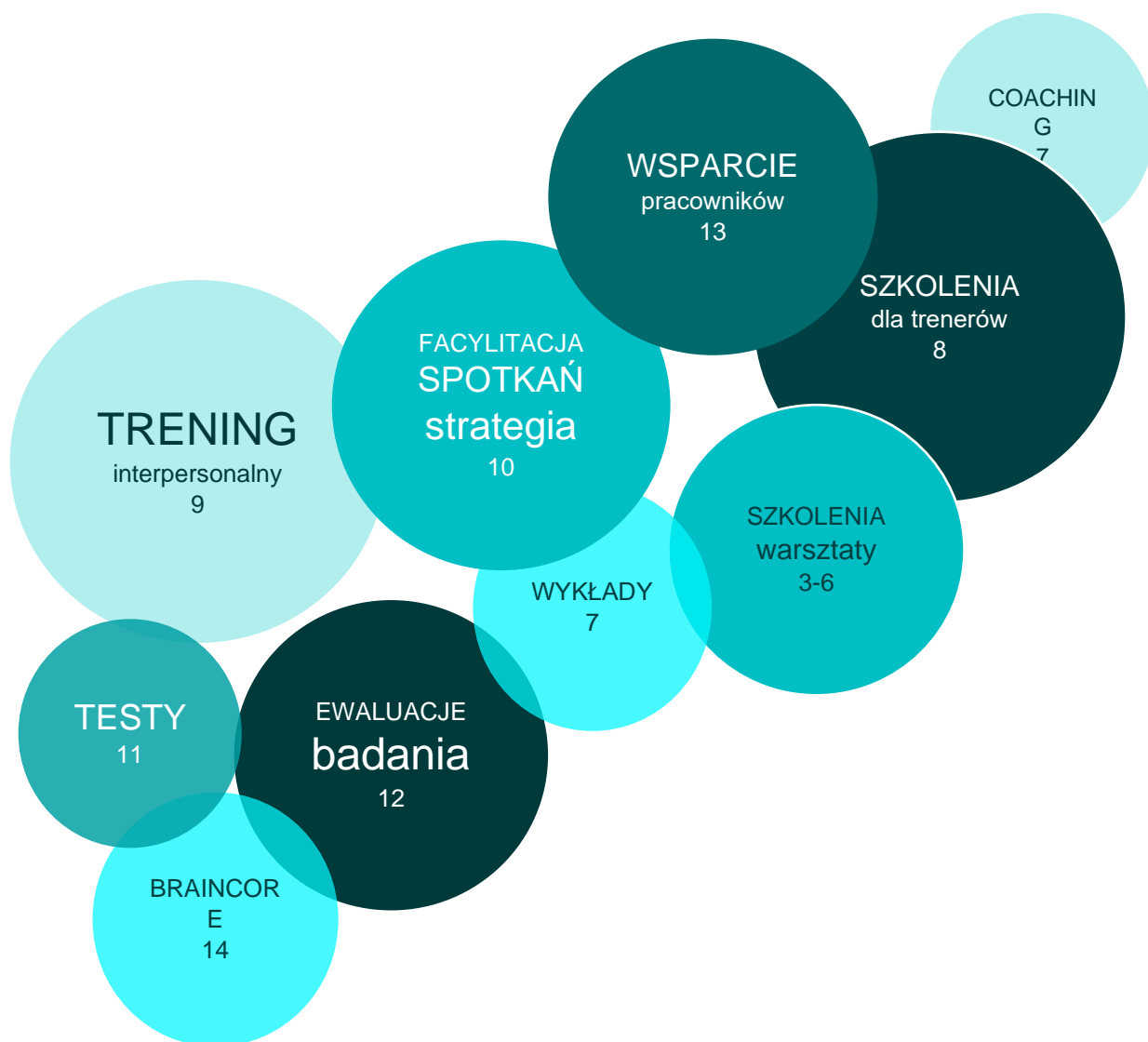




instytut
witelon

KATALOG
USŁUG ROZWOJOWYCH
INSTYTUT WITELON
OFERTA 2021



w którym obszarze potrzebujesz wsparcia?
**POZNAJ NASZĄ
OFERTĘ !**

SZKOLENIA/SZKOLENIA ONLINE



NOWE UMIEJĘTNOŚCI | POSZERZANIE KOMPETENCJI | ĆWICZENIA | PRAKTYKA

Szkolenia są **prowadzone metodami aktywnymi** (8 lub 16 godzin szkoleniowych) w oparciu o cykl Kolba i andragogikę oraz najnowszą wiedzę z dziedzin psychologii, socjologii i zarządzania. Wykorzystujemy **inspirujące i ciekawe gry, zabawy, techniki oraz testy**. Proporcja wiedzy do praktyki to 30:70.

Każda oferta szkolenia zawiera w **sobie badanie potrzeb szkoleniowych**, drukowane **materiały** (lub w wersji elektronicznej), drobne upominki dla uczestników, **ewaluację i zaświadczenia**. Programy szkolenia dostosowujemy do specyficznych potrzeb klienta, np. tworząc studia przypadków w oparciu o wywiad z klientem. Szkolenie prowadzi ekspert z danej dziedziny wiedzy, który ukończył szkołę trenerów. Tam, gdzie jest to niezbędne szkolenia prowadzi 2 trenerów.

SZKOLENIA ONLINE PROWADZIMY W MODULACH 3 GODZINY SZKOLENIOWE DBAJĄC O HIGIENĘ PRACY. OD III 2020 JESTEŚMY GOTOWI NA AKTYWNA PRACĘ W PPDGRUPACH, DUŻYCH GRUPACH, Z WYKORZYSTANIEM SYMULACJI, GIER, DYSKUSJI, FACYLITACJI. ZAPRASZAMY!!!

ASERTYWNOŚĆ

Cele szkolenia: Budowa postawy szacunku dla siebie i drugiego człowieka.

Proponowane treści: 5 praw Fensterheima, stawianie granic, odmawianie i przyjmowanie odmowy, wyrażanie własnych potrzeb i szacunek dla potrzeb innych.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy rozpoczną budowę asertywnej postawy - nastawienia i zachowań. Nauczą się dbać o swoje granice z poszanowaniem praw drugiego człowieka.

