



ARK SKILLS CORP

BUSINESS TRAINER & COACH™

INTENSYWNY KURS
ROZWOJU KOMPETENCJI
SZKOLENIOWYCH



CERTIFICATE
ISO 29990:2010
NR05/11/2018/
TS/WA/549/01

OPIS KURSU

Lepiej być trenerem, czy coachem?

Jak mogę szybko wystartować w branży szkoleniowej?

Jak stworzyć doskonały program szkolenia i jak go potem sprzedać?

Na te i wiele podobnych pytań szukali odpowiedzi uczestnicy ponad dwudziestu edycji kursu Business Trainer & Coach™ realizowanego przez Korporację Umiejętności ARKA we współpracy z najstarszą organizacją coachingową – Corporate Coach U (USA). Większość z nich dziś realizuje swoje pasje na salach szkoleniowych lub prowadząc warsztaty online. Inni, dzięki udziałowi w kursie poznali się lepiej, odnaleźli swoją ścieżkę kariery i lepiej funkcjonują w środowisku zawodowym. Wszyscy twierdzą zgodnie, że było to ich najlepsze szkolenie w jakim do tej pory brali udział.

Ten intensywny program trenersko-coachingowy jest z pewnością jedyną tego rodzaju propozycją na rynku szkoleniowym. W zasadzie to nie jeden program, ale dwa szkolenia, symultanicznie realizowane w ciągu jednego, pełnego niesamowitych emocji tygodnia. Uczestnik zdobywa dwie prestiżowe kompetencje szkoleniowe: coachingu managerskiego oraz warsztatowego szkolenia osób dorosłych. Metodycznie kurs opiera się na dwóch sprawdzonych i uzupełniających się programach rozwojowych:

W zakresie coachingu uczestnik realizuje prestiżowy program amerykańskiej organizacji Corporate Coach U. Zdobywa uprawnienia do prowadzenia coachingu potwierdzone respektowanym przez korporacje na całym świecie certyfikatem Coaching Clinic®. W zakresie kompetencji trenera biznesu uczestnik przechodzi skondensowany program Szkoły Trenerów Biznesu, realizowanej wcześniej w ramach projektu Akademii Mistrzów Treningu. Uczestnik otrzymuje Europejski Certyfikat Trenera Biznesu potwierdzający zdobycie umiejętności projektowania i prowadzenia szkoleń na poziomie IV EQF (Europejskich Ram Kwalifikacji). Program szkolenia został zaprojektowany według najlepszych praktyk uczenia osób dorosłych z uwzględnieniem aspektów psychologicznych, społecznych i różnic indywidualnych. W trakcie kursu stosowane są zróżnicowane ćwiczenia szkoleniowe, a całość prowadzona jest w ponad 50 procentach metodami warsztatowymi.

"Różnica między BTC™ a innymi kursami trenerskimi polega na tym, że gdzie indziej mówią Ci jak projektować szkolenia, jak je prowadzić, a tutaj po prostu robisz to w trakcie kursu. Na bieżąco możesz skonfrontować swoje umiejętności z grupą i trenerem. Muszę przyznać, że jestem zaskoczony jak szybko i jak wiele nauczyłem się w ten sposób."

