



RAZEM DO CELU

KIERUNEK: ROZWÓJ

# Business partners.

AKADEMIA TRENERA LIMETHERM

*Panie Stanisławie, poniżej znajduje się propozycja treningów rozwijających kompetencje trenerskie, dedykowanych dla osób prowadzących w Państwa firmie szkolenia wdrożeniowe. Treningi ujęte są w dwa warianty: 3-dniowej sesji trenerskiej oraz 6-dniowej akademii złożonej z trzech 2-dniowych warsztatów.*

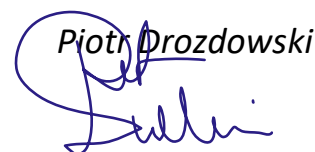
*Programy mają charakter wstępny, są efektem mojego zrozumienia sytuacji po naszej rozmowie i mogą ulec dalszej ewolucji.*

*Kliknięcie na hiperłącza ze spisu treści spowoduje przeniesienie do programu szkolenia i innych szczegółów propozycji. Kliknięcie logotypu na górze strony spowoduje powrót do spisu treści.*

### Spis Treści:

- I. [Różnica, którą dajemy w porównaniu z innymi dostawcami](#)
- II. [Doświadczenie w realizacji podobnych projektów](#)
- III. Wariant I: 3-dniowy trening „SZTUKA PROWADZENIA SZKOLEŃ”
  - a. [Opis szkolenia](#)
  - b. [Program](#)
- IV. Wariant II: 6-dniowa „AKADEMIA TRENERA LIMETHERM”
  - a. [Opis Akademii](#)
  - b. [Moduł 1 Prowadzenie wystąpień publicznych i prezentacji](#)
  - c. [Moduł 2 Prowadzenie szkoleń metodami warsztatowymi](#)
  - d. [Moduł 3 Superwizja i ewaluacja](#)
- V. [Follow up](#)
- VI. Rekomendowani trenerzy
  - a. [Piotr Drozdowski](#)
  - b. [Konrad Schroeder](#)
  - c. [Joanna Sajko](#)
- VII. [Inwestycja](#)
- VIII. [Success Fee](#)
- IX. [Kontakt](#)

Z poważaniem

Piotr Drozdowski  


## RÓŻNICA, którą oferujemy:



### SUCCESS FEE

Wynagrodzenie za nasze usługi szkoleniowe proponujemy w opcji **SUCCESS FEE** – czyli uzależniamy je od oceny uczestników. W przypadku niskich ocen, klient nie tylko nie płaci za szkolenie, ale także zwracamy jego koszt organizacyjny. Wersję **Basic Security** opcji *Success Fee* proponujemy gratis.



### BEZPŁATNY SAMPLING

Aby dać Państwu możliwość poznania naszych rozwiązań od strony praktycznej, proponujemy **BEZPŁATNIE** trwającą godzinę próbkę szkolenia.



### PANEL KLIENTA NA STRONIE WWW

Otrzymujecie Państwo od nas **BEZPŁATNIE** przestrzeń dyskową w naszym PANELU KLIENTA, w którym znajdować się będą wszystkie dokumenty, ankiety i inne dane powstałe w trakcie współpracy. Do Panelu Klienta można się dostać wyłącznie poprzez udostępniony link: [STREFA KLIENTA LIMATHERM](#).

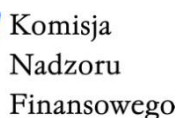
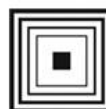


### FOLLOW UP W POSTACI **SUPERWIZJI ON THE JOB**

Każdy z uczestników będzie miał możliwość zaprosić doświadczonego trenera z naszej firmy jako superwizora podczas prowadzonych przez siebie szkoleń. Jedno jednodniowe spotkanie superwizyjne dla wybranego uczestnika proponujemy **bezpłatnie**. Pozostali uczestnicy będą mogli skorzystać z **20% rabatu** na to rozwiązanie.

## Doświadczenie w ramach realizacji szkoleń trenerskich

Szkolenia z zakresu podnoszenia kompetencji trenerskich i prezenterkich realizowaliśmy dla następujących klientów:



W łącznym wymiarze 108 dni szkoleniowych.

Przeszkolonych zostało ponad 700 osób.





