

Ekspercka Szkoła Trenerów



Ekspercka Szkoła Trenerów

6 dwudniowych weekendowych sesji
we Wrocławiu - start: 28.10.2017

Zapraszają: Karolina Józwick, Marta Kazana-Piętka,
Małgorzata Machniewicz, Wiesław Grabowski,
Marek Janigacz i Jarosław Rubin.

1. Organizacja

- **Czas trwania:** 6 dwudniowych, weekendowych zjazdów, od października do marca

1. ZJAZD – październik 28-29.10

I dzień - **Szkolenie jako zmiana + analiza potrzeb i ocena efektów, Jarosław Rubin**

II dzień - **Psychologiczne aspekty sprzedaży szkoleń,**

2. ZJAZD – listopad 25-26

Narzędziarnia – Manufaktura narzędzi szkoleniowych, Małgorzata Machniewicz

3. ZJAZD – grudzień 9-10

I dzień

Myślenie wizualne w pracy trenera, Karolina Józwick

II dzień

Design Thinking na usługach trenera, Karolina Józwick

4. ZJAZD – styczeń 13-14

Gry w procesie szkoleniowym, Marek Janigacz

5. ZJAZD – luty 17-18

I dzień

Jak budować i utrzymywać dobre relacje z działami HR w organizacjach, Marta Kazana-Piętka

Follow up sprzedaży,

II dzień - **Teoretycznik, czyli jak przejść od teorii z obszaru psychologii społecznej do praktyki szkoleniowej, Małgorzata Machniewicz**

6. ZJAZD – marzec 10-11

I dzień – **Coaching Improv – Techniki teatru improwizacji w praktyce trenerskiej, Wiesław Grabowski**

II dzień - **Egzamin - Trenerski „Elevator pitch”**

Certyfikacja absolwentów Eksperckiej Szkoły Trenerów

- **Cena:** 6.250zł netto (+23%VAT) → 1250 zł netto (+VAT od całej kwoty) z dofinansowaniem z UE
- **Miejsce:** Wrocław
- **Liczba uczestników:** 8-14osób

Zjazd I – 28-29 październik

DZIEŃ 1

1. Zdanie o trenerze: Dr Jarosław Rubin - od 15 lat pasjonat i badacz zarządzania zmianą. Założyciel Szkoły Zarządzania Zmianą i firmy szkoleniowej Value Creation.

2. Tytuł: Szkolenie jako zmiana

3. Krótki opis szkolenia:

Moduł 1 Szkolenie jako zmiana - Zwinne Zarządzanie Zmianą na usługach trenera. Wykorzystanie kanw biznesowych i innych narzędzi zwinnych (Agile) na szkoleniu.

Moduł 2 Przed i po szkoleniu, czyli rozpoznanie potrzeb klienta oraz ocena rezultatów szkolenia - Od potrzeb biznesowych do szkoleniowych. Rozwój kompetencyjny w kontekście celów szkoleniowych oraz komponentów postawy uczestników. Ocena efektywności szkoleń – model Kirkpatricka i co dalej? Wykorzystanie retrospektywy, follow-up.

4. Krótki opis trenera i zdjęcie:

Trener i konsultant skupiający się od 15 lat na zarządzaniu zmianą w organizacjach i – od kilku lat - wykorzystaniu zwinnych narzędzi w zarządzaniu i na szkoleniach. Założyciel Szkoły Zarządzania Zmianą. Rówieśnik wolnego rynku w Polsce – prowadzi firmę od 1989 roku.

Doktor ekonomii w dyscyplinie nauk o zarządzaniu, założyciel firmy szkoleniowej Value Creation i Szkoły Zarządzania Zmianą, trener i konsultant. Od 15 lat pasjonat, praktyk i badacz zmian w organizacjach. Pomysłodawca największego w Polsce badania zarządzania zmianą w firmach i współautor raportu z Ogólnopolskiego Badania Zarządzania Zmianą. Autor artykułów naukowych poświęconych zarządzaniu zmianą. Zwolennik zwinnego zarządzania zmianą, certyfikowany Lean Change Agent. Współtwórca koncepcji warsztatów szkoleniowych Trener Zarządzania Zmianą.