Piotr Wawrzyniak - trener i ekspert marki, absolwent IV edycji kursu BTC™

KORZYŚCI

- Poznasz uznane przez środowisko trenerów, sprawdzone metody niezbędne do samodzielnego przygotowania, prowadzenia i ewaluacji szkoleń.
- Uzyskasz możliwość praktycznego, warsztatowego przećwiczenia zdobytych umiejętności w trakcie kursu.
- Przy wsparciu trenera przygotujesz gotowy plan rozwoju własnej kariery w zawodzie trenera biznesu lub coacha.
- Otrzymasz Europejski Certyfikat Trenera, zgodny z IV poziomem EQF, wraz z suplementem potwierdzającym twoje kwalifikacje w języku polskim, angielskim, niemieckim i francuskim.
- Uzyskasz prestiżowy, międzynarodowy certyfikat ukończenia kursu coachingu – Coaching Clinic®- Corporate Coach U®.
- Uzyskasz możliwość odpłatnej praktyki, poprzez przygotowywanie i współprowadzenie szkoleń organizowanych przez ARK – Skills Corporation™.
- Przeprowadzisz dogłębną analizę własnego profilu osobowościowego, zasobów i deficytów, dzięki profesjonalnym testom.
- Nawiążesz atrakcyjne kontakty i uzyskasz polecenia w środowisku trenerskim.
- Spędzisz pięć niesamowitych rozwojowych dni w świetnej atmosferze i zgranej grupie.
- Otrzymasz wsparcie w organizacji własnych warsztatów i szkoleń całym świecie certyfikatem Coaching Clinic®.
- Profesjonalnie zaprojektujesz swój pierwszy warsztat już na szkoleniu.



CERTIFICATE ISO 29990:2010 NR 05/11/2018/T5/WA/549/01

DZIEŃ 1 - PSYCHOLOGIA ROZWOJU

Sukces w branży szkoleniowej zależy nie tylko od kompetencji i kwalifikacji, ale przede wszystkim od indywidualności, samoświadomości i właściwego paradygmatu trenera. Trener to osoba, która jest specjalistą w obszarze rozwijania potencjału, dlatego jego podstawowym obowiązkiem jest wykorzystywać maksymalnie osobisty potencjał. W pierwszym dniu kursu wzbudzisz w sobie refleksję na temat własnych możliwości i ograniczeń, poznasz specyfikę roli jaką decydujesz się objąć. I zastanowisz się czego potrzebujesz by w tej roli czuć się dobrze. Świadomość ta pobudzi Cię do uwzględnienia różnic indywidualnych we własnym rozwoju, jak również w uczeniu innych. Pozwoli Ci wybrać sposób pracy, który zapewni realizację celu szkolenia lub procesu coachingowego w zgodzie z samym sobą.

Korzyści

- Zwiększenie świadomości własnego potencjału, możliwości i ograniczeń.
- Poznanie roboczej teorii osobowości i podstaw psychologii społecznej.
- Uświadomienie roli wartości indywidualnych w procesie rozwojowym.
- Nauka efektywnego stawiania celów rozwojowych.
- Poznanie istotnych różnic w specyfice pracy trenera, konsultanta i coacha.
- Integracja grupy wokół wspólnych i indywidualnych celów.

Kluczowe zagadnienia

- Wprowadzenie do szkolenia
- Potencjał jednostki - jak w pełni rozwinąć skrzydła?
- Różnice indywidualne - jak i dlaczego warto je uwzględniać w działaniach rozwojowych?
- Wartości osobiste - jaką pełnią rolę w szkoleniach i coachingu?
- Psychologia celów - jak stawiać cele by osiągnąć maksimum efektywności?
- Blokady indywidualne - jak diagnozować i pokonywać typowe bariery rozwoju?

Po pierwszym dniu będziesz wiedzieć jak przebiega typowy proces odkrywania, wzmocnienia i realizowania kompetencji. Uświadomisz sobie własne zasoby i deficyty w tym obszarze. Otrzymasz serię testów osobowościowych, które pomogą Ci w tym procesie. Poznasz także pozostałych uczestników szkolenia, którzy będą Ci towarzyszyć w niezwykłej podróży do wewnątrz siebie.

"To był wyjątkowo trudny, ale i niezwykle wartościowy dzień"

Anna Belda - absolwentka XVI edycji kursu BTC™

OD UCZESTNIKA

Piotrze, czym tak naprawdę się zajmujesz?

Jestem twórcą Mindset Academy – trenerem i coachem. Myślę, że żyjemy w czasach niemal nieograniczonych możliwości, a blokady i ograniczenia nosimy we własnej głowie. Uczę jak wykorzystać proste narzędzia do pracy na sobą, od ćwiczeń oddechowych, ćwiczenia ruchowe, synchronizację do lepszego zarządzania własnym ciałem, poziomem energii, mindset'em czy emocjami.

Ok, jak najczęściej pracujesz z klientami?