## SZTUKA PROWADZENIA SZKOLEŃ



Trening łączy w sobie elementy szkolenia z wystąpień publicznych ze szkoleniem typu *train the trainers*, podczas którego uczestnicy uczą się prowadzenia szkoleń metodami warsztatowymi. Każdy, kto je ukończy, nie tylko potrafi w sposób spójny i przejrzysty zaprezentować wybrany temat, ale także potrafi to zrobić w sposób charyzmatyczny i inspirując do działania, korzystając z bogatego repertuaru narzędzi warsztatowych, takich jak: dyskusja sokratejska, burza mózgów, studium przypadku i symulacja.

Bezspornym atutem szkolenia jest wykorzystanie na nim najbogatszego dostępnego na rynku zaplecza multimedialnego, m.in. telepromptera, kamery filmowej z bardzo jasną, wymienną optyką, mikroportów, radiowego mikrofonu pojemnościowego, dyktafonu, oświetlenia studyjnego o temperaturze barwowej 5400K itp. Tak zaawansowane zaplecze gwarantuje nie tylko bardzo atrakcyjny przebieg treningu, ale przede wszystkim szczegółowe informacje zwrotne dla uczestników na temat ich kompetencji z zakresu prowadzenia szkoleń i wystąpień publicznych wszelkiego typu.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- Wprowadzenie do szkolenia.
- 8-stopnowy model przygotowywania profesjonalnego szkolenia. Uczestnicy poznają model, który stosowany w praktyce pozwala skutecznie przygotować się do wybranego tematu oraz przeprowadzić go w sposób dopasowany do potrzeb słuchaczy.
- Jak zbudować zainteresowanie słuchaczy – model 4MAT Bernice McCarthy. Uczestnicy rozpoczynają pracę nad szkoleniem, którego fragment przeprowadzą przed kamerą trzeciego dnia, konstruując zachęcający wstęp wg modelu 4MAT, grupującego słuchaczy na 4 style poznawcze.
- Tworzenie scenariusza szkolenia. Grupowanie treści na przejrzyste i spójne bloki. Uczestnicy kontynuują pracę nad swoim tematem, tworząc spójną strukturę szkolenia i wypełniając ją treścią.
- Autoprezentacja trenera – jak budować swój wizerunek, aby zdobyć autorytet i sympatię słuchaczy.
- Praca z dyktafonem – 5 sposobów wzbogacania przekazu werbalnego. Każdy z uczestników poznaje mocne strony i obszary rozwoju swojego głosu, i uczy się wykorzystywać własny styl do budowania i podtrzymywania zainteresowania słuchaczy w trakcie szkolenia.
- Komunikacja niewerbalna – budowanie spójnego i wiarygodnego przekazu. Uczestnicy poznają znaczenie niewerbalne poszczególnych gestów i uczą się je wykorzystywać w celu podkreślenia znaczenia słów.
- Dynamika wystąpień publicznych – gesty, mimika, postawa. Pierwsze ćwiczenie z kamerą – uczestnicy prezentują te same zdania na 2 różne sposoby niewerbalne i dowiadują się, jaki rodzaj gestykulacji najlepiej pasuje do ich stylu werbalnego. Podczas ćwiczenia wykorzystany jest teleprompter.
- Podsumowanie dnia pierwszego.

### Dzień 2

- Przypomnienie wiedzy z dnia pierwszego.
- Dynamika procesu grupowego – cztery etapy i wiążące się z nimi szanse i zagrożenia.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i trudnymi uczestnikami podczas szkolenia.
- Cykl Kolbe'a – konstruowanie ćwiczeń w sposób gwarantujący najlepsze zapamiętanie przez uczestników.
- Dyskusja Sokratejska jako jedna z najskuteczniejszych technik omawiania ćwiczeń i doprowadzania słuchaczy do pożądanych wniosków.
- Burza mózgów, studium przypadku i symulacja – korzystanie z trzech technik konstruowania ćwiczeń.
- Podsumowanie drugiego dnia.

### Dzień 3

- Przypomnienie wiedzy z dnia pierwszego i drugiego.
- Wystąpienia uczestników przed kamerą. Uczestnicy mają za zadanie przeprowadzić przygotowane wcześniej fragmenty szkolenia i poddać się ewaluacji słuchaczy. Wystąpienia nagrywane są na video, następnie odtwarzane i poddawane szczegółowej analizie.
- Szczegółowy *feedback* dla każdego udzielany przez trenera oraz pozostałych uczestników.
- Podsumowanie szkolenia.