5. Program szkolenia:

Moduł 1 Szkolenie jako zmiana

- Cykl zwinnego nauczania, czyli jeszcze jedno spojrzenie na cykl Kolba
- Kanwa biznesowa – jak wykorzystać kanwę na szkoleniu – stwórzmy kanwę naszej szkoły trenerów
- Zwinne narzędzia w rękach trenera

Moduł 2 Przed i po szkoleniu, czyli rozpoznanie potrzeb klienta oraz ocena rezultatów szkolenia

- Rozpoznanie i Analiza Potrzeb Szkoleniowych czy Biznesowo-Szkoleniowych (Od RAPS do RAPB-S)
- Matryca badania potrzeb biznesowo-szkoleniowych
- Twarde i miękkie źródła informacji o potrzebach szkoleniowych
- Rozwój kompetencyjny w kontekście celów szkoleniowych oraz komponentów postawy uczestników
- Ocena efektywności szkoleń – model Kirkpatricka i co dalej?
- ROI – czy i jak liczyć zwrot z inwestycji w rozwój pracowników
- Wykorzystanie retrospektywy, follow-up do oceny efektów szkolenia

DZIEŃ 2

2. Tytuł: Psychologiczne aspekty sprzedaży szkoleń

3. Krótki opis szkolenia:

Oferowany warsztat przybliży uczestnikom praktyczne metody i narzędzia sprzedaży szkoleń wykorzystujące zarówno doświadczenia trenerów jak i wyniki badań i przekłada je na praktyczne sposoby budowy i komunikowania oferty klientom – budując wizerunek cenionego eksperta.

ZJAZD II – listopad 25-26

1. Zdanie o trenerze: **Małgorzata Machniewicz** - Trener, Coach, Metodyk rozwojowy

2. Tytuł: Narzędziarnia – Manufaktura narzędzi szkoleniowych

3. Krótki opis szkolenia:

Ćwiczenia w grupach, scenki, case'y, dyskusje.... dziś to już za mało. Zrób coś nowego na swoich szkoleniach!

Na warsztacie pokażę jak przy pomocy inspiracji płynącej ze zwykłych przedmiotów, takich jak karty, kostki, popularne gry, proste produkty spożywcze, zaprojektować ciekawe ćwiczenia na szkolenie o dowolnej treści merytorycznej.

Dzięki udziałowi w Warsztacie poznasz kilkanaście "silników" ćwiczeń - są to szkielety tego jak przebiega ćwiczenie, które można wypełnić dowolną treścią merytoryczną specyficzną dla tematyki z jakiej szkolisz oraz otrzymasz kilkanaście gotowych opisów ćwiczeń, które stworzą wspólnie uczestnicy warsztatu.

4. Krótki opis trenera i zdjęcie:

Posiada wielotorowe doświadczenie w szeroko rozumianym doradztwie personalnym dla biznesu - od rekrutacji po szkolenia, zarządzanie projektami, badanie nastrojów, budowanie systemów kompetencji i ocen okresowych, szkolenia i coaching.

Powołała do życia markę Akademia Twórczego Trenera w ramach której, jest metodykiem w obszarze uczenia ludzi dorosłych, specjalizuje się w rozwijaniu aktywnych metod pracy z grupami oraz osobami indywidualnymi. Zaprojektowała i wydała serię narzędzi trenerskich i coachingowych „Manufaktura Emocji”.