Na kursie mówiłeś nam że nie metoda ale klient jest ważny, że liczy się różnorodność, indywidualne dopasowanie i elastyczność. Dlatego wykorzystuję różne narzędzia - medytacje, hipnozę konwersacyjną, ćwiczenia ruchowe, pracę z ciałem, coaching, ale także klasyczne techniki warsztatowe jakich nas uczyłeś.

Poznaliśmy się dwa lata temu na moim kursie, byłeś wtedy trenerem „na dorobku”, co się zmieniło?

Sporo się zadziało od naszego ostatniego spotkania, dotarłem na swojej ścieżce do momentu w którym z większą uwagą i starannością zaczynam dbać o wizerunek w sieci. Skupiłem się na rozwijaniu biznesu szkoleniowego i mogę pochwalić się kilkoma bardzo udanymi projektami. Pokazałeś mi nie tylko jak projektować i prowadzić szkolenia, ale też jak je sprzedawać. Chciałbym podziękować za udział w kursie BTC oraz za możliwość wystąpienia na Brave Day. Większość pozytywnych zmian w moim życiu nastąpiło właśnie po tych wydarzeniach, dlatego jestem bardzo wdzięczny za twoje wsparcie.

Było warto?

Absolutnie tak. Po BTC zyskałem przede wszystkim większością pewność we własne możliwości, dlatego zdecydowałem się na to, aby w końcu uruchomić nowy projekt. Widzę również ogromną różnicę w jakości usług jakie świadczą dla firm, szkolenia i warsztaty, są dużo bardziej profesjonalne, a ja przykładam dużo większą uwagę do wartości jaką przekazuję uczestnikom. Pamiętam, jak mówiłeś, że aby uczestnik mógł się czegoś nauczyć, musi tego doświadczyć, to zmieniło moje podejście do projektowania wydarzeń. Dziś doświadczenie na własnej skórze prezentowanej wiedzy jest na pierwszym miejscu i stało się domeną moich wydarzeń.

Fragment wywiadu z Piotrem Cyganem - przedsiębiorcą, trenerem, uczestnikiem XIII edycji kursu Business Trainer & Coach™

DZIEŃ 2i3 - COACHING CLINIC®

Program szkoleniowy Coaching Clinic® został opracowany przez dr Jeannine Sandstrom i dr Lee Smith. i jest aktualnie najbardziej kompleksowym dostępnym na rynku programem coachingowym dla menadżerów, przywódców i coachów. Model warsztatów został wielokrotnie sprawdzony i podlegał ciągłemu doskonaleniu przez wiele lat. Model ten łączy w sobie najlepsze koncepcje Corporate Coach U, jak również innych ekspertów, które zapewniają znakomitą edukację i rozwój umiejętności coachingowych. Poniżej znajdziesz najważniejsze informacje dotyczące tego warsztatu: W warsztacie wzięło dotychczas udział blisko 300 000 menadżerów i liderów na całym świecie. Warsztat pomaga uczestnikom wypracować swoją rolę jako lidera-coacha lub menadżera coacha. Warsztat ma strukturę modułową, co pozwala dostosowywać program do potrzeb uczestników. Uczestnicy otrzymują konkretne narzędzia pozwalające im na prowadzenie rozmów coachingowych bezpośrednio po warsztacie. Jednym z narzędzi przekazywanych podczas warsztatu jest model rozmowy coachingowej składający się z 5 precyzyjnie opisanych kroków.

Korzyści

- Poznanie zasad, zalet i narzędzi coachingu w kontekście managerskim.
- Nauka rozumienia coachingu jako silnego modelu rozwoju i przywództwa.
- Poznanie i trening modelu rozmowy coachingowej.
- Efektywny rozwój umiejętności komunikacyjnych, niezbędnych do prowadzenia coachingu.
- Inspiracja do zbudowania spójnej coachingowej świadomości.
- Wypracowanie indywidualnego paradygmatu zmiany dotyczącej roli coacha.