## AKADEMIA TRENERA LIMATHERM



Akademia składa się z 3 dwudniowych modułów, z których każdy w sposób wyczerpujący traktuje 3 kluczowe elementy przygotowania trenerskiego:

### 1. Prowadzenie wystąpień publicznych i prezentacji.

Podczas pierwszego modułu uczestnicy poznają i przećwiczą w praktyce umiejętność autoprezentacji oraz budowania i podtrzymywania zainteresowania grupy a także nauczą się świadomie operować głosem i korzystać z komunikacji niewerbalnej w celu budowania wiarygodności i spójności przekazu.

### 2. Prowadzenie szkoleń metodami warsztatowymi.

Podczas drugiego modułu uczestnicy nauczą się projektować scenariusz szkolenia, kontrolować dynamikę procesu grupowego, radzić sobie w sytuacjach trudnych i korzystać z aż 16 technik pracy warsztatowej w celu budowania zapamiętywalności i atrakcyjności przekazywanego materiału

### 3. Praktyka, ewaluacja i superwizja.

Podczas trzeciego modułu uczestnicy będą mieli szansę przeprowadzić pod okiem trenera superwizora trwający do 1 godziny fragment zaprojektowanego w ramach pracy domowej szkolenia i otrzymają szczegółowy feedback zarówno od superwizora jak i od pozostałych uczestników.

Podczas akademii wykorzystane zostanie najbogatsze dostępne na rynku zaplecze multimedialne, m.in. teleprompter, kamera filmowej z bardzo jasną, wymienną optyką, mikroport, radiowy mikrofon pojemnościowy, dyktafon, oświetlenie studyjne o temperaturze barwowej 5400K itp. Tak zaawansowane zaplecze gwarantuje nie tylko bardzo atrakcyjny przebieg treningu, ale przede wszystkim szczegółowe informacje zwrotne dla uczestników na temat ich kompetencji z zakresu prowadzenia szkoleń i wystąpień publicznych wszelkiego typu.



## Program szkolenia

### Moduł 1 – PROWADZENIE WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH (2 dni)

- Wprowadzenie do modułu pierwszego i całej Akademii.
- 8-stopnowy model przygotowywania profesjonalnego szkolenia. Uczestnicy poznają model, który stosowany w praktyce pozwala skutecznie przygotować się do wybranego tematu oraz przeprowadzić go w sposób dopasowany do potrzeb słuchaczy.
- Jak zbudować zainteresowanie słuchaczy – model 4MAT Bernice McCarthy. Uczestnicy rozpoczynają pracę nad prezentacją, którą przeprowadzą w parach przed kamerą drugiego dnia, konstruując zachęcający wstęp wg modelu 4MAT, grupując słuchaczy na 4 style poznawcze.
- Tworzenie struktury prezentacji. Grupowanie treści na przejrzyste i spójne bloki. Uczestnicy kontynuują pracę nad swoim tematem, tworząc spójną strukturę i wypełniając ją treścią.
- Autoprezentacja trenera – jak budować swój wizerunek, aby zdobyć autorytet i sympatię słuchaczy.
- Praca z dyktafonem – 5 sposobów wzbogacania przekazu werbalnego. Każdy z uczestników poznaje mocne strony i obszary rozwoju swojego głosu, i uczy się wykorzystywać własny styl do budowania i podtrzymywania zainteresowania słuchaczy w trakcie szkolenia.
- Komunikacja niewerbalna – budowanie spójnego i wiarygodnego przekazu. Uczestnicy poznają znaczenie niewerbalne poszczególnych gestów i uczą się je wykorzystywać w celu podkreślenia znaczenia słów.
- Dynamika wystąpień publicznych – gesty, mimika, postawa. Pierwsze ćwiczenie z kamerą – uczestnicy prezentują te same zdania na 2 różne sposoby niewerbalne i dowiadują się, jaki rodzaj gestykulacji najlepiej pasuje do ich stylu werbalnego. Podczas ćwiczenia wykorzystany jest teleprompter.
- Metoda *walk-stop-talki* i ćwiczenie „bla-bla-bla” – sposoby panowania nad ruchem scenicznym i spójnego operowania komunikacją niewerbalną.
- Wystąpienia uczestników przed kamerą. Uczestnicy mają za zadanie przeprowadzić w parach przygotowaną wcześniej prezentację. Wystąpienia nagrywane są na video, następnie odtwarzane i poddawane szczegółowej analizie.
- Szczegółowy *feedback* dla każdego udzielany przez trenera oraz pozostałych uczestników.
- Podsumowanie modułu pierwszego.