AUTOPREZENTACJA

Cele szkolenia: Rozwój umiejętności w zakresie wystąpień publicznych, prezentowania treści w sposób angażujący i ciekawy.

Proponowane treści: Mowa ciała, projektowanie treści wystąpienia, nawiązywanie kontaktu z odbiorcami, podtrzymywanie uwagi, radzenie sobie z treścią, neuropedagogika.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy będą przygotowani do prowadzenia wystąpień merytorycznych w angażujący sposób, poznają techniki otwarcia i domykania wystąpień i wpływania na postawy odbiorców.

INTEGRACJA ZESPOŁU

Cele szkolenia: Zbudowanie dobrych relacji w zespole.

Proponowane treści: Warsztat oparty jest o zestaw gier, zabaw pozwalających na głębsze poznanie uczestników, wspólne pokonywanie trudności i rozwiązywanie wyzwań.

Korzyści dla klienta: Osiągnięcie wyższego poziomu poznania i zaufania ludzi w zespole, inaczej niż ma to miejsce w codziennej pracy.

INTELIGENCJA EMOCJONALNA

Cele szkolenia: Rozwój umiejętności rozpoznawania i wyrażania emocji.

Proponowane treści: psychologia emocji, rozpoznawanie emocji u siebie i drugiego człowieka, zarządzanie silnymi emocjami.

Korzyści dla klienta: Warsztat jest początkiem drogi by lepiej rozumieć swoje reakcje i budować lepsze relacje z innymi.

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA



Cele szkolenia: Polepszenie budowania porozumienia z ludźmi.

Proponowane treści: język „ja”; informacja zwrotna, techniki aktywnego słuchania, model F. von Thuna, komunikacja w trudnych sytuacjach.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy będą bardziej świadomi własnego stylu komunikacji, będą lepiej porozumiewać się z ludźmi, budować relacje.

