



# ***Akademia Trenera i Coacha***

Spis treści:

- |                             |        |
|-----------------------------|--------|
| I. Opis Projektu            | str. 2 |
| II. Programy Szkoleniowe    | str. 3 |
| III. Notka Trenera / Coacha | str. 5 |

## I. OPIS PROJEKTU

W dzisiejszym świecie biznesu rozwój kompetencji zawodowych, własnej osobowości i potencjału wydają się być jednym z najważniejszych zadań każdego człowieka. To jest powód tak dużej popularności zawodu trenera biznesu, trenera rozwoju osobistego oraz osób zajmujących się różnymi odmianami coachingu.

Dzisiaj, jak grzyby po deszczu, powstają jedna po drugiej szkoły i kursy rozwijające kompetencje trenerskie i coachingowe. Coraz częściej zainteresowany tym tematem są eksperci i praktycy biznesu. Jednak bardziej niż udziałem w studiach podyplomowych chcą brać udział w praktycznych warsztatach dla praktyków prowadzonych przez praktyków, które mogą zakończyć się otrzymaniem cenionego, międzynarodowego certyfikatu trenerskiego i coachingowego.

W odpowiedzi na potrzeby tej grupy zawodowej Instytut Rozwoju Osobistego Raba ([www.iror.pl](http://www.iror.pl)) oferuje Państwu program rozwoju kompetencji trenerskich i coachingowych, Pt.:

### ***Akademia Trenera i Coacha IICD***

***Akademia Trenera i Coacha IICD*** może być programem zamkniętym, realizowanym w odpowiedzi na Państwa potrzeby lub może stanowić narzędzie rozwoju kadry trenerskiej i menedżerskiej w Państwa organizacji.

***Akademia Trenera i Coacha IICD*** jest programem cyklicznych szkoleń i procesów coachingowych, które pozwalają systematycznie rozwijać postawę, wiedzę i umiejętności z zakresu prowadzenia szkoleń, warsztatów i procesów coachingowych.

***Akademia Trenera i Coacha IICD*** dedykowana jest osobom, które chcą rozwinąć swoją wiedzę i umiejętności trenerskie i coachingowe. Może również być dedykowana osobom, które dopiero zaczynają swoją przygodę z prowadzeniem szkoleń i procesów coachingowych.

***Akademia Trenera i Coacha IICD*** akredytowana jest przez międzynarodową organizację coachingową **International Institute of Coaching and Development!**

Realizacja tego projektu pozwala stworzyć atmosferę i środowisko tzw. organizacji „uczącej się”. Uczestnicy ***Akademii***, oprócz zdobycia nowej wiedzy i umiejętności, mają okazję do wzajemnej wymiany doświadczeń i poszukania możliwości zastosowania u siebie rozwiązań stosowanych przez innych.

Po każdym zrealizowanym szkoleniu, dla wybranych lub wszystkich uczestników, oferujemy dodatkowo realizację indywidualnych sesji coachingowych.

**Przygotowana oferta szkoleniowo-coachingowa pokrywa rozwój wszystkich kompetencji i umiejętności, które gwarantują sukces w prowadzeniu szkoleń i procesów coachingowych!**

## II. PROGRAMY SZKOLENIOWE

1. **Coaching and Personal Development**  
[\(<http://www.iror.pl/?coaching-i-mentoring,000030>\)](http://www.iror.pl/?coaching-i-mentoring,000030)
  - kreowanie własnej rzeczywistości
  - identyfikacja własnego potencjału
  - twórca czy ofiara środowiska zewnętrznego
  - potęga myśli
  - postawa i zachowania
  - cele i wizja
  - nawyki i schematy myślenia
  - kreatywność i nowe pomysły
  - praca z dialogiem wewnętrznym
  - rozwój indywidualnych modeli
  
2. **INSIGHTS – Klucz do Efektywności Indywidualnej**  
[\(<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000007>\)](http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000007)
  - zrozumieć siebie
  - moje Indywidualne mocne i słabe strony
  - percepcja a komunikacja
  - zrozumieć innych
  - preferencje w sposobach wyrażania się na zewnątrz
  - preferencje w sposobach podejmowania decyzji
  - preferencje w sposobach odbierania informacji
  - adaptacja zachowań
  - cztery style komunikowania się
  - cztery strategie wywierania wpływu
  
3. **Sztuka Perswazji i Wywierania Wpływu**  
[\(<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000008>\)](http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000008)
  - różnica między komunikacją a perswazją
  - założenia języka perswazji
  - zasady budowania doskonałych relacji
  - Rama Problemu i Rama Rozwiązania
  - presupozycje i implikacje
  - metafory i cytaty
  - metaprogramy
  - wpływanie na emocje i sposób myślenia drugiej osoby
  - techniki identyfikacji i obrony przed manipulacją
  