## Program szkolenia

### Moduł 2 – PROWADZENIE SZKOLEŃ METODAMI WARSZTATOWYMI (2 dni)

- 🕒 Wprowadzenie do modułu drugiego, przypomnienie wiedzy z sesji pierwszej.
- 🕒 Czym jest dynamika procesu grupowego podczas szkolenia – omówienie kolejnych 4 faz i wynikających z nich szans i zagrożeń.
- 🕒 Cykl Kolba jako podstawa konstruowania ćwiczeń warsztatowych.
- 🕒 Najważniejsze narzędzia pracy trenera: funkcja energizerów i ice-breakerów.
- 🕒 Dyskusja moderowana i dyskusja sokratejska jako podstawowe narzędzia pracy trenera.
- 🕒 Konstruowanie przez uczestników dyskusji sokratejskiej jako omówienie wybranego ćwiczenia.
- 🕒 Najważniejsze narzędzia pracy trenera: jak prowadzić mini-wykład oraz burzę mózgów.
- 🕒 Najważniejsze narzędzia pracy trenera: konstruowanie *case studies* dopasowanych do tematu prowadzonych szkoleń. Analiza techniki na przykładzie konkretnego ćwiczenia.
- 🕒 Najważniejsze narzędzia pracy trenera: symulacja improwizacyjna i interpretacyjna jako potężne narzędzie utrwalania wiedzy – konstruowanie symulacji przez uczestników. Analiza techniki na przykładzie konkretnego ćwiczenia.
- 🕒 Najważniejsze narzędzia pracy trenera: modelowanie przez wzór i anty-wzór. Analiza techniki na przykładzie konkretnego ćwiczenia.
- 🕒 Najważniejsze narzędzia pracy trenera: gra decyzyjna i strategiczna. Konstruowanie gier. Analiza techniki na przykładzie konkretnego ćwiczenia.
- 🕒 Najważniejsze narzędzia pracy trenera: wizualizacja projekcyjna, asocjacyjna i dysocjacyjna. Analiza techniki na przykładzie konkretnego ćwiczenia.
- 🕒 Trudne sytuacje podczas szkolenia – jak zapobiegać, jak sobie z nimi radzić kiedy wystąpią.
- 🕒 Konstruowanie scenariusza profesjonalnego warsztatu biznesowego.
- 🕒 Podsumowanie modułu drugiego. Praca domowa dla uczestników na zaliczenie Akademii – skonstruowanie scenariusza całodziennego szkolenia wraz z rozpisaniem ćwiczeń.



## Program szkolenia

### Moduł 3 – SUPERWIZJA I EWALUACJA (2 dni)

- Wprowadzenie do modułu trzeciego. Przypomnienie wiedzy z sesji pierwszej i drugiej. Dzielenie się wynikami pracy domowej.
- Losowanie kolejności wystąpień uczestników. Każdy z uczestników otrzymuje godzinę na przeprowadzenie fragmentu przygotowanego w ramach pracy domowej szkolenia – wybrane ćwiczenie plus jego omówienie przy pomocy dyskusji moderowanej lub sokratejskiej. Słuchacze w tym czasie wcielają się w rolę uczestników danego szkolenia i odgrywają swoje role, aranżując sytuacje, z którymi trener ma za zadanie sobie poradzić. Wystąpienia uczestników nagrywane są na video.
- Po każdym wystąpieniu uczestnicy otrzymują ankiety ewaluacyjne, na których oceniają pracę poszczególnych trenerów. Następuje odtworzenie nagrania i szczegółowa analiza materiału pod kątem wykorzystanej techniki, jej omówienia i panowania nad grupą. Każdy z przyszłych trenerów otrzymuje szczegółowy feedback rozwojowy od trenera superwizora i uczestników.
- Podsumowanie modułu trzeciego i całej Akademii. Wręczenie certyfikatów ukończenia.







### **Piotr Drozdowski**

CEO konsorcjum szkoleniowego Business Partners, trener biznesu, mówca motywacyjny.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

### **Wykształcenie:**

Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Reklama i Marketing.

### **Przygotowanie specjalistyczne:**

- 🎓 Absolwent Szkoły Trenerów Warsztatu Umiejętności Psychospołecznych akredytowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne
- 🎓 Master NLP
- 🎓 Terapeuta - Praktyk NLP
- 🎓 Akredytowany Konsultant Insights Discovery®
- 🎓 Akredytowany Konsultant Belbin Team Role®
- 🎓 Absolwent licznych szkoleń i kursów trenerskich w Polsce i Wielkiej Brytanii



### **Konrad Schroeder**

Trener biznesu, dyplomowany coach.