KREATYWNE METODY ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW

Cel szkolenia: Poznanie technik twórczego rozwiązywania problemów

Proponowane treści: Psychologia twórczości, czynniki wpływające na kreatywność, zestaw metod i technik rozwiązywania problemów (np. de Bono, synektyka, gamestorming). Warsztat jest prowadzony w oparciu o realne sytuacje uczestników.

Korzyści dla klienta: Zmiana perspektywy w podejściu do problemów.

MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW

Cele szkolenia: Poznanie form motywowania pozafinansowego.

Proponowane treści: psychologia motywacji, czynniki wpływające na zaangażowanie ludzi w pracę, motywowanie bezpośrednio, schemat rozmowy motywującej.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy przećwiczą sposoby motywowania pracowników, poznają kierunki kształtowania systemów motywacyjnych.

MOTYWOWANIE SIEBIE

Cele szkolenia: Poznanie własnych motywów działania, wyznaczanie celów.

Proponowane treści: Zasoby do działania, opór przed zmianą, podtrzymywanie motywacji, wyznaczanie celów.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy lepiej zrozumieją swój sposób funkcjonowania, skuteczniej zaczną planować osiągnięcie własnych celów.

NEGOCJACJE HANDLOWE

Cele szkolenia: Poznanie podejść negocjacyjnych i technik.

Proponowane treści: określanie obszaru sporu, określanie obszaru rozwiązań, techniki negocjacyjne, obrona przed manipulacją, podejście problemowe.

Korzyści dla klienta: Większa skuteczność w negocjowaniu obszarów sporu.

OBSŁUGA KLIENTA

Cele szkolenia: Nabycie postawy proklienckiej.

Proponowane treści: potrzeby klienta, postawa prokliencka, radzenie sobie w trudnych sytuacjach.

Korzyści dla klienta: Podwyższenie standardów obsługi klienta w firmie.

PROFILAKTYKA WYPALENIA ZAWODOWEGO

Cele szkolenia: Poznanie czynników wpływających na wypalenie zawodowe, metod zapobiegania wypaleniu.

Proponowane treści: Zawody sprzyjające wypaleniu, wartości, emocje a wyzwania życia, metody zapobiegania wypaleniu zawodowemu.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy poznają czym jest wypalenie oraz opracują indywidualną drogę ochrony siebie przed tym syndromem.

PROWADZENIE ZEBRAŃ

Cele szkolenia: Prowadzenie skutecznych zebrań.

Proponowane treści: zarządzanie dyskusją, alternatywne metody opracowywania koncepcji, struktura skutecznego zebrania, radzenie sobie z trudnymi zachowaniami uczestników.

Korzyści dla klienta: Oszczędność czasu, efektywność dyskusji, aktywność uczestników.

Cele szkolenia: Wzmocnienie swoich predyspozycji liderkich.

Proponowane treści: style przywódcze, charyzma lidera, motywowanie pracowników, prowadzenie zespołu.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy rozpoznają swój styl liderstwa i zwiększą kompetencje w zakresie angażowania pracowników.

RADZENIE SOBIE ZE STRESEM

Cele szkolenia: Diagnoza stresu i metody zwiększenia swojej efektywności.

Proponowane treści: psychologia stresu: czynniki i mechanizmy, poznawcze techniki radzenia sobie ze stresem, praca z ciałem.

Korzyści dla klienta: Każda osoba pozna swój indywidualny sposób funkcjonowania w stresie i poradzenia sobie z nim w trudnych sytuacjach.

ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

Cele szkolenia: Poznanie rodzajów konfliktów i metod ich rozwiązywania.

Proponowane treści: Koło konfliktu Moorea, mediacje, negocjacje. Szkolenie zawiera w sobie gry symulujące konflikty oraz część pozwalającą na próbę rozwiązania realnych konfliktów.