5. Program szkolenia:

Dzień 1 – Projektowanie ćwiczeń na szkolenia

1. Kilka słów o metodyce budowania ćwiczeń

- Idea ćwiczenia – niby prosta definicja ale idea niełatwa do zastosowania
- Do czego mogą służyć ćwiczenia na szkoleniu i jak dobierać je do potrzeb i celów szkoleniowych
- Rodzaje i typy ćwiczeń
- Cykl Kolba - ćwiczenia wypełniające cały cykl i pojedyncze jego części

2. Autorska metodologia projektowania ćwiczeń

- Projektowanie ćwiczeń z użyciem dowolnych posiadanych przedmiotów
- Projektowanie ćwiczeń do konkretnych celów szkoleniowych

3. Kości różnej maści – jak zaprząć je do zbudowania dramaturgii ćwiczenia

- Kości sześciocienne
- Kości o niestandardowej ilości ścian i nietypowych oznaczeniach
- Story cubes

4. Karty – ich różnorodność pozwala na kreowanie ćwiczeń bardzo złożonych

- Tradycyjne karty do gry
- Karty typu Piotruś, memory

- Nietypowe talie kart
- 5. Manufaktura ćwiczeń**- uczestnicy w dwójkach, projektują, z użyciem poznanych przedmiotów założenia merytoryczne do poznanych silników metodologicznych
- 6. Coś z niczego** – ogólnodostępne przedmioty w służbie ćwiczeń szkoleniowych
- Groch, ryż i inne sypkie, makaron, pianki, ...
 - Gry i zabawki dziecięce,
 - Patyczki, gumki, klipsy do prania, sznurki i chusty...

Dzień 2 – „Adaptowanie gier do celów szkoleniowych”

- 1. Czym jest gra w procesie rozwojowym**
 - Cele jakie może realizować gra użyta podczas szkolenia
 - Rodzaje profesjonalnych gier projektowanych do celów szkoleniowych
 - Ogólnodostępne gry pudełkowe – rodzaje i możliwe zastosowania w procesie pracy dużej grupy
- 2. Autorska metodologia adaptowania gier do celów szkoleniowych**
 - Dobór gry co celów szkoleniowych
 - Projektowanie ćwiczenia z wykorzystaniem gry – gra jest tylko nośnikiem aktywności uczestników a sednem jej wykorzystania jest proces pracy grupy zaprojektowany przez trenera
- 3. Popularne gry z dzieciństwa** – jak je wykorzystać na szkoleniu
 - Chińczyk
 - Domino
 - Memory
 - Mozaiki i Tangramy
- 4. Gry z rozbudowaną fabułą i postaciami** – trzeba uważać aby nie przyćmiły celów szkoleniowych
 - Gry ekonomiczne i strategiczne
 - Gry kooperacyjne
 - Gry scenariuszowe
- 5. Karcianki** – wygodne gry ułatwiające pracę na sali szkoleniowej
 - Gry bazujące na emocjach
 - Gry zręcznościowe i wymagające koncentracji
 - Gry kształtujące konkretne umiejętności np. analityczne myślenie, asertywność, argumentowanie i przekonywanie innych

ZJAZD III – grudzień 9-10

1. Zdanie o trenerze: Karolina Jóźwik - certyfikowany trener biznesu z zakresu sprzedaży i myślenia wizualnego. Autorka nagradzanych książek o myśleniu wizualnym w biznesie oraz artykułów dotyczących efektywności biznesowej do ogólnopolskich branżowych magazynów.

2. Tytuł: Myślenie wizualne w pracy trenera

3. Krótki opis szkolenia:

Myślenie Wizualne to kluczowe narzędzie w pracy trenera i coacha. Wpływa na znaczny wzrost zapamiętywanych treści i stanowi szczególny wyróżnik skupiający uwagę słuchaczy. Opanowanie tej umiejętności zapewni trenerom komfort i efektywność w przekazywaniu wiedzy.

