

Usługa - Kurs Trenera Biznesu - Akademia Trenerów z Pasją



4.6/5 z 181 ocen

Kurs Trenera Biznesu - Akademia Trenerów z Pasją

Numer usługi: 2020/07/10/10976/596397

Dostawca usług: Gdańska Akademia Umiejętności Menedżerskich Joseph Wera

Miejsce usługi: Sopot

Dostępność: Usługa otwarta

Status usługi: niezrealizowana

PLN

6 970,00 zł netto za osobę

8 573,10 zł brutto za osobę

51,63 zł netto za osobogodzinę

63,50 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty



Dofinansowanie
Tak



od 25.09.2020
do 07.02.2021

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Kurs przeznaczony jest dla osób, które chcą:

Grupa docelowa usługi:

- 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: 1

Maksymalna liczba uczestników: 10

Data zakończenia rekrutacji: 21-09-2020

Liczba godzin usługi: 135

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi

I ZJAZD (25.09 – 27.09.2020)

- Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników.
- Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników.
- Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć.

II ZJAZD (23.10 – 25.10.2020)

- Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć - prezentacja zadań.
- Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności.
- Motywująca informacja zwrotna. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju.

III ZJAZD (13.11 – 15.11.2020)

- Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności.
- Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć ludzi podczas szkoleń.

IV ZJAZD (11.12 – 13.12.2020)

- Technika i gadżety w służbie trenera. Jak wpływać na różne zmysły uczestników aby nauczyć.
- Super przekonujący trener - techniki NLP. Jak jeszcze skuteczniej wpływać na grupę.
- Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze.

V ZJAZD (15.01 – 17.01.2021)

- Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia.
- Super przekonujący trener - techniki NLP. Jak jeszcze skuteczniej wpływać na grupę.
- Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji.

VI ZJAZD (05.02 – 07.02.2021)

- Prezentacje uczestników szkolenia – superwizja trenerów prowadzących.

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Autorytet trenera. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się charyzmą wśród uczestników.	25-09-2020	15:00	20:00	05:00
Komunikacja trenera z grupą. Dlaczego tylko niektórzy trenerzy cieszą się pełnym zaufaniem uczestników.	26-09-2020	08:30	17:30	09:00
Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć.	27-09-2020	08:30	17:00	08:30
Proces grupowy a proces szkoleniowy. Jak integrować grupę w czasie zajęć - prezentacja zadań.	23-10-2020	15:00	20:00	05:00
Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności.	24-10-2020	08:30	17:30	09:00
Motywująca informacja zwrotna. Jak dodawać skrzydeł ludziom w procesie rozwoju.	25-10-2020	08:30	17:00	08:30
Narzędzia pracy trenera podczas szkolenia. Jak skutecznie uczyć dorosłych nowych umiejętności.	13-11-2020	15:00	20:00	05:00
Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć ludzi podczas szkoleń.	14-11-2020	08:30	17:30	09:00
Praca trenera z grupą. Jak aktywnie uczyć ludzi podczas szkoleń.	15-11-2020	08:30	17:00	08:30
Technika i gadżety w służbie trenera. Jak wpływać na różne zmysły uczestników aby nauczyć.	11-12-2020	15:00	20:00	05:00
Super przekonujący trener - techniki NLP. Jak jeszcze skuteczniej wpływać na grupę.	12-12-2020	08:30	17:30	09:00
Pomiar efektywności szkolenia. Co zrobić by każde następne szkolenie było jeszcze lepsze.	13-12-2020	08:30	17:00	08:30