Kluczowe zagadnienia

- Wprowadzenie do szkolenia
- Rola i zasady coacha - czym tak naprawdę jest ten zawód?
- Etyka w coachingu - jaki paradygmat i model zachowań przynależy do roli coacha?
- Model Rozmowy Coachingowej - jak przeprowadzić sesję szkoleniową?
- Umiejętności coachingowe - jak słuchać, mówić, zadawać pytania zgodnie z kanonem?
- Osobiste style coachingowe PCSI - jaki styl coachingu najlepiej do mnie pasuje?
- Planowanie rozwoju - jak stać się profesjonalnym, znanym i dobrze opłacanym coachem?

DZIEŃ 2i3 - COACHING CLINIC®

Model coachingowy zastosowany w szkoleniu Coaching Clinic® zawiera wszystkie istotne elementy, które gwarantują zdobycie podstawowych umiejętności coachingowych. Uczymy 5-stopniowego procesu coachingu, który udowodnił swoją największą skuteczność. Uczestnicy mają okazję do określenia swojego stylu funkcjonowania w roli coacha lub osoby coachowanej. Służy im do tego model czterech stylów coachingowych, PCSI. Warsztat ma wysoce interaktywny charakter. Prezentacja i wykład wypełniają ok. 20% czasu programu. Podczas warsztatu uczestnicy stopniowo opracowują swój plan działania w zakresie doskonalenia umiejętności coachingowych i wdrażania coachingu w swojej praktyce. Na zakończenie modułu uzyskujesz amerykański certyfikat Coaching Clinic® wydany przez Coach U Polska, potwierdzający Twoje umiejętności coachingowe.

Podczas warsztatu pracujemy na postawach. Opieramy się na założeniu, że coachingowe podejście wymaga nie tylko opanowania pewnych metod, lecz także wypracowania postaw wobec coachee opartych na partnerstwie i zaufaniu..

Chciałam Ci podziękować, Marcin. Dzięki Twojemu kursowi, a szczególnie Coaching Clinic w tym roku pocisnęłam naprawdę mocny progres. A ten miesiąc to już osiągnęłam rekord rekordów bo wystawiłam faktury na 55 tys., i przyszły kwartał mam rozpisany już i widzę fajne kwoty. W dodatku ludzie dzięki magazynowemu szkoleniu, które tak cisnę oszczędzają świetną kasę, piszą do mnie z zachwytem. I wiesz, jakoś tak mi fajnie, że mają efekty, takie wymierne. Szczególnie w coachingu bardzo widać zmianę na lepsze. u ludzi, których coachuje, ale i, co mnie zaskoczyło, u siebie. Dziękuję Ci, bo to w bardzo dużym stopniu wszystko dzięki Tobie. Ściskam. Aga

Agnieszka Socha - odcasterka, businesswoman, trenerka branży tekstylnej zwana Gesslerką od butików



06

DZIEŃ 4 - PROJEKTOWANIE SZKOLEŃ

Dobry trener nie jest wyłącznie odtwórcą, naśladowcą lecz potrafi tworzyć wartość oryginalną, świeżą i ponadczasową. Dobrze wybrany i zaprojektowany program szkoleniowy staje się marką samą w sobie i zapewnia trenerowi stabilne przychody przez wiele lat. Profesjonalny trener dla każdej organizacji staje się cenną pomocą w definiowaniu przyczyn problemów, znajdowaniu rozwiązań i ewaluowaniu ich skutków. Podczas dnia czwartego nauczysz się definiowania celów szkoleniowych. Projektowania efektywnych programów szkoleniowych, uwzględniających wszystkie ważne dla uczenia się elementy, przy wykorzystaniu najlepiej dostosowanych metod. Dowiesz się dlaczego szkolenia projektowane i realizowane w cyklu Kolba cieszą się największą skutecznością i uznaniem wśród uczestników. Nauczysz się także projektować szkolenia online.

