



Petra Consulting
Sylvia Petryna



Akademia Certyfikowanych Trenerów

Numer usługi 2025/01/28/5795/2526806

7 749,00 PLN brutto

6 300,00 PLN netto

154,98 PLN brutto/h

126,00 PLN netto/h

📍 Wałbrzych / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 05.07.2025 do 18.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Program adresujemy do wszystkich, którzy stanęli w swej karierze zawodowej przed wyzwaniem pracy z grupą. Zachęcamy do udziału przede wszystkim pracowników firm szkoleniowych lub trenerów wewnętrznych, freelancerów, nauczycieli, menadżerów zarządzających zespołami i prowadzących spotkania grupowe, animatorów lokalnych inicjatyw społecznych, trenerów organizacji pozarządowych.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	04-07-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	50
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Akademia Certyfikowanych Trenerów" przygotowuje uczestników do efektywnego prowadzenia szkoleń, warsztatów oraz usług rozwojowych realizowanych dla grup odbiorców w oparciu o narzędzia trenerskie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą na temat standardów pracy i zasad etycznych w pracy trenera.	1. Wymienia zasady etyczne w pracy trenerskiej, wie w jaki sposób zwiększać standard usługi szkoleniowej. 2. Prezentuje zachowania zgodne z Kodeksem Etyki, nazywa i deklaruje wartości oczekiwane od klienta niezbędne podczas szkoleń.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik omawia terminologię z zakresu prowadzenia szkoleń, warsztatów, prezentacji.	1. Wymienia metody rozwoju poprzez edukację. 2. Charakteryzuje narzędzia i modele wykorzystywane w szkoleniach. 3. Rozróżnia poszczególne sposoby i formy prowadzenia zajęć.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje metodologię diagnozowania potrzeb rozwojowych, narzędzia diagnozy potrzeb rozwojowych - na poziomie uczestnika i organizacji.	1. Wymienia etapy diagnozowania potrzeb rozwojowych na poziomie uczestnika i organizacji. 2. Umiejętnie korzysta z narzędzi oraz opracowuje własne.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje sposoby skutecznej komunikacji.	1. Działa na rzecz dialogu, stosuje metody aktywnego słuchania (pytania, parafrazy, podsumowania). 2. Słucha innych, wkłada wysiłek w zrozumienie, nawiązuje do wypowiedzi innych. 3. Dostosowuje wypowiedzi do rozmówcy, reaguje na oznaki niezrozumienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zarządza sobą i procesem grupowym.	1. Rozróżnia fazy procesu grupowego i jaka jest rola trenera w poszczególnych fazach procesu grupowego. 2. Prowadzi szkolenie zgodnie z założonym planem mając świadomość elastyczności w podejściu do opracowanego planu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik formułuje i analizuje problemy oraz dobiera możliwie optymalne metody ich rozwiązania na sali szkoleniowej.	1. Rozróżnia metody rozwiązywania problemów na sali szkoleniowej 2. Świadomie dobiera metodę rozwiązywania problemu do skali problemu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik występuje publicznie.	1. Stosuje werbalne i niewerbalne sposoby koncentrowania uwagi. 2. Formuluje myśli w sposób zrozumiały i interesujący dla słuchaczy. 3. Stosuje storytelling podczas swoich wystąpień.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje werbalne i niewerbalne sposoby koncentrowania uwagi.	1. Formuluje myśli w sposób zrozumiały i interesujący dla słuchaczy. 2. Charakteryzuje składowe feedbacku i zasady jego udzielania. 3. Przekazuje zrozumiałą informację zwrotną, rozwojową dla klienta. 4. Stosuje zasadę FUKO.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy programy szkoleniowe oraz prowadzi ewaluację działań.	1. Nadzoruje programy szkoleniowe dostosowane do potrzeb uczestników. 2. Charakteryzuje metodę SMART do opisywania celów szkolenia. 3. Charakteryzuje model Donalda Kirkpatricka i jego ograniczenia. 4. Posiada wiedzę na temat różnych metod ewaluacji szkoleń.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje zasady tworzenia ofert zgodnie z potrzebami klienta.	1. Czyta ze zrozumieniem zapytania ofertowe. 2. Sporządza ofertę zgodnie z wytycznymi. 3. Posiada wiedzę na temat wyceny usług trenerskich.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia od walidacji.

