



PROGRAM STUDIÓW

SZKOŁA TRENERÓW BIZNESU

Charakterystyka przedmiotów realizowanych w ramach Szkoły Trenerów

Grupa A – metodyczne aspekty pracy trenera (semestr 1)

1. Metodyka uczenia się osób dorosłych – w trakcie zajęć przekażemy słuchaczom zajęć wiedzę niezbędną w procesie przygotowania i projektowania rozwiązań rozwojowych. Będziemy zajmować się teoriami z pogranicza andragogiki i psychologii wprowadzając słuchaczy w świat uczenia się osób dorosłych. Zajęcia są silną merytoryczną podstawą budowania programów szkoleniowych. – 16h

2. Badanie potrzeb szkoleniowych – celem zajęć jest przekazanie słuchaczom wiedzy na temat sposobów pozyskiwania informacji o potrzebach rozwojowych pracowników, która stanowić będzie podstawę do opracowania programów szkoleniowych. W trakcie zajęć uczestnicy rozwiną umiejętności związane z planowaniem działań w zakresie badania i analizy potrzeb szkoleniowych, projektowaniem kwestionariuszy, a także z planowaniem wywiadów i prowadzeniem rozmów z osobami zlecającymi szkolenia. – 8h

3. Konstruowanie warsztatów szkoleniowych – zajęcia przygotowują słuchaczy do samodzielnego konstruowania warsztatów i szkoleń. Podczas praktycznych ćwiczeń uczestnicy zarówno doświadczą jak i będą mogli sami sprawdzić jak działa teoria w praktyce czyli jak zastosować w pracy trenera teorie dotyczące uczenia się osób dorosłych i konstruowania warsztatów i szkoleń. Przedmiot ten obejmować będzie również zagadnienia związane z projektowaniem i przygotowaniem materiałów szkoleniowych obejmujących między innymi ćwiczenia, symulacje i case-study, a także podręczniki szkoleniowe. – 16h

4. Ewaluacja projektów szkoleniowych – obejmować będzie zagadnienia związane z oceną efektywności szkoleń czyli udzieleniem odpowiedzi na pytanie jak sprawdzić czy realizowane szkolenie przyniosło pożądany efekt? W trakcie zajęć uczestnicy pozyskają wiedzę na temat tego jak projektować i stosować narzędzia pozwalające sprawdzić nie tylko odczucia uczestników bezpośrednio po szkoleniu. – 8h

5. Autoprezentacja trenera – w trakcie zajęć pokażemy i przećwiczymy techniki wystąpień publicznych i komunikowania się z małą grupą. Pod okiem kamery każdy słuchacz będzie mógł spróbować swoich sił występując przed resztą grupy

w różnych symulacjach i ćwiczeniach. Szkolenie dotyczy zachowania się trenera na sali szkoleniowej, sposobów i technik radzenia sobie w różnych sytuacjach. – 16h

6. Radzenie sobie z trudnymi uczestnikami – zajęcia mają na celu wyposażenie słuchaczy w niezbędną wiedzę i umiejętności potrzebne im w procesie radzenia sobie z trudnymi sytuacjami i uczestnikami zarówno w trakcie trwania szkolenia ale także po jego zakończeniu. Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności wykorzystania technik kreatywnego myślenia w trudnych sytuacjach szkoleniowych. Będziemy pracowali nad modelowaniem zachowań drugiego człowieka. – 16h

Grupa B – Projektowanie szkoleń z zakresu kompetencji interpersonalnych (semestr 2)

Zajęcia w ramach tej grupy przedmiotów poświęcone będą projektowaniu szkoleń z zakresu komunikacji interpersonalnej oraz prezentacji. Głównym ich celem jest przekazanie uczestnikom wiedzy na temat tego w jaki sposób można prowadzić szkolenia z tych tematów, jakie ćwiczenia wykorzystywać oraz w jaki sposób rozwijać praktyczne umiejętności u uczestników szkoleń. Podsumowaniem tego bloku będą warsztaty praktyczne podczas których uczestnicy będą mieli możliwość przeprowadzenia modułu szkoleniowego z zakresu kompetencji interpersonalnych.

- 1. Komunikacja interpersonalna i perswazja – 16h**
- 2. Sztuka prezentacji i wystąpienia – 16h**

Grupa C – Projektowanie szkoleń z zakresu kompetencji sprzedażowych (semestr 2)

Zajęcia w ramach tej grupy przedmiotów poświęcone będą projektowaniu szkoleń z zakresu sprzedaży, obsługi klienta i negocjacji. Głównym ich celem jest przekazanie uczestnikom wiedzy na temat tego jak przebiega proces sprzedaży i obsługi klienta, jakie są techniki prowadzenia negocjacji oraz w jaki sposób uczyć tego innych. Podsumowaniem tego bloku będą warsztaty praktyczne podczas których uczestnicy będą mieli możliwość przeprowadzenia modułu szkoleniowego z wybranego przez siebie tematu sprzedażowego.

- 1. Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta – 16h**
- 2. Negocjacje – 16h**

Grupa D –Projektowanie szkoleń z zakresu zarządzania (semestr 2)

Zajęcia w ramach tej grupy przedmiotów poświęcone będą zagadnieniom, które stanowią przedmiot szkoleń kierowanych do kadr zarządzających w firmach. W ramach tej grupy omówione zostaną tematy z zakresu zarządzania zespołem. Na zakończenie tego bloku uczestnicy przygotowują i przeprowadzają moduł szkoleniowy z wybranego tematu.

- 1. Przywództwo i zarządzanie pracownikami – 16h**

2. Zarządzanie zmianą – 16 h

Warsztaty praktyczne - będą stanowiły próbkę szkolenia przeprowadzoną przez każdego ze słuchaczy. Każdy po przeprowadzonych przez siebie warsztatach otrzyma informację zwrotną od pozostałych uczestników oraz od trenerów prowadzących zajęcia. Będzie to stanowiło istotną wskazówkę rozwojową umożliwiającą doskonalenie własnych kompetencji. – **16h**

Seminarium dyplomowe