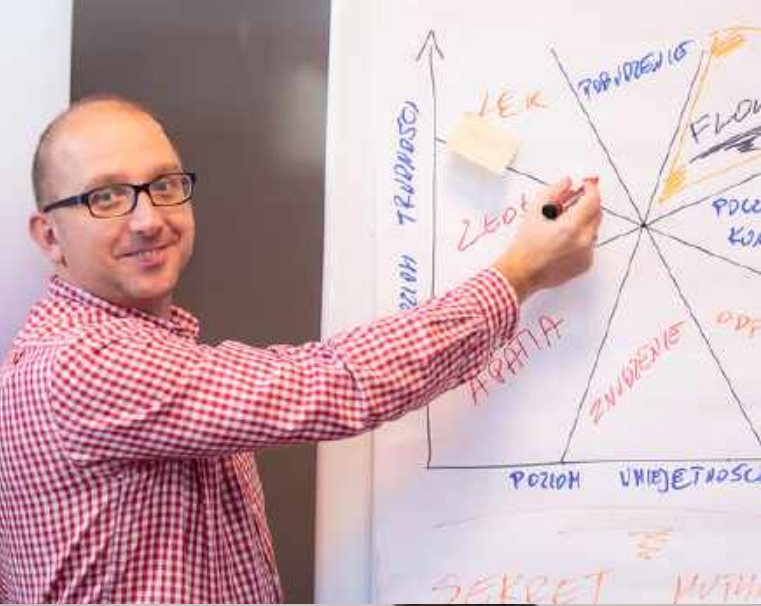
Korzyści

- Poznanie możliwości i ograniczeń związanych z rolą trenera.
- Poznanie zasad, cyklu i stylów uczenia się dorosłych.
- Wzmocnienie świadomości różnorodności potrzeb i preferencji w uczeniu się.
- Poznanie zasad stosowania modelu IAPS (Identyfikacja i Analiza Potrzeb Szkoleniowych).
- Nauka wyznaczania atrakcyjnych celów uczenia.
- Nauka dopasowania metod uczenia do wyznaczonych celów, możliwości i preferencji uczestników.
- Nauka samodzielnego projektowania szkoleń.
- Uświadomienie wagi zachowania jakości w przygotowaniu szkolenia.
- Poznanie zasad tworzenia materiałów szkoleniowych i pomocy dydaktycznych.

Kluczowe zagadnienia

- Podstawowe andragogiki - jak uczą się osoby dorosłe?
- Metody szkoleniowe - jak dobrać właściwe ćwiczenia do specyfiki grupy i celów szkolenia?
- Cykl Kolba - jak właściwie ułożyć program szkolenia?
- Model IAPS - jak właściwie zdiagnozować potrzeby szkoleniowe organizacji?
- Harmonogram - jak właściwie zarządzać czasem szkolenia?
- Kontekst szkolenia - jak zadbać o materiały, salę, narzędzia?
- Narzędzia i ćwiczenia online - jak stworzyć atrakcyjne i praktyczne szkolenie zdalne?

Kurs ma przygotować Cię do szybkiego i efektywnego startu w zawodzie niezależnego trenera. W trakcie warsztatów projektowania, przygotujesz swój pierwszy indywidualny program szkoleniowy, z którym wyjdiesz na rynek tuż po zakończeniu kursu.



CERTIFICATE ISO 29990:2010 NR. 05/VI/2018/SS/WA/549/01

DZIEŃ 5 - PROWADZENIE SZKOLEŃ

Trener wart jest tyle ile jego ostatnie zlecenie. Trzeba mieć wiedzę, opanować rzemiosło szkolenia dorosłych i do tego dobrze wyglądać. Trener pracuje w różnych miejscach i warunkach, o każdej porze roku, a często o każdej porze doby. Trzeba mieć dobrą kondycję fizyczną, a po kilkugodzinnej trasie dobrze się prezentować. Trener pracuje „sobą”, głosem (nieustawiony zedrze się szybciej niż się wydaje), swoimi emocjami i zasobami energetycznymi. Dlatego zarówno w trakcie przygotowań do szkolenia jak i w czasie samego treningu niezbędna jest koncentracja i dbałość o najdrobniejsze sprawy. Przemawiając publicznie mówimy głośno – oto jestem! Dajemy sobie prawo do zabierania przestrzeni, a przede wszystkim czasu naszych słuchaczy. Z badań przeprowadzonych w USA wynika, że wśród umiejętności potrzebnych na stanowiskach pracy, takich jak: menedżerowie, kierownicy projektów, handlowcy itp., umiejętności prezentowania stawia się na drugim miejscu! Co zatem zrobić, aby słuchacze polubili prezentera i przyjmowali oklaskami zarówno jego samego, jak i prezentowane rozwiązania i propozycje? Choć z pewnymi predyspozycjami się rodzimy, to jednak niektóre umiejętności i tak musimy wypracować. Tak jest w przypadku wystąpień publicznych.