Program

Sesja I. Zarządzanie procesem grupowym – 8 godz.

- Proces grupowy charakterystyka i dynamika
- Proces grupowy – potrzeby grupy i rola trenera w poszczególnych fazach
- Różne źródła trudności: niezależne od grupy, wynikające z charakterystyki grupy, wynikające z postawy poszczególnych uczestników procesu grupowego, trenera
- Sposoby rozwiązywania konfliktów w pracy trenerskiej – 8 godz.

Sesja II. Trening umiejętności trenerskich – 16 godz.

Obszar umiejętności na sali:

- Autoprezentacja
- Praca z głosem i ciałem
- Aktywizujące metody prowadzenia szkoleń – przegląd technik i metod + trening
- Aktywizujące metody prowadzenia zajęć przy wykorzystaniu narzędzi on-line – przygotowanie do pracy z kamerą, przestrzenią oraz trening wystąpień

Sesja III Grupowa superwizja trenerska – 8 godz.

Praktyczny warsztat trenerski:

- praca indywidualna – przygotowanie wystąpienia
- prowadzenie fragmentu wykorzystując metody aktywne – sytuacje trudne
- informacja zwrotna – uczestnicy/trener (opcja: nagranie video do analizy w domu z informacjami zwrótnymi od uczestników na arkuszach obserwacyjnych) dobre praktyki – na bazie wystąpień

Sesja IV. Sprzedawanie bez sprzedawania - 16 godz.

- Mój stosunek do słowa sprzedaż
- Istota "sprzedawania bez sprzedawania" - ludzie lubią kupować
- Skuteczna sprzedaż F2F
- Tworzenie ofert dla korporacji i ofertowanie na zapytanie

Sesja Q&A - warsztat przygotowujący do egzaminu

Szkolenie kończy się walidacją prowadzoną przez walidatora (rozdzielczość funkcji z osobą trenera).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 26 Moduł I. Zarządzanie procesem grupowym	Sylwia Petryna	05-07-2025	08:30	10:00	01:30	Nie
2 z 26 Moduł I. Zarządzanie procesem grupowym	Sylwia Petryna	05-07-2025	10:15	11:45	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
3 z 26 Moduł I. Zarządzanie procesem grupowym	Sylwia Petryna	05-07-2025	12:00	13:30	01:30	Nie
4 z 26 Moduł I. Zarządzanie procesem grupowym	Sylwia Petryna	05-07-2025	14:00	15:30	01:30	Nie
5 z 26 Moduł II. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	06-07-2025	08:30	10:00	01:30	Nie
6 z 26 Moduł II. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	06-07-2025	10:15	11:45	01:30	Nie
7 z 26 Moduł II. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	06-07-2025	12:00	13:30	01:30	Nie
8 z 26 Moduł II. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	06-07-2025	14:00	15:30	01:30	Nie
9 z 26 Moduł III. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	23-08-2025	08:30	10:00	01:30	Tak
10 z 26 Moduł III. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	23-08-2025	10:15	11:45	01:30	Tak
11 z 26 Moduł III. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	23-08-2025	12:00	13:30	01:30	Tak
12 z 26 Moduł III. Trening umiejętności trenerskich	Sylwia Petryna	23-08-2025	14:00	15:30	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 26 Moduł IV. Grupowa superwizja trenerska	Sylwia Petryna	24-08-2025	08:30	10:00	01:30	Tak
14 z 26 Moduł IV. Grupowa superwizja trenerska	Sylwia Petryna	24-08-2025	10:15	11:45	01:30	Tak
15 z 26 Moduł IV. Grupowa superwizja trenerska	Sylwia Petryna	24-08-2025	12:00	13:30	01:30	Tak
16 z 26 Moduł IV. Grupowa superwizja trenerska	Sylwia Petryna	24-08-2025	14:00	15:30	01:30	Tak
17 z 26 Sesja Q&A - warsztat przygotowują cy do egzaminu	Sylwia Petryna	06-09-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
18 z 26 Walidacja	-	06-09-2025	11:00	11:15	00:15	Nie
19 z 26 Moduł V. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	17-09-2025	08:30	10:00	01:30	Nie
20 z 26 Moduł V. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	17-09-2025	10:15	11:45	01:30	Nie
21 z 26 Moduł V. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	17-09-2025	12:00	13:30	01:30	Nie
22 z 26 Moduł V. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	17-09-2025	14:00	15:30	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
23 z 26 Moduł VI. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	18-09-2025	08:30	10:00	01:30	Nie
24 z 26 Moduł VI. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	18-09-2025	10:15	11:45	01:30	Nie
25 z 26 Moduł VI. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	18-09-2025	12:00	13:30	01:30	Nie
26 z 26 Moduł VI. Sprzedawanie bez sprzedawania	Sylwia Petryna	18-09-2025	14:00	15:15	01:15	Nie

