.2	Zajęcia	Joanna Grabska	18-10-2026	10:15	11:45	01:30
41 z 138 -	Przerwa	-	18-10-2026	11:45	12:00	00:15
42 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.3	Zajęcia	Joanna Grabska	18-10-2026	12:00	13:30	01:30
43 z 138 -	Przerwa	-	18-10-2026	13:30	13:45	00:15
44 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.4	Zajęcia	Joanna Grabska	18-10-2026	13:45	15:15	01:30
45 z 138 -	Przerwa	-	18-10-2026	15:15	15:30	00:15
46 z 138 Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Gry szkoleniowe, cz.5	Zajęcia	Joanna Grabska	18-10-2026	15:30	16:30	01:00
47 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności - metoda 6P, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	13-11-2026	15:00	16:30	01:30
48 z 138 -	Przerwa	-	13-11-2026	16:30	16:40	00:10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
49 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności - metoda 6P, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	13-11-2026	16:40	18:10	01:30
50 z 138 -	Przerwa	-	13-11-2026	18:10	18:25	00:15
51 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności - metoda 6P, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	13-11-2026	18:25	19:50	01:25
52 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	14-11-2026	08:30	10:00	01:30
53 z 138 -	Przerwa	-	14-11-2026	10:00	10:15	00:15
54 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	14-11-2026	10:15	11:45	01:30
55 z 138 -	Przerwa	-	14-11-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
56 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	14-11-2026	12:00	13:30	01:30
57 z 138 -	Przerwa	-	14-11-2026	13:30	13:45	00:15
58 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych, cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	14-11-2026	13:45	15:15	01:30
59 z 138 -	Przerwa	-	14-11-2026	15:15	15:30	00:15
60 z 138 Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności. Scenki w służbie rozwoju umiejętności komunikacyjnych, cz.5	Zajęcia	Joseph Wera	14-11-2026	15:30	16:30	01:00
61 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.1	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	15-11-2026	08:30	10:00	01:30
62 z 138 -	Przerwa	-	15-11-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
63 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.2	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	15-11-2026	10:15	11:45	01:30
64 z 138 -	Przerwa	-	15-11-2026	11:45	12:00	00:15
65 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.3	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	15-11-2026	12:00	13:30	01:30
66 z 138 -	Przerwa	-	15-11-2026	13:30	13:45	00:15
67 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.4	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	15-11-2026	13:45	15:15	01:30
68 z 138 -	Przerwa	-	15-11-2026	15:15	15:30	00:15
69 z 138 Praca trenera z grupą. Jak wpływać na postawy uczestników poprzez moderację, cz.5	Zajęcia	JOANNA MAKUCH	15-11-2026	15:30	16:30	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
70 z 138 Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć doświadczonych uczestników - analiza przypadku, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	18-12-2026	15:00	16:30	01:30
71 z 138 -	Przerwa	-	18-12-2026	16:30	16:40	00:10
72 z 138 Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć doświadczonych uczestników - analiza przypadku, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	18-12-2026	16:40	18:10	01:30
73 z 138 -	Przerwa	-	18-12-2026	18:10	18:25	00:15
74 z 138 Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć doświadczonych uczestników - analiza przypadku, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	18-12-2026	18:25	19:50	01:25
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	Zajęcia	Joseph Wera	19-12-2026	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
76 z 138 -	Przerwa	-	19-12-2026	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	Zajęcia	Joseph Wera	19-12-2026	10:15	11:45	01:30
78 z 138 -	Przerwa	-	19-12-2026	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	Zajęcia	Joseph Wera	19-12-2026	12:00	13:30	01:30
80 z 138 -	Przerwa	-	19-12-2026	13:30	13:45	00:15
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	Zajęcia	Joseph Wera	19-12-2026	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
82 z 138 -	Przerwa	-	19-12-2026	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	Zajęcia	Joseph Wera	19-12-2026	15:30	16:30	01:00
84 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	20-12-2026	08:30	10:00	01:30
85 z 138 -	Przerwa	-	20-12-2026	10:00	10:15	00:15
86 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	20-12-2026	10:15	11:45	01:30
87 z 138 -	Przerwa	-	20-12-2026	11:45	12:00	00:15
88 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	20-12-2026	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
89 z 138 -	Przerwa	-	20-12-2026	13:30	13:45	00:15
90 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	20-12-2026	13:45	15:15	01:30
91 z 138 -	Przerwa	-	20-12-2026	15:15	15:30	00:15