Korzyści

- Poznanie zasad autoprezentacji adekwatnej do roli i kontekstu szkolenia.
- Poznanie zasad prowadzenia prezentacji i wystąpień publicznych.
- Nauka utrzymywania satysfakcjonującego kontaktu z grupą.
- Nauka tworzenia atmosfery sprzyjającej uczeniu się, także online.
- Nauka właściwego reagowania w różnych sytuacjach szkoleniowych.
- Poznanie roli procesu grupowego w planowaniu i realizacji szkoleń.
- Nauka dopasowania stylu komunikacji do temperamentu uczestników.
- Zrozumienie zasad komunikacji z grupą i indywidualnym uczestnikiem.
- Nauka zarządzania czasem szkolenia.

Kluczowe zagadnienia

- Wprowadzenie do szkolenia
- Przygotowanie szkolenia - jak właściwie przygotować się do wystąpienia?
- Prezentowanie - jak skutecznie przekazywać wiedzę metodami podawczymi?
- Facylitowanie - jak skutecznie przekazywać wiedzę metodami warsztatowymi?
- Mowa ciała - jak zarządzać ciałem i głosem w trakcie szkolenia?
- Trudne sytuacje szkoleniowe - jak radzić sobie w sytuacjach nieoczekiwanych?
- Narzędzia i pomoce dydaktyczne.

REFERENCJE



Bardzo praktyczna wiedza, która pomaga wystartować. W ciągu roku po kursie przychód z projektów szkoleniowych wyniósł prawie 80 000 zł, a Marcin wspiera mnie do dziś.

PIOTR WAWRZYNIAK CEO IDEAWAY



To było z pewnością najlepsze szkolenie na jakim byłem, moja kariera nabrała rozpędu, dzięki wykorzystaniu wiedzy z kursu. Atmosfera na kursie też była wspaniała.

DOROTA WANDAS - TRENERKA



Doskonała wiedza i cudowni ludzie. Dzięki szkoleniu przeprowadziłem wiele udanych projektów szkoleniowych w swoim zespole

CARLOS MIGUEL KRUSZEWSKI PINTO,
BROWN FORMAN



Ten kurs to było niesamowite doświadczenie rozwojowe, które zmieniło mnie i mój biznes. Dzięki Marcinowi pojawiło się wiele nowych pomysłów i pozyskałem ciekawe kontakty.

MATEUSZ BĄK BAKHOLDING

PROWADZENIE - MARCIN ROGOWSKI

Rocznik 1972. W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Prowadził negocjacje międzykulturowe o wartości kilkudziesięciu mln euro z największymi producentami materiałów dekoracyjnych i sieciami DIY w Europie i Azji. Posiada 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu. Profesjonalny trener: Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąc godzin rocznie. Jest głównym trenerem działów sprzedaży i konsultantem wielu firm - liderów w swoich branżach.

Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców. Od 2014 roku szkoli trenerów w ramach Akademii Mistrzów Treningu GT Mentor i Szkoły Trenerów Biznesu ASC. Absolwent renomowanych szkół trenerskich i coachingu, w tym prestiżowej The Art And Science of Coaching; Erickson Institute. Jako certyfikowany trener najstarszej amerykańskiej organizacji coachingowej - Corporate Coach U® i propagator coachingu prowokatywnego, wspiera liderów i zarządy firm w osiąganiu ponadnormatywnych wyników. Jest redaktorem naczelnym pierwszego profesjonalnego serwisu o sprzedaży - www.biznesmusiszredawac.pl i uznanym ekspertem. Publikuje między innymi w miesięcznikach Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie.