Działalność szkoleniową prowadzi od 2005 roku realizując programy szkoleniowe z zakresu rozwijania kompetencji psychospołecznych. Pracuje w oparciu o metody aktywnej edukacji, bazując na przekonaniu, iż najcenniejsza jest wiedza zdobyta empirycznie. W oparciu o brzmienie tej zasady działa na rzecz rozwoju kompetencji osobistych swoich klientów, tak poprzez treningi grupowe jak i indywidualne konsultacje.

Wykładowca na studiach podyplomowych z zakresu zarządzania dedykowanych dyrektorom placówek oświatowych na Wyższej Szkole Edukacji Zdrowotnej w Łodzi.

Pracował między innymi w ogólnopolskim wydawnictwie, firmach event'owych, kierował poradnią promocji zdrowia, gdzie szkolił nauczycieli i współtworzył społeczne kampanie prozdrowotne.

Poza działaniami szkoleniowymi, swoje kompetencje interpersonalne wykorzystuje, także w obszarze przygotowania i koordynacji realizacji eventów – konferencji, kampanii społecznych, wydarzeń kulturalnych, targów i zawodów sportowych oraz koncertów.

W gronie Klientów, dla których miał przyjemność prowadzić projekty rozwojowe znaleźć możemy firmy: Astra Zeneca, LSI Software, Specjalną Łódzką Strefę Ekonomiczną, Uniqa, Asseco Polska, Narodowe Centrum Kultury, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Urząd Marszałkowski w Łodzi, PKO BP, KGHM Polska Miedź, PZU, Ambasada Nowej Zelandii, Hamilton Sundstrand Wrocław - United Technologies Company, Poczta Polska, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Coats Polska.

### **Wykształcenie:**

Uniwersytet Łódzki, kierunek: Psychologia, specjalizacja: „Doradztwo zawodowe i organizacja” – 2006 rok.

### **Przygotowanie specjalistyczne:**

- Absolwent studiów podyplomowych Coaching w życiu i biznesie - Wyższa Szkoła Menadżerska w Warszawie
- Trener warsztatu – Szkoła Trenerów w Laboratorium Edukacji i Psychoedukacji
- Absolwent licznych kursów i szkoleń podnoszących kompetencje trenerskie



**Joanna Sajko-Stańczyk**

Psycholog, certyfikowany coach (ACC ICF), trener, ekspert komunikacji międzypłciowej, doradca kariery, wykładowca akademicki. Osobiście przeszkolona przez Johna Gray'a („Mężczyźni są z Marsa, kobiety są z Wenus”) w jego Instytucie w Las Vegas z zakresu executive, business i life coachingu. Jako jedyny psycholog w Polsce posiada certyfikat uprawniający ją do pracy jego metodami. W zakresie różnic płciowych w kontekście naukowym współpracuje z dr Anne Moir („Płeć mózgu”). Autorka cyklu spektakli edukacyjnych „Mężczyźni są z Marsa, kobiety są z Wenus” - pierwszej w Polsce dydaktycznej i zarazem humorystycznej adaptacji bestsellera Johna Gray'a. Certyfikowany Trener Neurolingwistycznego Programowania z zakresu rozwoju osobistego oraz zaawansowanej komunikacji. Od 11 lat projektuje i prowadzi szkolenia otwarte oraz szkolenia dla firm w zakresie: psychologicznych różnic płciowych w życiu zawodowym i osobistym, umiejętności menagerskich, tworzenia i wdrażania kultury coachingowej, radzenia sobie ze stresem z wykorzystaniem Mindfulness oraz TRE – Trauma Releasing Exercises. Prowadzi sesje coachingowe indywidualne oraz team- coaching. W trakcie swoich zajęć łączy naukową wiedzę z zakresu badań nad płcią mózgu z praktycznymi metodami działania w sferze biznes- i life-coachingu, terapii oraz neurolingwistyki. Posiada doświadczenie w ocenie kompetencji trenerów (juror w MS Team) oraz przedsiębiorców (członek licznych komisji konkursowych i rekrutacyjnych w projektach POKL).

Autorka wielu publikacji oraz książki „Garnitur kontra garsonka, czyli jak zbudować dobre relacje w pracy”.