Korzyści dla klienta: Poznanie mechanizmów funkcjonowania ludzi w konflikcie, opanowanie technik funkcjonowania w celu rozwiązania konfliktów.

TECHNIKI SPRZEDAŻY

Cele szkolenia: Poznanie elementów procesu sprzedaży i technik zwiększających szansę na zawarcie transakcji.

Proponowane treści: rozpoznawanie potrzeb klienta, typologia klienta, techniki otwarcia, proces sprzedaży, argumentacja, zbijanie obiekcji, domykanie sprzedaży.

Korzyści dla klienta: Zwiększenie skuteczności sprzedaży.

TRUDNE ROZMOWY PRZEZ TELEFON

Cele szkolenia: nauka procesu obsługi klienta.

Proponowane treści: sprzedaż telefoniczna, radzenie sobie z oporem klienta, radzenie sobie z emocjami, standardy obsługi telefonicznej klienta.

Korzyści dla klienta: podwyższenie standardów obsługi telefonicznej.

WORK LIFE BALANCE

Cele szkolenia: Poznanie uczestników z technikami równoważenia życia i wyznaczenie celów.

Proponowane treści: Prawo pracy; obszary życia; moje zasoby; moje cele.

Korzyści: Zaplanowanie własnego rozwoju i wzmocnienie różnorodności obszarów życia.

WSPÓŁPRACA ZESPOŁOWA

Cele szkolenia: Zrozumienie jak funkcjonuje zespół, wzmocnienie nastawienia na współpracę.

Proponowane treści: zaufanie, role zespołowe, procesy grupowe, rozwój zespołu, zarządzanie zespołem.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy doświadczą integracji i synergii w pracy zespołowej.

ZARZĄDZANIE BUDŻETEM DOMOWYM

Cele szkolenia: nauka racjonalnego zarządzania finansami domowymi.

Proponowane treści: znikające pieniądze i pułapki konsumenckie, oszczędzać czy pożyczać, rodzaje budżetów, praktyczne sposoby planowania finansowego.

Korzyści dla klienta: oszczędności finansowe, planowanie wydatków, uzyskanie stabilnego budżetu.

ZARZĄDZANIE ZMIANĄ



Cele szkolenia: Zrozumienie funkcjonowania ludzi w zmianie.

Proponowane treści: procesy występujące w zmianach w perspektywie organizacji/człowieka, opór przed zmianą, role uczestników zmiany, jak wprowadzać zmianę.

Korzyści dla klienta: Uczestnicy lepiej zorganizują wprowadzanie zmian w organizacji.

ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE

Cele szkolenia: Poznanie technik planowania zadań.

Proponowane treści: złodzieje czasu, motywacja do efektywności, metody planowania i priorytetyzowania działań.

Korzyści dla klienta: Proponowane techniki pozwalają zwiększyć efektywność działań, oszczędzić czas.

ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI

Cele szkolenia: poznanie podstaw zarządzania pracą metodą projektową.

Proponowane treści: budżet, harmonogram, planowanie działań, kamienie milowe, zarządzanie zespołem projektowym, obieg dokumentów. Na specjalne zamówienie polecamy trenerów certyfikowanych w pożądanym systemie zarządzania.

Korzyści dla klienta: Skuteczniejsze planowanie i realizacja projektów biznesowych.

EMISJA GŁOSU

Cele szkolenia: Jak wykorzystać naturalne, indywidualne możliwości głosu, wzmocnić go, pracować nad brzmieniem, panować nad jego walorami w sytuacjach stresowych, nie odczuwać dyskomfortu i zmęczenia w trakcie występów publicznych, pracy wymagającej wzmożonego wysiłku głosowego.

Proponowane treści: Jak powstaje dźwięk w ciele człowieka, jak utrzymać głos w dobrej kondycji, jak wykorzystać jego potencjał, zestaw ćwiczeń.

Korzyści dla klienta: Indywidualna ocena głosu i dobór ćwiczeń; wzmocnienie i wykorzystanie swojego głosu.