Do jego stałych klientów należą między innymi: Astra Zeneca, Play, Grupa Nowy Styl, RR Donnelley Europe, ORBIS S.A., Grupa ACCOR, SPS Handel S.A., MCKB, Bramy Wiśniowski, Selena S.A., Danfoss Poland, Grupa LOTOS, Kopalnia Soli Wieliczka S.A., PK Components, Adampol S.A., Hussar Gruppa S.A., Sheraton Hotels, Brytyjsko - Polska Izba Handlowa, 9livesdata Poland, JBB, Integer S.A., Best Western Hotels, Sofitel Hotels, Mercure Hotels, Nidec Motors, Carrefour, Makro, Polpharma, Kinnarps, Wilson & Brown, Klepierre Poland, Polar Logistics, Bireta, Duka Shops, Aluprof S.A., Nord Logistic, Burger King, Stena Line, Mieszko, Elmontaż, Van Dalhen, BZK, Antal International, Hempel Paints, Hilton Hotels, Kompania Pivowarska, Novotel Hotels, Werner Kenkel, Johnson & Johnson.

Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych, m. in. : Efektywna Sprzedaż z Richardem Denny, Konferencja Szefów Sprzedaży, Trendy Sprzedaży Pulsu Biznesu, Efektywne Przywództwo, Boss Festiwal, Psychologia Nowoczesnej Sprzedaży z Robertem Cialdinim

PROCES SZKOLENIA

Projekty rozwojowe z dobrze zaplanowanymi działaniami około-szkoleniowymi wyróżniają się wydłużeniem okresu pozytywnej motywacji uczestników oraz większym wzrostem i stabilnością rozwijanych kompetencji. Dzięki systemowemu działaniu każdy uczestnik wspierany jest w procesie zmiany przez okres minimum jednego miesiąca. Co więcej, na życzenie, działu HRM otrzymuje istotne informacje o grupie i poszczególnych uczestnikach szkolenia oraz praktyczne wskazówki co do dalszych działań.



WARUNKI

Uczestnikom kursu zapewniamy:

- Materiały szkoleniowe stanowiące kompendium wiedzy z obszaru szkolenia.
- Badanie potrzeb i analiza osobowości każdego uczestnika.
- Pracę indywidualną z trenerem – grupa szkoleniowa nie większa niż 12 osób.
- Dwa certyfikaty (trenerski i coachingowy) w języku angielskim dla każdego uczestnika oraz suplement w czterech językach.
- Pracę na ćwiczeniach zbliżonych do realnych wyzwań uczestników.
- Zadowolenie uczestników, średnia z ankiet zawsze powyżej 4,8 w skali 1 – 5.
- Uczestnik kończy kurs z gotowym programem szkoleniowym i zaplanowaną karierą w branży szkoleniowej.
- **Półroczny program coachingowy z trenerem o wartości 4 500 zł + VAT w cenie**

Warunki rekrutacji

- Silna motywacja i zorientowanie na cel
- Proaktywny i pro rozwojowy paradygmat
- Wiek powyżej 25 lat.