Sztuka magnetycznej prezentacji szkoleniowej. Jak sprawić by ludzie pamiętali Twoje szkolenie do końca życia.	15-01-2021	15:00	20:00	05:00
Super przekonujący trener - techniki NLP. Jak jeszcze skuteczniej wpływać na grupę.	16-01-2021	08:30	17:30	09:00
Trudne sytuacje na szkoleniu. Jak skutecznie i szybko wyjść z opresji.	17-01-2021	08:30	17:00	08:30
Prezentacje uczestników szkolenia – superwizja trenerów prowadzących.	05-02-2021	15:00	20:00	05:00
Prezentacje uczestników szkolenia – superwizja trenerów prowadzących.	06-02-2021	08:30	17:30	09:00
Prezentacje uczestników szkolenia – superwizja trenerów prowadzących.	07-02-2021	08:30	17:00	08:30

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Celem Kursu Trenera Biznesu jest przygotowanie słuchaczy do wykonywania zawodu trenera biznesu lub uzupełnienie wiedzy osób, które już wykonują ten zawód, poprzez przekazanie wiedzy teoretycznej i praktyczne nauczanie umiejętności niezbędnych w pracy trenera. Po ukończeniu Kursu uczestnik:

- umie zdobywać autorytet i zaufanie grupy;
- projektuje i prowadzi wystąpienia, spotkania, warsztaty, wykłady i treningi;
- wie jak panować i zarządzać grupą, aby szybko się zintegrowała i uczyła;
- stanie się mistrzem komunikacji;
- bada potrzeby szkoleniowe, aby przygotować program w pełni dostosowany do uczestników;
- wykonuje pomiar efektywności szkolenia, aby sprawdzić wyniki swojej pracy i przygotowywać coraz lepsze zajęcia;
- projektuje ciekawe i niestandardowe ćwiczenia, aby ludzie wynosili ze szkoleń jak najwięcej umiejętności;
- wie jak skutecznie wpływać na zmianę zachowań i postaw uczestników;
- wywiera niezauważalny wpływ na uczestników poprzez nowatorskie techniki NLP;
- wzbudza zainteresowanie i zaciekawienie słuchaczy;
- korzysta z różnych narzędzi wzbogacających formę przekazywania wiedzy i umiejętności;
- skutecznie radzi sobie z trudnymi sytuacjami i trudnymi uczestnikami podczas szkolenia;
- wie jak panować nad własnym stanem emocjonalnym.

Efekty uczenia się

Po ukończeniu Kursu uczestnik:

Wiedza

- wie jak panować i zarządzać grupą, aby szybko się zintegrowała i uczyła
- wie jak skutecznie wpływać na zmianę zachowań i postaw uczestników
- wie jak panować nad własnym stanem emocjonalnym

Umiejętności

- umie zdobywać autorytet i zaufanie grupy
- projektuje i prowadzi wystąpienia, spotkania, warsztaty, wykłady i treningi
- projektuje ciekawe i niestandardowe ćwiczenia, aby ludzie wynosili ze szkoleń jak najwięcej umiejętności
- korzysta z różnych narzędzi wzbogacających formę przekazywania wiedzy i umiejętności
- skutecznie radzi sobie z trudnymi sytuacjami i trudnymi uczestnikami podczas szkolenia

Kompetencje społeczne

- stanie się mistrzem komunikacji
- bada potrzeby szkoleniowe, aby przygotować program w pełni dostosowany do uczestników
- wykonuje pomiar efektywności szkolenia, aby sprawdzić wyniki swojej pracy i przygotowywać coraz lepsze zajęcia
- wywiera niezauważalny wpływ na uczestników poprzez nowatorskie techniki NLP
- wzbudza zainteresowanie i zaciekawienie słuchaczy

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji? Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 6 970,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 8 573,10 zł

Koszt osobogodziny netto 51,63 zł

Koszt osobogodziny brutto 63,50 zł

Adres realizacji usługi

al. Niepodległości 606/610, 81-855 Sopot, woj. pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Zajęcia poprowadzą



Joseph Wera

Specjalizuje się w szkoleniach biznesowych (sprzedaż, negocjacje, zdobywanie klientów, obsługa klienta, zarządzanie zespołem, zarządzanie zmianą, coaching, motywacja) jak i szkoleniach rozwijających kompetencje osobiste (komunikacja, perswazja, NLP, trudny klient, umiejętności osobiste menedżera, zarządzanie czasem).