4. Krótki opis trenera i zdjęcie:

Certyfikowany Trener Biznesu z zakresu sprzedaży i rysunku biznesowego. Ekspert z zakresu komunikacji z Klientem i metod pozyskiwania Klientów na rynku. Współautorka książki "Myślenie Wizualne w biznesie" i autorka wielu artykułów o tematyce efektywności biznesowej m.in dla magazynów „Nowa Sprzedaż” i "As Sprzedaży". Pasjonatka eksperymentowania i permanentnego wyszukiwania narzędzi zwiększających efektywność biznesową



4. Program szkolenia:

Myślenie wizualne i flipowanie – Ty też potrafisz rysować.

Techniki kreatywne oparte o rysowanie.

Jak zaprojektować efektowne materiały szkoleniowe?

Dzień 1 – Myślenie wizualne w pracy trenera

- rysunek jako element zwiększający uwagę uczestników szkolenia
- podstawy rysowania
- wykorzystanie rysunku w trakcie szkoleń
- bank ikon - tworzenie ikon
- prezentacja i praca z flipchartem (rysowanie na żywo)

Dzień 2 – Design Thinking na usługach trenera

- jak zaprojektować warsztaty w oparciu o DT
- kreatywne i ustrukturalizowane podejście do tworzenia nowych rozwiązań
- 5 kroków design thinking wykorzystywanych na warsztatach
- narzędzia DT w pracy trenera i coacha

ZJAZD IV – styczeń 13-14

1. Zdanie o trenerze: Marek Janigacz - Doświadczony doradca organizacyjny, trener biznesowy i projektant gier szkoleniowych.

2. Tytuł: Gry w procesie szkoleniowym

3. Krótki opis szkolenia:

Gry edukacyjne są efektywnym narzędziem edukacyjnym, które wykorzystując potencjał nauki przez doświadczenie, uczy graczy pożądanych kompetencji np. biznesowych, negocjacyjnych, społecznych. Są przy tym świetną zabawą, która bardzo mocno integruje uczestników.

Niniejszy warsztat ma na celu pokazanie możliwości i korzyści jakie w procesach rozwojowych w organizacjach daje wykorzystanie gier edukacyjnych. Zarówno z perspektywy uczestnika, zleceniodawców, jak i trenerów prowadzących. Dodatkowo dzięki szkoleniu uczestnicy zwiększą swoją wiedzę i kompetencje związane z przygotowaniem, poprowadzeniem i omówieniem gier edukacyjnych.

4. Krótki opis trenera i zdjęcie:

Jestem konsultantem, trenerem i projektantem gier edukacyjnych. Od kilku lat łączę te obszary prowadząc swoją firmę o nazwie ERDAD (skrót od Eryk's Dad). Miałem dużą i nieukrywaną przyjemność współtworzyć kilkadziesiąt gier symulacyjnych i szkoleniowych z wielu obszarów tematycznych takich, jak zarządzanie zmianą, zarządzanie projektami, negocjacje i komunikacja w zespołach wielokulturowych. Uważam się za pasjonata nauki przez doświadczenie, a do tego chciałbym być postrzegany, jako propagator wykorzystania gier edukacyjnych w nauczaniu dorosłych.



5. Program szkolenia:

1. Gry szkoleniowe w procesie rozwojowym

- 1.1. Rodzaje gier edukacyjnych
- 1.2. Formy gier szkoleniowych
- 1.3. Obszary zastosowania
- 1.4. Gry szkoleniowe VS inne techniki szkoleniowe

2. Gry szkoleniowe od kuchni

- 2.1. Proces projektowania gier szkoleniowych
- 2.2. Gry szyte na miarę VS gry gotowe

3. Gry szkoleniowe, a organizacja

- 3.1. Efektywność gier w procesie rozwojowym pracowników
- 3.2. Wybór gry (na podstawie celów szkoleniowych)
- 3.3. Wybór dostawcy
- 3.4. Evidence-based learning

4. Gry szkoleniowe, a uczestnik szkolenia

5. Gry szkoleniowe, a trener prowadzący

- 5.1. Przygotowanie do poprowadzenia gry szkoleniowej
- 5.2. Praca podczas rozgrywki
- 5.3. Metody przeprowadzenia omówienia rozgrywki
- 5.4. Praca rozwojowa po szkoleniu wykorzystującym grę szkoleniową

