

Akademia trenera biznesu

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe Niestacjonarne 2 semestry

Opis kierunku

Studia zwiększą Twoją proaktywną postawę trenerską, która inspiruje ludzi do pozytywnych zmian. Nauczysz się prowadzić grupy przez etapy procesu grupowego oraz przygotować i wdrożyć kompleksowe projekty szkoleniowe.

Szkolenia i warsztaty to wciąż najpopularniejsza forma doskonalenia kompetencji pracowników, dlatego istnieje ciągle zapotrzebowanie na profesjonalnych trenerów. MindSonar®- kwestionariusz wartości i wzorców myślenia wspiera proces metamorfozy indywidualnych strategii działania.

Co zyskujesz?

- Doświadczenie i praktykę.
- Otrzymasz indywidualną diagnozę potencjału MindSonar® - kwestionariusz wartości i wzorców myślenia (przekażemy Ci indywidualny raport oraz feedback).
- Poznasz praktyczne narzędzia warsztatu trenera.
- Nauczysz się prowadzić grupę przez etapy procesu grupowego.
- Będziesz potrafił przygotowywać i prowadzić szkolenia, w oparciu o rozwinięcie postawy trenera-szkoleniowca.
- Zdobędziesz praktyczne umiejętności, niezbędne do prowadzenia grup w sposób efektywny.
- Będziesz umiał rozpoznawać i określać potrzeby rozwojowe uczestników szkoleń.
- Zdobędziesz wiedzę o narzędziach do wielopoziomowego procesu badania potrzeb szkoleniowych oraz formułowania celów projektów szkoleniowych.
- Nabędziesz kompetencje do przygotowania i efektywnego poprowadzenia projektów szkoleniowych, w oparciu o badanie potrzeb szkoleniowych.
- Rozwiniesz umiejętności opracowywania materiałów szkoleniowych.
- Wypracujesz pomysły na ćwiczenia i gry edukacyjne do zastosowania w szkoleniach.
- Nauczysz się kontrolować realizację celów projektów szkoleniowych.
- Będziesz potrafił efektywnie prowadzić projekty szkoleniowe z perspektywy uczestników, trenera, zleceniodawcy.

- Zwiększysz swoją proaktywną postawę trenerską, która inspiruje ludzi do pozytywnych zmian.
- Odkryjesz i rozwiniesz w sobie indywidualne predyspozycje do pracy z ludźmi dorosłymi.
- Zwiększysz swój potencjał na rynku pracy.
- Nauczysz się dostrzegać innowacyjność w szkoleniach.
- Odkryjesz swoje talenty.
- Będziesz potrafił reagować na niespodziewane.
- Otworzysz się na świat i zmiany.

Dla kogo?

- Studia adresowane są do osób, które chcą profesjonalnie zajmować się prowadzeniem szkoleń, wykładów, występów publicznych, konferencji (dla trenerów na ścieżce rozwoju, dla menadżerów pracujących z zespołami oraz dla osób eksploratorskich).
- Oferta skierowana jest do absolwentów wszystkich kierunków studiów, pragnących zdobyć praktyczny i poszukiwany na rynku zawód.

Hybrydowe studia podyplomowe

Około 80% zajęć zrealizujesz na uczelni, a 20% na platformie MS Teams, w czasie których z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). Dodatkowo skorzystasz z materiałów zamieszczanych w Internecie i na platformie Moodle, w dogodnym dla Ciebie czasie (asynchronicznie).

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Akademia trenera biznesu**.



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Wystąpienia publiczne jako podstawowa kompetencja trenera: (16 godz.)

- Inauguracja studiów, wprowadzenie do meritum Akademii Trenera Biznesu.
- Zawód Trenera, osobisty warsztat trenera.
- Postawa Trenera, a jego efektywność na sali szkoleniowej.
- Etyka w pracy trenera.
- Komunikacja a sztuka prezentacji podczas prowadzenia szkoleń.
- Kontakt z odbiorcami prezentacji / szkolenia.

Psychologiczne aspekty procesu uczenia się oraz pracy trenera: (16 godz.)