Z wykształcenia humanista i ekonomista, wykładowca MBA, certyfikowany trener NLP. Trener i konsultant z ponad 20-letnim doświadczeniem biznesowym. Swoje umiejętności zdobywał głównie w koncernach międzynarodowych. Rozpoczął swoją karierę jako handlowiec, był zawodowym negocjatorem oraz Dyrektorem ds. Rozwoju. Skończył swoją karierę jako Dyrektor Handlowy firmy z listy 300 największych firm w Polsce. Dzięki swojemu długoletniemu doświadczeniu udziela sprawdzonych praktycznych wskazówek jak osiągać cele biznesowe, skutecznie sprzedawać, zarządzać i komunikować się z ludźmi.

Humanista i ekonomista.

Trener i konsultant z 22-letnim doświadczeniem biznesowym. Specjalista w obszarze szkoleń biznesowych.



Paweł Błaszkwicz

Badanie satysfakcji pracy, strategię personalne, zarządzanie projektami zmiany organizacyjnej, umiejętności społeczne, assessment center, development center.

Trener konsultant, doktor psychologii, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. Zanim rozpoczął pracę jako trener – konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Phillips Consumer Electronics Industries w Kwidzynie oraz Flextronics International w Tczewie. Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa. Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku i Toruniu. Przeprowadził adaptację narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.

Ukończył socjologię, podyplomowe studia z doradztwa personalnego oraz Studium Menedżerów Personalnych w Gdańsku.

Doradca ws. transferu najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym). Przeprowadza adaptację narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.



Joanna Makuch

Realizacja projektów, doradztwo biznesowe, prowadzenie i rozwój działalności gospodarczych, budowanie relacji z klientem, psychologia społeczna.

Trener Biznesu z międzynarodową certyfikacją ACI. Zdobywała doświadczenie zawodowe jako Specjalista ds. przetwarzania dokumentacji uczestników i badania efektywności szkoleń i Specjalista ds. rekrutacji. Pracowała jako Doradca Kariery. Aktualnie zajmuje stanowisko Kierownika ds. Projektów oraz prowadzi własną firmę „Wytwórnia Możliwości”. Działa jako egzaminator i konsultant biznesowy. Ukończyła kurs coachingu.

Z wykształcenia Socjolog, ukończyła studia podyplomowe z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, a także zarządzania projektami. Ukończyła kurs Trenera Biznesu z międzynarodową certyfikacją ACI oraz kurs coachingu.

Wieloletni certyfikowany Trener Biznesu i Coach. Posiada duże doświadczenie w zakresie budowania relacji z klientami, a także dawania konstruktywnej i inspirującej informacji zwrotnej.

Kontakt



Joanna Makuch

email: j.makuch@gaum.pl

tel: 664494281

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Kurs Trenerski zawiera:

- 18 dni warsztatowych
- 3 h indywidualnego mentoringu z Trenerami
- Zadania rozwojowe pomiędzy zjazdami (praca własna)
- Materiały szkoleniowe
- Egzamin
- Certyfikat
- Indywidualny raport po egzaminie
- Przerwy kawowe w czasie zajęć

Dodatkowa osoba prowadząca: **Joanna Grabska**. Specjalizuje się w szkoleniach z: zarządzania, motywowania, budowania zespołów, efektywnego prowadzenia zespołów, komunikacji w zespołach, zdrowych relacji i orientacji na wynik w zespołach. Doświadczenie trenera obejmuje 20 lat w pracy trenerskiej, doradczej, coachingowej. Ponad 25 tysięcy uczestników szkoleń, warsztatów, projektów doradczych. Ponad 2000 dni na sali szkoleniowej. 500 dni pracy przy zmianach w organizacjach.

Uczestnicy otrzymują segregator z podręcznikiem i notatnikiem, w trakcie są wręczane kolejne materiały typu testy szkoleniowe, ćwiczenia, case study.