Od 2008 roku jest prezesem Fundacji La Loba ([www.laloba.eu](http://www.laloba.eu)) realizującej projekty unijne oraz projekty autorskie związane z rozwojem osobistym i zawodowym kobiet. Szkoliła pracowników wszystkich szczebli firm z branży: motoryzacyjnej, edukacyjnej, wojskowej, medycznej, produkcyjnej, budowlanej, administracji państwowej, NGO.

#### Wykształcenie:

- Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkim
- Licencjat Filologii Angielskiej na Uniwersytecie Przyrodniczo-Humanistycznym w Siedlcach

#### Przygotowanie specjalistyczne:

- Executive, Business i Life Coach Mars Venus Institute w Las Vegas.
- Certyfikat w zakresie „Gender mainstreaming in operations” Holandia.
- Certyfikacja w zakresie TRE – Trauma Releasing Exercises - uwalnianie traumy, stresu i emocji (I stopień)
- Ukończony program „Power of Coaching” w Centrum Life Coachingu Polska
- Akredytowany Coach International Coach Federation
- Licencjonowany Trener NLP i Personal Coach Instytutu Coachingu i Psychologii Biznesu
- Rekomendacja superwizorów Płockiego Towarzystwa Psychologicznego
- Liczne kursy i szkolenia z zakresu podnoszenia kwalifikacji trenerskich, coachingowych i terapeutycznych

Każde ze szkoleń ujętych w ofercie proponujemy w dwóch wariantach *Success Fee*:

#### *Success Fee Full Security*

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych w przedziale 4.0 – 4.5 (w skali 1 – 6), jedyny koszt, jaki ponosi Państwa firma to koszt materiałów i rekwizytów wykorzystanych podczas szkolenia (10% wartości szkolenia).

Jeśli szkolenie zostanie ocenione poniżej 4.0, nie ponosicie Państwo z tytułu szkolenia żadnych kosztów.

Jeśli szkolenie ocenione zostanie poniżej 3.0 – dodatkowo przysługuje Państwu refundacja udokumentowanych kosztów organizacji szkolenia (sala szkoleniowa, catering) do kwoty 2000 PLN netto.

#### *Success Fee Basic Security*

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych poniżej 5.0 (w skali 1 – 6), przysługuje Państwu rabat w wysokości 10% wartości szkolenia.





## Inwestycja

Do wszystkich cen należy doliczyć 23% podatku VAT. Maksymalna liczebność grupy wynosi 10 osób.

### Sztuka prowadzenia szkoleń                      3 dni

12.600 PLN (4.200 PLN/dzień)

### Akademia Trenera Limatherm                      6 dni

22.800 PLN (3.800 PLN/dzień)

### Follow up – *superwizja on the job*

1 dzień dla 1 osoby GRATIS

2000 PLN/1 dzień - każda kolejna osoba

(cena zasadnicza wynosi 2500 PLN/dzień – cena uwzględnia 20% rabatu)

### Follow up – telekonferencje i mialingi / 1 godzina / 1 osoba

GRATIS

## Ceny zawierają:

- 👉 badanie oczekiwań i potrzeb uczestników metodą ankietową lub wywiadów telefonicznych
- 👉 dojazd trenera/konsultanta na miejsce zlecenia
- 👉 przygotowanie materiałów szkoleniowych, certyfikatów oraz korzystanie ze wszystkich dostępnych na szkoleniach rekwizytów i testów
- 👉 na szkoleniu **Trening Skuteczności Osobistej** deski do złamania ciosem karate oraz broszurowe wydanie książki „Kto zabrał mój ser” Spencera Johnsona dla wszystkich uczestników
- 👉 SUCCESS FEE BASIC SECURITY

## Cena nie zawiera:

- 👉 zakwaterowania i wyżywienia dla trenera/konsultanta na miejscu zlecenia
- 👉 SUCCESS FEE FULL SECURITY - w przypadku chęci skorzystania z tej opcji, do ceny należy doliczyć 10%



## Kontakt

Business Partners

Ul. Lutomska 109a/6

91-046 Łódź

Tel.: +48 697 597 888

[www.trainyou.pl](http://www.trainyou.pl)

[office@trainyou.pl](mailto:office@trainyou.pl)



**Opiekun Klienta:**

Piotr Drozdowski

Tel.: +48 697 597 418

[piotr.drozdowski@trainyou.pl](mailto:piotr.drozdowski@trainyou.pl)