Zjazd V – luty 17-18

DZIEŃ 1/1

1. Zdanie o trenerze: Marta Kazana-Piętka – HR–wiec z pasją

2. Tytuł: Jak budować i utrzymywać dobre relacje z działami HR w organizacjach

3. Krótki opis szkolenia:

W ramach warsztatów dowiesz się jak wyglądał HR kiedyś i jak wygląda dziś. Podzielę się wiedzą na temat roli HR w organizacjach i chętnie podyskutuję o wymarzonej współpracy między HR Managerami a firmami szkoleniowymi. Wprowadzę Cię w świat nieznanych dotąd możliwości jak zachęcić HR do współpracy oraz jak niezwykłą rolę w tym procesie odgrywa „personal branding trenera”. Burza mózgów, case study to metody dzięki którym wypracujemy idealny model na budowanie relacji z HR tak abyśmy byli partnerami w biznesie a nie „FV co miesiąc”.

4. Krótki opis trenera i zdjęcie:

Doświadczony specjalista w zakresie problematyki HR i ZZL. Jest autorką wielu rozwiązań podnoszących efektywność procesów rekrutacyjnych. Pełniła rolę managera w wielu firmach szkoleniowych, skutecznie realizując szkolenia dla wielu firm i instytucji. Posiada ponad 10 lat doświadczenia w obszarze związanym z ZZL oraz Szkoleń i Rozwoju . Była odpowiedzialna za politykę personalną firmy, procedury oraz zarządzanie budżetem, wdrożenie systemu ocen efektywności szkoleń. Świetnie odnajduję się w przeprowadzaniu selekcji i rekrutacji pracowników a HR to jej pasja.



5. Program szkolenia:

1. Rola działów HR kiedyś i dziś
2. Struktura nowoczesnych działów HR- z kim utrzymywać dobre relacje
3. Na co HR zwraca uwagę przy wyborze oferty
4. Jak Personal Branding wpływa na budowanie relacji – bądź ekspertem i mów o tym.
5. Case study – przygotowanie projektu szkoleniowego od A do Z

DZIEŃ 1/2

2. Tytuł: Follow up sprzedażowy

3. Krótki opis szkolenia

Konsultacje/rozmowy z uczestnikami, co się udało wdrożyć od czasu szkolenia, co działa, a co nie itp.

DZIEŃ 2

1. Zdanie o trenerze: Małgorzata Machniewicz – Trener, Coach, Metodyk rozwojowy

2. Tytuł: Teoretycznik, czyli jak przejść od teorii z obszaru psychologii społecznej do praktyki szkoleniowej

3. Krótki opis szkolenia:

Jak dobrać teorię do tematu szkolenia? Jak zweryfikować wartość teorii? Jak przełożyć teorię na ćwiczenia i mini-wykłady?

Warsztat pozwoli uczestnikom na:

- przeanalizowanie czynników jakie wpływają na to, że dowolna koncepcja z obszaru psychologii społecznej, warta jest uwagi lub nie
- krytyczne analizowanie teorii, które stają się popularne i weryfikowanie tego, czy są one wiarygodne
- zgłębienie kilku ciekawych teorii i analizę w jakich obszarach szkoleniowych mogą mieć one swoje zastosowanie
- przetrenowanie kilku sposobów ciekawego wprowadzania zagadnień teoretycznych na szkoleniach - z pominięciem mini wykładu

5. Program szkolenia

1. Teoria na szkoleniu – jaką spełnia rolę i co chcemy nią osiągnąć

2. Która teoria dla kogo i czemu właśnie ta

- a. Kryteria wiarygodności teorii psychologicznych
- b. Jak dobrać właściwą teorię dla szkolonej grupy
- c. Teorie aktualne, najnowsze i zawsze prawdziwe – wybór najciekawszych propozycji