- Psychologiczne zasady przyswajania informacji przez uczestników szkoleń.
- Praktyczne modele uczenia się ludzi dorosłych.
- Płaszczyzna psychospołeczna i merytoryczna szkolenia.
- Odkrywanie i rozwój indywidualnych kompetencji społecznych Trenera.
- Asertywna postawa Trenera.
- Radzenie sobie z treścią.
- Budowanie autorytetu trenera.

Wstęp – czynniki efektywnego szkolenia. Zamykanie procesu szkoleniowego (8 godz.)

- Rozpoczęcie szkolenia lub warsztatów – dobry początek.
- Wstęp do szkolenia z perspektywy: trenera, uczestników i zleceniodawcy.
- Sposoby zakończenia procesu szkolenia, wzmocnienie skuteczności zajęć.

Wielopoziomowe projektowanie procesu szkoleniowego (8 godz.)

- Definiowanie celów szkolenia.
- Zasady projektowania szkolenia.
- Tworzenie konstrukcji warsztatu.
- Dobór treści do założonego celu.
- Budowa logicznej struktury ściśle związanej z realizowanymi celami.

Dynamika rozwoju i pracy grupy szkoleniowej. Metodyka pracy z grupą szkoleniową: (16 godz.)

- Dynamika rozwoju i pracy grupy - proces grupowy.
- Wykorzystanie procesu grupowego do efektywnej realizacji zajęć.
- Praca na procesie i na strukturze.
- Metody prowadzenia zajęć.
- Metody aktywizujące w szkoleniach.
- Projektowanie, omówienie ćwiczeń. Dyskusja po ćwiczeniu.
- Kierowanie emocjami uczestników po odbytych ćwiczeniach.
- Przykładowe ćwiczenia.

Zaawansowane techniki uczenia się dorosłych: (8 godz.)

- Coaching grupowy – jako rozwój zespołu oraz radzenie sobie z trudnymi sytuacjami interpersonalnymi w zespole.
- Coaching - jako indywidualny sposób uczenia pracownika / klienta.
- Zasady udzielania informacji zwrotnej przez prowadzącego szkolenie – wspierająca recenzja.
- Metafory, humor, cytaty w procesie szkoleniowym.
- Wykorzystanie prowokacji w prowadzeniu szkoleń.
- Szkolenia w miejscu pracy oraz szkolenia wyjazdowe.

Cztery pokolenia na rynku pracy (8 godz.)

- Czym charakteryzują/różnią się pokolenia Z, Y, X, Baby Boomers?
- Jak się komunikują?
- Czego oczekują od pracodawcy?
- Co motywuje je do pracy?
- Definiowanie i zarządzanie potencjałem rozwojowym pracownika, uwzględniając specyfikę potrzeb i możliwości życiowych wynikających z wieku - kluczowe kompetencje.

Radzenie sobie z sytuacjami trudnymi podczas szkolenia. Skuteczne techniki komunikacji. (16 godz.)

- Budowanie płaszczyzny współpracy, zaangażowania i odpowiedzialności podczas szkolenia.
- Sytuacje „trudne” powodowane przez „trudnych” uczestników – modele radzenia sobie w trudnych sytuacjach.
- Dynamika konfliktu, wpływ konfliktu na efektywność procesu szkoleniowego.
- Wpływanie na stan emocjonalny uczestnika szkolenia.
- Psychologiczne aspekty zachowania „trudnych” uczestników oraz sposoby skutecznego podejścia do nich.

Prezentacje multimedialne. Przygotowanie materiałów szkoleniowych (8 godz.)

- Prezentacja multimedialna, jako wsparcie i urozmaicenie sposobu prowadzenia zajęć.
- Opracowanie i przygotowanie materiałów szkoleniowych do przykładowych tematów szkoleń.
- Materiały pomocnicze do ćwiczeń.
- Wykorzystanie narzędzi technicznych do zwiększenia efektywności szkolenia.

Integralny trener: (8 godz.)

- Indywidualna diagnoza potencjału uczestników na podstawie badania MindSonar® - kwestionariusz wartości i wzorców myślenia.
- Strategie działania, uczenia się i podejmowania decyzji.
- Ewolucja wpływu społecznego - teoria Spiral Dynamics®.
- „Ja jako Trener” i mój wpływ na efektywność działań procesu rozwoju uczestników.