Inwestycja

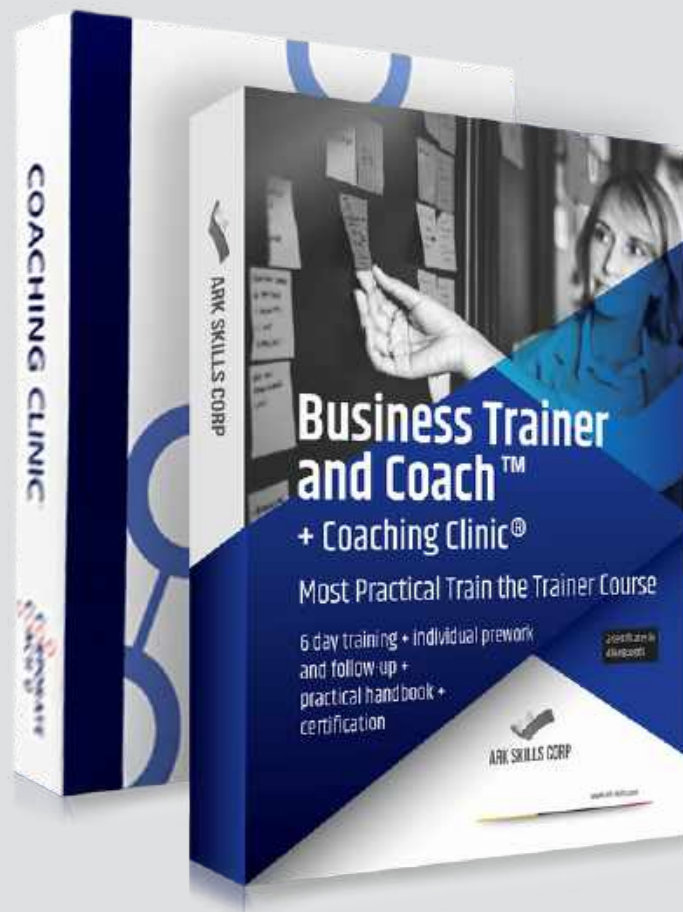
- Udział w szkoleniu otwartym - 7 900 zł + VAT.
- Możliwość płatności w ratach.
- Najbliższe edycje na <https://ark-skills.com/btc/>



Scan me

Kontakt

- t: +48 723 347 350, 662 067 067
- e: office@ark-skills.com



LICENCJA NA "SZYBKI START"

Czym jest program Szybki Start?

Jeżeli potrzebujesz pomocy w rozwijaniu biznesu szkoleniowego, warto rozważyć program licencji opracowany przez ARK Skills - Corporation™ wybranym absolwentom kursu BTC. Polega ona na ścisłej współpracy, oferowaniu i prowadzeniu szkoleń pod jedną silną marką.

Co otrzymasz?

- Bazę adresów mailowych do potencjalnych i aktualnych klientów z Twojego terenu.
- System CRM do obsługi klientów
- Gotowe oferty i szablony newsletterów
- Gotowe materiały szkoleniowe
- System sprzedaży
- Wsparcie call center w domykaniu grup
- Bazę hoteli z atrakcyjnymi stawkami na Twoim terenie
- Pomoc w budowaniu marki osobistej – kontakt do organizatorów konferencji,
- PR w sieciach społecznościowych
- Wyłącznie na działanie pod naszą marką na danym terenie.
- Współwłącznie na prowadzenie szkoleń z określonych obszarów szkoleniowych
- Nieustanne wsparcie w budowaniu biznesu szkoleniowego
- Dostęp do „banku wiedzy” w postaci innych trenerów
- 3-dniowe warsztaty pracy nad jakością

Dlaczego warto?

Początki w nowej branży są szczególnie trudne. W szkoleniowej, trzeba przygotować programy, organizować sale, zająć się marketingiem i sprzedażą. Musisz też znaleźć czas na samorozwój. A co gdyby skorzystać z doświadczenia kogoś kto przeszedł tę trudną drogę?

Propozycja udzielenia licencji pozwoli Ci szybko przebić się w wymagającej i konkurencyjnej branży szkoleniowej. Dzięki wykorzystaniu gotowych, sprawdzonych narzędzi pozwoli Ci zaoszczędzić czas i pieniądze, które możesz przeznaczyć na szlifowanie swojego warsztatu trenerskiego, budowanie swojej marki osobistej.

Kontakt w sprawie licencji

- t: +48 662 067 067
- e: marcin@korporacja-arka.pl

FORMULARZ ZGŁOSZENIA

imię i nazwisko

email

telefon

adres do faktury

NIP

- Oświadczam, że zapoznałam / zapoznałem się z treścią regulaminu znajdującego się pod linkiem <https://bit.ly/2WAKldc>
- Wyrażam zgodę na przetwarzanie przez Korporacja Umiejętności ARKA moich danych osobowych w postaci imienia, nazwiska i adresu mailowego w celu przesyłania mi informacji dotyczących produktów i usług oferowanych przez Korporacja Umiejętności ARKA za pomocą kanałów komunikacji elektronicznej.

data i podpis