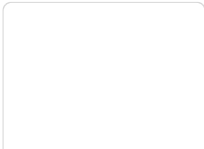
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 749,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	154,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	126,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Sylwia Petryna



Akredytowana trenerka Petra Consulting z ponad 20 letnim doświadczeniem. Autorka modelu kompetencji trenerskich PETRA. Akredytowana Coach w International Coach Federation, certyfikowana mentorka. Do 2023 roku poprowadziła XI edycji Szkoły Trenerów w międzynarodowej certyfikacji VCC. Ukończyła studia wyższe na kierunku zarządzanie, studia podyplomowe w obszarze Coachingu oraz Akademii Kaizen (specjalizacja Lean oraz Kaizen w procesach administracyjnych i usługowych). Ekspertka ds. budowania relacji, zarządzania, sprzedaży oraz marketingu. Zrealizowała ponad 18000 godz. szkoleniowych i ponad 4000 godz. coachingowych i mentorskich. Posiada ponad 23 letnie doświadczenie menedżerskie (jako Prezes i Członek Zarządu w dwóch fundacjach, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Manager Kreatywny i CEO firmą szkoleniową Petra Consulting) Od wielu lat kształci trenerów, superwizuje ich pracę oraz wspiera w rozwoju kompetencji trenerskich. Współautorka książki Trener w certyfikacji VCC. Właścicielka licencji kompetencji trenerskich (jedynej na kraj) w międzynarodowej certyfikacji VCC.
biuro@petraconsulting.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Uczestnicy otrzymają podręczniki w certyfikacji VCC lub równoważne materiały ćwiczeniowe.
2. Dostęp do platformy e-learningowej z 2 dodatkowymi kursami:
 - "Narzędzia on-line w pracy trenerskiej"
 - "Obszar umiejętności biznesowych"
3. Petra Consulting przygotowuje uczestników do egzaminu zewnętrznego (ustala terminy, dokonuje zgłoszenia, dopełnia formalności)

Informacje dodatkowe

Szkolenie obejmuje 48 godzin dydaktycznych (bez przerw).

1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych

Korzyści płynące z udziału w Akademii Certyfikowanych Trenerów:

Dla firmy kierującej swoich pracowników daje to korzyści:

- możliwość dofinansowania szkolenia z BUR
- możliwość zweryfikowania wiedzy i umiejętności trenerskich
- posiadanie wykwalifikowanej kadry z uznanym certyfikatem (udział np. w przetargach lub świadczenie usług rozwojowych)
- wykształcenie "trenera wewnętrznego" - oszczędność związana ze szkoleniem pracowników

Dla osób uczestniczących:

- Praktyczne przygotowanie do prowadzenia szkoleń
- Narzędzia i umiejętności, które dają poczucie świadomej kompetencji
- Wysoki poziom merytoryczny, doświadczoną kadrę i standardy etyczne
- Autorski model kompetencji trenerskich – wypracowany przez lata doświadczeń
- Praktyczna wiedza dt. modelu biznesowego w pracy trenera

Warunki techniczne

Warunki uczestnictwa dla usługi zdalnej:

- **szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym** - daje to możliwość na interakcję z trenerem oraz pozostałymi uczestnikami kursu
- każda osoba uczestnicząca w szkoleniu powinna posiadać **działający komputer z mikrofonem** (wskazana kamera internetowa)
- **stabilne połączenie z Internetem** - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego – nie mniejsze niż 3 MG/s

- niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów – przeglądarka **Mozilla Firefox/Chrome/Opera/Explorer**
- okres ważności linku umożliwiające uczestnictwo online – to dzień odbywania szkolenia.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 65b/19

58-309 Wałbrzych

woj. dolnośląskie

Miejsce szkolenia zostanie podane na 7 dni przed rozpoczęciem usługi.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Sylwia Petryna

E-mail biuro@petraconsulting.pl

Telefon (+48) 507 057 730