Diagnoza potrzeb szkoleniowych. Zarządzanie szkoleniami jako proces: (16 godz.)

- Diagnozowanie potrzeb szkoleniowych.
- Przygotowywanie wskaźników efektywności.
- Ocena efektywności szkoleń.
- Analiza i ocena przeprowadzonego szkolenia.
- Zarządzanie szkoleniami (rozwojem pracowników) w firmie.
- Projektowanie ewaluacji szkolenia.
- Budowanie współpracy pomiędzy trenerem, a działami odpowiedzialnymi za politykę personalną w firmie (tworzenie kompleksowego wsparcia dla przekazywanych treści szkoleniowych).

Warsztaty mistrzów – przygotowanie i prowadzenie fragmentów szkoleń przez uczestników zajęć (16 godz.)

- Przygotowanie przykładowych szkoleń przez uczestników zajęć do wykorzystania w bieżącej pracy.
- Prowadzenie przez uczestników wybranych fragmentów szkoleń – przygotowanie do sesji zaliczeniowej.

Forma zaliczenia (16 godz.)

- Egzamin teoretyczny - test sprawdzający.
- Egzamin praktyczny - przeprowadzenie fragmentu szkolenia.

Wykładowcy

Akademia trenera biznesu

Przemysław Lelewski

Certyfikowany trener biznesu. Certyfikowany Coach ICC, Coach prowokatywny MSC, Coach kariery. Doradca zawodowy. Trener Team-Building. Trener Edutainment. Instruktor Pierwszej Pomocy – Ratownik. Właściciel Akademii Procesu i Porozumienia.

Posiada wieloletnie doświadczenie trenerskie oraz biznesowe w pracy z organizacjami polskimi i międzynarodowymi. Przeprowadza organizacje przez zmianę, restrukturyzację, współtworzy z działami HR politykę firmy, realizuje szkolenia dla HRBP. Prowadzi i zarządza projektami o charakterze rozwojowo – doradczym dla całych organizacji, treningami dla trenerów z zakresu metodyki szkoleń, wielopoziomowego projektowania i zarządzania szkoleniami. Prowadzi warsztaty z technik coachingowych, team coachingu oraz realizuje indywidualne procesy executive coachingu. Koordynator i wykładowca na kierunkach studiów podyplomowych m.in. Akademia Trenera Biznesu, Akademia Menadżera Sprzedaży, Akademii Menedżera HR/ZZL oraz Akademii Coachingu. Propagator i współtwórca pierwszej w Polsce i jedynej Akademii Trenera Edutainment (ETA®). Wykorzystuje do osiągnięcia najlepszych efektów najnowsze trendy metodyczno – dydaktyczne oraz badania socjologiczno psychologiczne, wprowadza na rynek szkoleniowy działania z wykorzystaniem wirtualnej rzeczywistości (VR).



Specjalizuje się w warsztatach z zakresu budowania efektywnych zespołów, kształtowania umiejętności przywódczych i zarządzania motywacyjnego zespołem.

Joanna Wysocka-Pawlak

Psycholog z dyplomem MBA w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi, od lat związana z obszarem HR. Zdobywała doświadczenie w branży jako manager personalny, konsultant ds. szkoleń i rozwoju, koordynator programowy i koordynator ds. szkoleń. W ciągu 10 lat przeszkoliła około 8000 osób- różnorodnych, energicznych i wartościowych.

Projektuje i prowadzi sesje Assessment i Development Centre (Certyfikat Magera ds. AC/DC). Wykładowca kierunków trenerskich - studiów podyplomowych Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu, Bydgoszczy i Szczecinie i Wyższej Szkoły Handlowej w Kielcach.

Specjalizuje się w kompleksowych projektach rozwojowych polsko- i angielskojęzycznych dotyczących przepływu informacji w zespole, zarządzania i budowania efektywnych zespołów oraz usprawniania procesów personalnych w przedsiębiorstwach. Prowadzi warsztaty ze skutecznej obsługi klienta angielskojęzycznego oraz szkolenia łączące najnowszą wiedzę psychologiczną ze środowiskiem biznesowym. Szkolenia związane z radzeniem sobie ze stresem i emocjami to powrót do psychologicznych korzeni, powiązany z osobistym zaciekawieniem tym zjawiskiem.