3. Unikaj mini wykładu

- a. Czym go zastąpić - wybór technik serwowania kawałka wiedzy uczestnikom szkoleń
- b. Ćwiczenia praktyczne – każdy z uczestników prezentuje wybraną teorię jednym z nowych sposobów

4. „Przeczytaj” książkę stojąc w księgarni – o tym jak decydować co kupić i czemu poświęcić więcej uwagi

Zjazd VI – marzec 10-11

DZIEŃ 1

1. Zdanie o trenerze: Wiesław Grabowski - Moją misją jest pokazywanie innej perspektywy jako lider, trener i coach

2. Tytuł: Coaching Improv – Techniki teatru improwizacji w praktyce trenerskiej

3. Krótki opis szkolenia:

Jak radzić sobie w trudnych i zaskakujących sytuacjach szkoleniowych, wykorzystując techniki teatru improwizacji w pracy z grupą.

W czasie szkolenia będziemy wykorzystywać techniki improwizacji do rozwijania warsztatu trenerskiego. Wypracujemy metody wykorzystania technik, ćwiczeń improwizacyjnych do pobudzania energii, kreatywności uczestników szkoleń. Spojrzymy na ćwiczenia teatru improwizacji jako narzędzia zwiększające postawę oddawania kontroli, akceptowania innych i ich pomysłów. Wykorzystamy ćwiczenia w pracy trenera i popracujemy nad samoświadomością.

4. Krótki opis trenera i zdjęcie:

Wiesław Grabowski posiada 30 letnie doświadczenie w biznesie, w tym 18 lat na pozycjach menedżerskich do poziomu Zarządu i 7 lat w coachingu indywidualnym i zespołowym oraz szkoleniu.

Projektuje i prowadzi programy w obszarach związanych z zarządzaniem zmianą, rozwojem przywództwa, wdrażaniem coachingu i mentoringu w organizacjach. Twórca Coaching Improv – metody wykorzystania technik teatru improwizacji w rozwijaniu umiejętności coacha i trenera.



5. Program szkolenia:

a. Wprowadzenie:

- zapoznanie się uczestników i zbudowanie klimatu bezpiecznego laboratorium
- zapoznanie z tematem warsztatu i metodami pracy, wprowadzenie zasad Improv

b. Życie i praca z ludźmi to improwizacja:

- **Moduł “Dary życia” - maksymy: “Tak, i”, “Obudź się na dary”, “Bądź uważny”, “Staw czoła faktom”, “Troszcz się o innych”**

Cel modułu: zbudowanie postawy bycia tu i teraz, wykorzystywania ofert partnerów i zachowanie uważności, przełożenie na umiejętności coachingowe i trenerskie

- **Moduł “Rusz się “ - maksymy: “nie przygotowuj się”, “po prostu się staw”, “zaczynj gdziekolwiek”, “bądź przeciętny- wystarczająco dobry”, “działaj teraz”, “proszę popełniaj błędy”, “ciesz się z przygody”, “pozostań na kursie”**

Cel modułu: zbudowanie postawy akceptowanie ryzyka i działania na podstawie intuicji, działania bez analiz i planów, doceniania popełnianych błędów jako informacji zwrotnej i osadzenie tych umiejętności i wiedzy w kontekście pracy coacha lub trenera

- **(Opcjonalny, w zależności od dostępnego czasu) Na górze czy na dole - sam wybierasz (gry statusowe, opcjonalne)**

Cel modułu: nabycie umiejętności dostrzegania statusu swojego i innych oraz nabycie umiejętności zmiany swojego statusu w zależności od potrzeb sytuacji i własnych oczekiwań

- Zamknięcia

DZIEŃ 2

Egzamin - Trenerski „Elevator pitch”

45-minutowe wystąpienie/próbka szkoleniowa, które powinno przekonać nas do „kupienia” trenera i jego szkolenia.

Sztuka zwięzłości i perswazji, jako droga do zdobywania kontraktów.

Rozdanie certyfikatów ukończenia Szkoły