Zajęcia prowadzi absolwentka Akademii Muzycznej w Katowicach, wokalistka, instruktorka śpiewu, liderka chóru.



WARSZTATY I WYKŁADY

Potrzebujesz pigułki inspiracji? Nie potrzebujesz ćwiczyć umiejętności, a chcesz czegoś się dowiedzieć?

Jest to krótka inspirująca forma spotkań. Warsztaty trwają około 4 godzin. Zawsze składają się z części **wykładowej, testu, krótkiego ćwiczenia i części pozwalającej na przełożenie wniosków na praktykę** organizacji. Prowadzimy warsztaty **z zakresu nauk społecznych, psychologii i zarządzania**.

Przykładowe tematy:

EMPOWERMENT

Wykład o konieczności angażowania pracowników, uczestników procesu do zmian i organizacji. O nowym sposobie myślenia, budowaniu partnerstwa i zaufania w świecie biznesu i społeczeństwie.

OBRONA PRZED MANIPULACJĄ

Opisujemy stosowane rodzaje manipulacji w różnych obszarach życia, pracy. Uczestnicy poznają ich genezę, powody skuteczności. Będą mieli okazję sprawdzić swoją podatność i nauczyć się rozpoznawać manipulację wobec nich stosowane. Zostaną pokazane techniki obrony i zasady ochrony.

PRZEMIANY POKOLENIOWE W ORGANIZACJI

Wiele organizacji i firm dostrzega wyraźne różnice w postawach i motywacji do pracy, edukacji ludzi w różnym wieku. Przedstawiona wiedza oprócz genezy, hipotez pokaże style funkcjonowania pokoleń powojennych, X,Y,Z. Uczestnicy będą mieli okazję sprawdzić styl którego pokolenia reprezentują. Przedstawione zostaną sposoby motywowania i zarządzania.

RADZENIE SOBIE ZE STRESEM

Wystąpienie w pigułce, o mechanizmach powodujących dyskomfort, a czasem spore problemy; o tym po co jest stres i jak sobie radzić z jego nadmiarem w życiu. Warsztat okraszony ciekawymi ćwiczeniami.

WORK LIFE BALANCE

Praktyczne przykłady oraz ćwiczenia dla pracodawców i pracowników, pozwalające na wprowadzenie w życie równowagi między życiem a pracą.

KONSULTACJE I COACHING



Wolisz indywidualne spotkania? Potrzebujesz podjąć decyzję, obrac kierunek zmian?

Polecamy spotkania dla kadry menadżerskiej. Coaching jest efektywnym podejściem pozwalającym na pogłębienie świadomości, opracowanie planów działania, odkrycie zasobów i motywacji, skuteczniejszą realizację celów. Współpracujący coachowie mają **doświadczenie biznesowe i życiowe**. Posiadają **certyfikacje organizacji coachingowych**. Proponujemy również **spotkania konsultacyjne**

z psychologami, handlowcami, menedżerami, które wspierają organizację w zakresie rozwoju umiejętności, przejścia trudnych sytuacji.

Spotkania są prowadzone indywidualnie: „twarzą w twarz” lub przez Skype - 45 minut





Chcesz podnieść swoje kwalifikacje trenerskie? Masz w zespole ekspertów, którzy nie potrafią ciekawie prowadzić zajęć? Twoje grupy szkoleniowe są trudne?

Zamów szkolenie trenerskie!

Od 2006 roku trenerzy współpracujący wspierają rozwój trenerski współpracując z różnymi szkołami trenerów (np. Szkoła Trenerów Elżbiety Sołtys), przygotowując nauczycieli do prowadzenia programów rozwoju kompetencji społecznych, dydaktyków uczelni wyższych, ekspertów produktowych. Przy okazji kilkunastu programów tworzyliśmy podstawy merytoryczne i podręczniki. Możemy poprowadzić szkolenia zamknięte z zakresu:

PROJEKTOWANIE SZKOLEŃ

Proponowane zakresy tematyczne:

- andragogika;
- przegląd metod aktywnych;
- badanie potrzeb rozwojowych;
- projektowanie scenariusza szkoleniowego;
- cykl Kolb'a
- Wsparcie przy doborze metod i projektowaniu konkretnego szkolenia

PROWADZENIE SZKOLEŃ

Proponowane zakresy tematyczne:

- prowadzenie mini-wykładów;
- metody i techniki w szkoleniach;
- budowanie relacji z grupą;
- koleżeńska superwizja;
- zakłócające zachowania;
- trudne sytuacje podczas szkoleń

OSOBA TRENERA

Proponowane zakresy tematyczne:

- radzenie sobie z treścią i wewnętrznym krytykiem;
- autoprezentacja;
- motywacja;
- rozwój osobisty;
- przekonania/wartości a prowadzenie grupy

Prowadzimy szkolenia od pełnych kursów (280 godz.) po pojedyncze szkolenia z konkretnego tematu. Uczestnikom udostępniamy bogatą literaturę, zasób metod oraz dostęp do platformy testowej.

FACYLITACJA SPOTKAŃ/ WARSZTATY STRATEGICZNE

Cele szkolenia: Nauka odczytywania własnych emocji i innych ludzi.

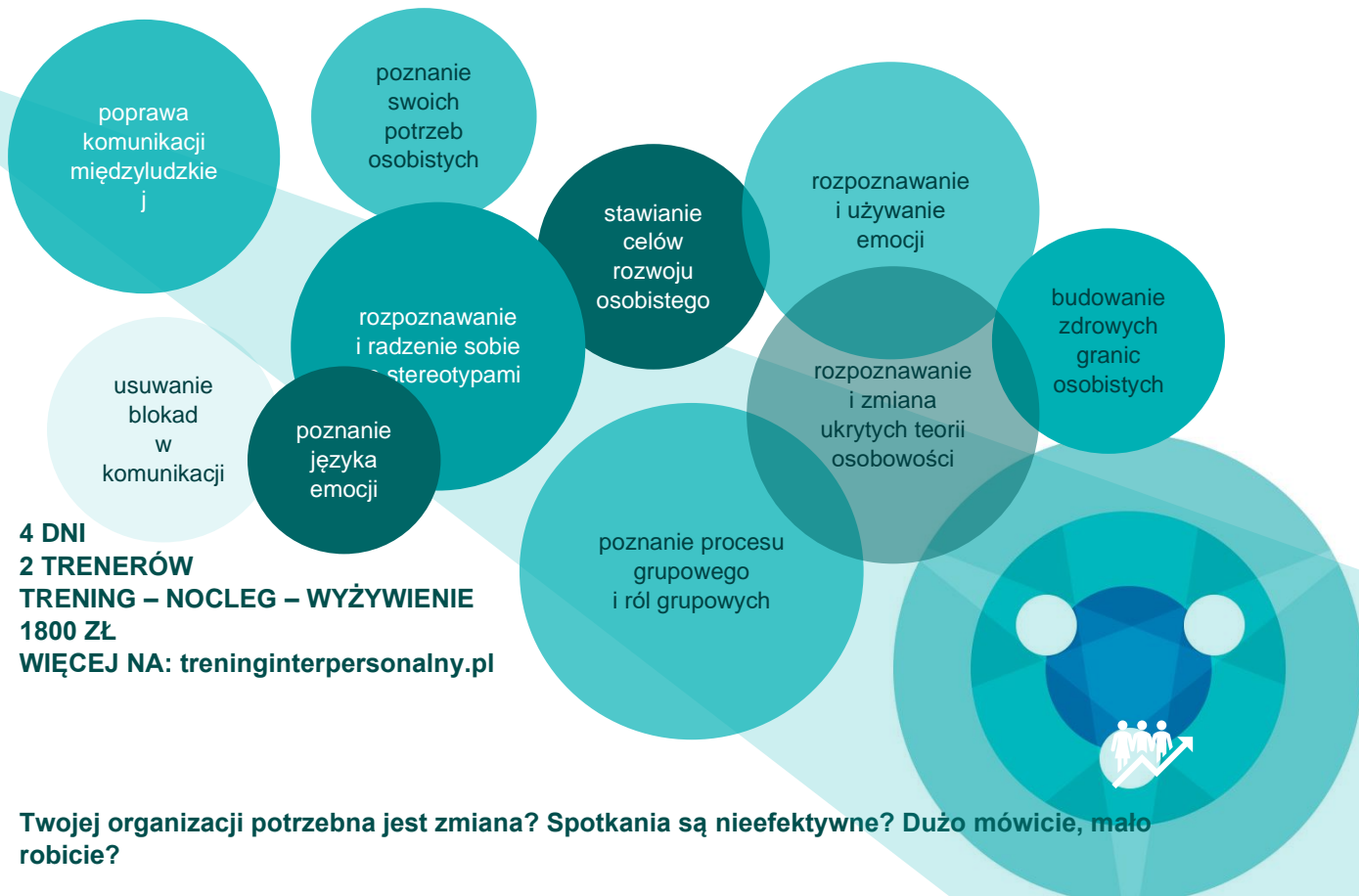
Proponowane treści: proces grupowy, role w grupie, proces grupowy, wyrażanie emocji, asertywność, relacje międzyludzkie. Pełen opis metody na stronie: treninginterpersonalny.pl (szkolenie 4-dniowe).