Ostatnio pochłonięta ogrodem i roślinnością, uwielbia też przygotowywanie potraw, które cieszą żołądki i oczy najbliższych.

Jakub Lewandowski

Właściciel firmy Pasja G.D.T / Trener / Coach ICC. Piastował stanowiska Kierownika Działu Zatrudnienia i Rozwoju Pracowników w Wydawnictwach Szkolnych i Pedagogicznych S.A., Kierownika ds.Szkoleń w Walther Meble - sieć handlowa oraz stanowiska trenera zespołu handlowego Sara Lee Hous Hold and Body Care Poland, a także trenera sprzedaży w Dr.Oetker. Jest autorem wielu treningów i warsztatów z zakresu psychologii sprzedaży, zarządzania, rozwoju osobistego i merchandisingu w firmach o profilu usługowym, handlowym i produkcyjnym. Jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Kadrami, Klubu Szkoleniowca oraz korespondentem prasowym wydawnictwa Tradepress (Detal Dzisiaj, Supermarket News). Był i jest prelegentem na konferencjach ogólnopolskich dotyczących "Zarządzania Kategoriami Produktowymi" i "Merchandisingiem" (Harward Business Review), a także "Zarządzania Szkoleniami" (Coaching and Training Institute). Wykładowca - praktyk na studiach Podyplomowych m.in. w Wyższej Szkole Zarządzania i Przedsiębiorczości im.L.Koźmińskiego, w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu, Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu oraz w Wyższej Szkole Handlowej w Kielcach. Obecnie właściciel, trener i coach firmy Pasja G.D.T.

Mariusz Grudzień

Trener, Coach, Menadżer, Doradca Indywidualnego Rozwoju Zawodowego. Posiada wieloletnie doświadczenie w

zarządzaniu projektami oraz negocjowaniu kontraktów, kieruje dużymi grupami ludzi. Twórca eventów o międzynarodowym zasięgu. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu: budowania efektywnych zespołów, zarządzania projektami, zarządzania motywacyjnego, motywacji i automotywacji, komunikacji w biznesie, komunikacji niewerbalnej, skuteczności osobistej i asertywności, technik wpływu, zarządzania sobą w czasie, sprzedaży, negocjacji, zagadnień „trudnego klienta” i „trudnych negocjacji”, prezentacji publicznych, autoprezentacji, public relations, treningi dla trenerów na wszystkich poziomach zaawansowania. Przygotowuje projekty szkoleniowe uwzględniające konkretne sytuacje zawodowe zleceniodawcy. W przygotowaniu i prowadzeniu treningów wykorzystuje wieloletnie doświadczenie zdobyte na kierowniczych i operacyjnych stanowiskach. Jest praktykiem w dziedzinach, których uczy. Mechanizm kreowania biznesu poznał jako: pomysłodawca i założyciel Instytutu Skutecznego Działania, Impresariatu Artystycznego KONCERT oraz współzałożyciel Fundacji im. Mikołaja z Radomia i Towarzystwa Muzyki Dawnej.

Doświadczenie w zarządzaniu zdobył kierując projektami oraz dużymi zespołami, m.in. jako: producent wieczoru artystycznego „Czar miłości dworskiej”, dyrektor Biura Dni Ignacego Jana Paderewskiego, dyrektor Biura IV Międzynarodowego Konkursu Wokalnego im. Stanisława Moniuszki oraz kierownik w Teatrze Wielkim - Operze Narodowej. Praktykę negocjacyjną rozwija pertraktując projekty szkoleniowe i wydawnicze, kontrakty z Telewizją Polską, Polskim Radiem, zleceniodawcami eventów, sponsorami i twórcami uktowych z 5% do 65% udziału w rynku.

Partnerzy kierunku



Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6250 zł 6550 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3125 zł 3275 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	625 zł 655 zł



	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	521 zł 546 zł

Ceny dla absolwentów WSB

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6250 zł 6550 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3125 zł 3275 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	625 zł 655 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	521 zł 546 zł