4. **Inteligencja Emocjonalna**  
[\(<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000011>\)](http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000011)
  - emocje i ich rola
  - diagnozowanie emocji swoich i innych osób
  - rola i znaczenie poszczególnych emocji
  - emocje wspierające i ograniczające
  - rozwój kompetencji społecznych
  - strategie samokontroli i samoregulacji
  - zdolność słuchania i rozumienia potrzeb innych
  - indywidualny plan rozwoju własnej EQ

## II. PROGRAMY SZKOLENIOWE - cd

### 5. Sztuka Wystąpień Publicznych

<http://www.iror.pl/?przywodztwo-i-zarzadzanie,000022>

- kryteria sukcesu wystąpień publicznych
- demografia grupy
- role i dynamika pracy z grupą
- oczekiwania uczestników
- przygotowanie i otwarcie wystąpienia/szkolenia
- wzbudzanie i utrzymywanie zainteresowania uczestników
- reakcja na błędy, pomyłki i trudne sytuacje
- elementy gry aktorskiej w pracy prezentera/trenera
- praca głosem
- mowa ciała
- środki audio-wizualne i ich przeznaczenie
- techniki zakończenia wystąpienia/szkolenia

### 6. International Coaching Certification IICD

<http://www.iror.pl/?coaching-i-mentoring,000035>

- definicja i rodzaje Coachingu
- zasady i założenia Coachingu
- umiejętności coachingowe
- przekonania i modele mentalne
- The KISS model
- stany emocjonalne
- przypadki i typowe tematy coachingowe
- identyfikacja i rozwój indywidualnych zdolności
- indywidualne strategie i styl coachingowy

### 7. Trainer's Training IICD

<http://www.iror.pl/?coaching-i-mentoring,000033>

- kryteria sukcesu szkoleń
- najważniejsze umiejętności trenerskie
- cel, rezultat i intencja stojąca za szkoleniem
- cele, życzenia i oczekiwania uczestników
- przygotowanie i realizacja programu szkoleniowego
- co czyni trenera perfekcyjnym
- Identyfikacja i rozwój indywidualnego stylu trenerskiego
- stosowne zachowania i nawyki
- poziom rozwoju osobistego
- efekt własnej postawy

### 8. Coach the Coach/Trainer

<http://www.iror.pl/?coaching-i-mentoring,000031>

- najważniejsze umiejętności coachingowe
- kryteria coachingu zakończonego sukcesem
- postawa coacha (efekt Rosenthal)
- intuicja w pracy coacha
- coach a Master Coach
- identyfikowanie i rozwijanie indywidualnego stylu coachingowego
- wglądy i inspiracja
- indywidualne strategie sukcesu
- praca z klientem
- aktualna sytuacja coachingu

### III. Notka Trenera /Coacha

#### Artur Raba

- posiada 15-letnie doświadczenie w sprzedaży oraz w zarządzaniu na stanowiskach kierowniczych i dyrektorskich w Polskich i międzynarodowych korporacjach branży usługowej i handlowej (m. in. PepsiCo, Partner XXI, Wyeth, Eli Lilly, Janssen-Cilag i inne).
- zrealizował ponad 450 dni szkoleniowych, w których wzięło udział ok. 2700 osób
- prowadził dziesiątki sesji coachingowych i konsultacyjnych dla managerów wyższego szczebla
- jest autorem szeregu opracowań, programów i skryptów szkoleniowych
- jest doradcą i konsultantem z obszaru tzw. „miękkiego” HRu (modele kompetencji, ścieżki karier, systemy ocen, zarządzanie talentami, polityką szkoleniową, tworzenie planów rozwojowych, opracowywanie programów szkoleniowych itp).
- jest doradcą i konsultantem z zakresu wystąpień publicznych
- jest autorem artykułów dotyczących sprzedaży, zarządzania sprzedażą oraz przywództwa (m. in. w czasopiśmie „Personel i Zarządzanie”)
- w 2006 roku uzyskał certyfikat **Konsultant INSIGHTS®**
- w 2007 roku uzyskał certyfikat **International Coach**
- w 2007 roku uzyskał certyfikat **Certified Trainer in the Art of Neuro-Linguistic Programming**
- w 2009 roku uzyskał certyfikat **International Business Coach**
- w 2009 roku uzyskał certyfikat **International Trainer of IICD** (International Institute of Coaching and Development)
- obecnie jest **doktorantem w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie**



#### Obszary specjalizacji trenera / coacha:

- efektywne zarządzanie biznesem
- współczesne przywództwo
- rozwój kompetencji menedżerskich
- skuteczne strategie interpersonalne
- perswazja i wywieranie wpływu
- motywacja i inspiracja innych oraz samego siebie
- efektywna sprzedaż i negocjacje
- sztuka efektywnych (i efektownych) wystąpień publicznych
- rozwój kompetencji menedżerskich, negocjacyjnych, sprzedażowych, trenerskich i coachingowych

[Więcej informacji znajdziecie Państwo na naszej stronie internetowej www.iror.pl](http://www.iror.pl)