Korzyści dla klienta: Świadomość siebie i swoich emocji, lepsze nawiązywanie relacji.

Trening interpersonalny to doskonała okazja, by **lepiej poznać siebie i swój sposób funkcjonowania w świecie/grupie**. Jest to metoda, która opiera się na **doświadczeniu** przez uczestników sytuacji, w której to od nich będzie zależało to co się będzie działo w czasie samego treningu. Trener wraz z grupą pozwala uczestnikom w bezpiecznym otoczeniu na lepsze poznanie siebie i badanie swoich zachowań. Każdy z uczestników może rozwijać w sobie umiejętności związane z szeroko pojętymi kompetencjami interpersonalnymi, takimi jak komunikacja, wyrażanie emocji czy funkcjonowanie w grupie. Interpersonalny jest zanurzony w nurcie psychologii humanistycznej. **Nie ma struktury**, zaplanowanego przebiegu, choć może zawierać **elementy psychoedukacji**. Nastawiony jest głównie na **rozwój umiejętności międzyludzkich**, ale zawiera też element pracy nad swoimi indywidualnymi obszarami rozwoju.

JAK PISAŁ CARL ROGERS, UDZIAŁ W TRENINGU DAJE SZANSĘ ODRZUCENIA MASEK I UJAWNIEŃ SWOJEGO PRAWDZIWEGO „JA”. TO WŁAŚNIE EKSPRESJA SIEBIE I EMOCJONALNE DOŚWIADCZENIE SPOTKANIA Z DRUGIM CZŁOWIEKIEM SĄ ISTOTĄ TRENINGU.

TRENING INTERPERSONALNY POZWALA NA:



4 DNI
2 TRENERÓW
TRENING – NOCLEG – WYŻYWIENIE
1800 ZŁ
WIĘCEJ NA: treninginterpersonalny.pl

Twojej organizacji potrzebna jest zmiana? Spotkania są nieefektywne? Dużo mówicie, mało robicie?



Wiele **zebrań, spotkań, warsztatów** jest całkowicie bezproduktywnych. Towarzyszą im przekonania, że to strata czasu, że nic się nie zmieni, nie porozumiemy się. Często górę biorą emocje, dyskusje dominują silne osobowości, a kiedy grupa skoncentruje się na problemie, to nie potrafi z niego wyjść.