92 z 138 Super przekonywujący trener - techniki perswazyjne wpływania na grupę i oponujących uczestników, cz.5	Zajęcia	Joseph Wera	20-12-2026	15:30	16:30	01:00
93 z 138 Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze, cz.1	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	15-01-2027	15:00	16:30	01:30
94 z 138 -	Przerwa	-	15-01-2027	16:30	16:40	00:10
95 z 138 Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze, cz.2	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	15-01-2027	16:40	18:10	01:30
96 z 138 -	Przerwa	-	15-01-2027	18:10	18:25	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	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	Zajęcia	Paweł Błaszkwicz	15-01-2027	18:25	19:50	01:25
98 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	16-01-2027	08:30	10:00	01:30
99 z 138 -	Przerwa	-	16-01-2027	10:00	10:15	00:15
100 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	16-01-2027	10:15	11:45	01:30
101 z 138 -	Przerwa	-	16-01-2027	11:45	12:00	00:15
102 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	16-01-2027	12:00	13:30	01:30
103 z 138 -	Przerwa	-	16-01-2027	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
104 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	16-01-2027	13:45	15:15	01:30
105 z 138 -	Przerwa	-	16-01-2027	15:15	15:30	00:15
106 z 138 Badanie potrzeb szkoleniowych. Co zrobić by przygotować świetne szkolenie, cz.5	Zajęcia	Joseph Wera	16-01-2027	15:30	16:30	01:00
107 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	17-01-2027	08:30	10:00	01:30
108 z 138 -	Przerwa	-	17-01-2027	10:00	10:15	00:15
109 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	17-01-2027	10:15	11:45	01:30
110 z 138 -	Przerwa	-	17-01-2027	11:45	12:00	00:15
111 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	17-01-2027	12:00	13:30	01:30
112 z 138 -	Przerwa	-	17-01-2027	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
113 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	17-01-2027	13:45	15:15	01:30
114 z 138 -	Przerwa	-	17-01-2027	15:15	15:30	00:15
115 z 138 Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji, cz.5	Zajęcia	Joseph Wera	17-01-2027	15:30	16:30	01:00
116 z 138 Prezentacje uczestników, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	12-02-2027	15:00	16:30	01:30
117 z 138 -	Przerwa	-	12-02-2027	16:30	16:40	00:10
118 z 138 Prezentacje uczestników, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	12-02-2027	16:40	18:10	01:30
119 z 138 -	Przerwa	-	12-02-2027	18:10	18:25	00:15
120 z 138 Prezentacje uczestników, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	12-02-2027	18:25	19:50	01:25
121 z 138 Prezentacje uczestników, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	13-02-2027	08:30	10:00	01:30
122 z 138 -	Przerwa	-	13-02-2027	10:00	10:15	00:15
123 z 138 Prezentacje uczestników, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	13-02-2027	10:15	11:45	01:30
124 z 138 -	Przerwa	-	13-02-2027	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
125 z 138 Prezentacje uczestników, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	13-02-2027	12:00	13:30	01:30
126 z 138 -	Przerwa	-	13-02-2027	13:30	13:45	00:15
127 z 138 Prezentacje uczestników, cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	13-02-2027	13:45	15:15	01:30
128 z 138 -	Przerwa	-	13-02-2027	15:15	15:30	00:15
129 z 138 Prezentacje uczestników, cz.5	Zajęcia	Joseph Wera	13-02-2027	15:30	16:30	01:00
130 z 138 Prezentacje uczestników, cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	14-02-2027	08:30	10:00	01:30
131 z 138 -	Przerwa	-	14-02-2027	10:00	10:15	00:15
132 z 138 Prezentacje uczestników, cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	14-02-2027	10:15	11:45	01:30
133 z 138 -	Przerwa	-	14-02-2027	11:45	12:00	00:15
134 z 138 Prezentacje uczestników, cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	14-02-2027	12:00	13:30	01:30
135 z 138 -	Przerwa	-	14-02-2027	13:30	13:45	00:15
136 z 138 -	Walidacja	-	14-02-2027	13:45	15:15	01:30
137 z 138 -	Przerwa	-	14-02-2027	15:15	15:30	00:15
138 z 138 -	Walidacja	-	14-02-2027	15:30	16:30	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	125:00
w tym suma godzin zajęć	108:00
w tym suma godzin walidacji	02:30
w tym suma przerw	14:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	147:15

Cennik

Cennik

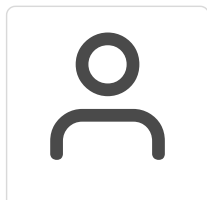
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	79,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	79,20 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	125:00

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, jak 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



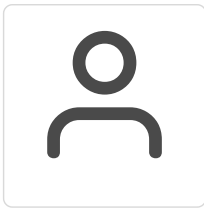
3 z 4

Paweł Błaszkiwicz

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

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

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

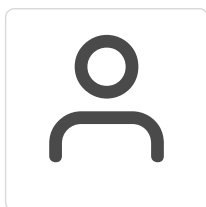
woj. pomorskie

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