Proponujemy Państwu poprowadzenie spotkania/warsztatu. **Moderacja to proces ułatwiania dyskusji, usprawniania wykorzystania czasu i potencjału zespołu.** To umiejętność prowadzenia grupy ku synergii. Mówiąc językiem psychologicznym zyskujemy efekt facylitacji grupowej. To głównie po to ludzie pracują w zespołach, szkolą się w grupach, biorą udział w zebraniach. **Pracujemy w grupach, żeby było efektywniej, kreatywniej, skuteczniej.**

Na państwa zaproszenie poprowadzimy spotkania dotyczące: **opracowania koncepcji, strategii, rozwiązania konfliktu, konsultacje.**

Przykładowe metody, które stosujemy podczas tego typu spotkań:

CEBULA SYSTEMOWA polega na przydzieleniu grupom odrębnych funkcji: hipotez, pytań, rozwiązań. Moderowanie tego spotkania pozwala na zrozumienie procesów, wypracowanie dużej liczby dobrej jakości rozwiązań.

MODEROWANA DYSKUSJA GRUPOWA zgodnie z założonymi pytaniami, moderowana przez 1 osobę, odpowiedzialną za etapy dyskusji i kierowanie głosami uczestników.

KAPELUSZE DE BONO struktura dyskusji ułożona jest z logiką kolorów „kapeluszy”: opis faktów, krytyka, optymizm, twórczość. Uczestnicy przechodząc przez kolejne fazy produkują opinie.

METAPLAN uczestnicy pracując w podgrupach (podzielonych ze względu na projekty), opracowują odpowiedzi na pytania: **JAK JEST, JAKO POWINNO BYĆ, DLACZEGO TAK NIE JEST, WNIOSKI.** Odpowiedzi będą oscylowały wokół pytań badawczych.

MODERACJA metoda polega na zebraniu odpowiedzi uczestników zapisanych na kartach. W kolejnym etapie nadaje się priorytety dyskusji oraz nagłówki dla grup. Uczestnicy dyskutują nad określonymi tematami w podgrupach i przedstawiają efekty reszcie grupy, następuje kolejna faza dyskusji. Efekty są zapisywane na kartach flipchartowych.

OPEN SPACE TECHNOLOGY metoda dyskusji grupowej polegającej na dowolnym doborze uczestników do tematów i opracowaniu rozwiązań.

SYNEKTYKA metoda twórczego myślenia polegająca na opracowaniu analogii do danego problemu, rozwiązaniu tej analogii a następnie dopasowaniu rozwiązań do prawdziwej sytuacji

Stosujemy również metody opisywane w literaturze jako **GAMESTORMING.**

TESTY PSYCHOLOGICZNE I KOMPETENCYJNE



Chcesz poznać swojej silne i słabe strony? Jakim jesteś typem? Jak wypadasz na tle innych?

Posiadamy zestawy **trafnych i rzetelnych testów** typu papier/ołówek **Polskiego Towarzystwa Psychologicznego**, jak również quasi-testy służące edukacji i refleksji nad swoim rozwojem. Diagnostą są psychologami lub osobami, które ukończyły kursy kwalifikacyjne w PTP.

Testy przez nas proponowane badają obszary:

- **PREDYSPOZYCJE OSOBISTE**
 - Testy osobowości
 - Stres
- **UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE**
 - Komunikacja
 - Konflikt
 - Kompetencje społeczne
 - Inteligencja emocjonalna
- **ZESPÓŁ, GRUPA**
 - Role w grupie
 - Diagnoza zespołu
 - Przemiany pokoleniowe
 - Style trenerskie
 - Zdiagnozuj uczestnika
- **SPRZEDAŻ**
 - Twój styl sprzedaży
 - Typologia klienta
- **ORGANIZACJA**
 - Diagnoza potrzeb szkoleniowych
 - Standardy rozwoju organizacji pozarządowej
- **PRZYWÓDZTWO**
 - Model kompetencji menedżerskich
 - Style zarządzania

ZAMÓW WIZYTĘ
DIAGNOSTY
Z TESTAMI
DLA SIEBIE
LUB TWOJEGO
ZESPOŁU



BADANIA SPOŁECZNE I MARKETINGOWE/ EWALUACJA



Kto będzie Twoim najlepszym klientem? Co przyniosły Twoje zrealizowane projekty? Co ludzie myślą o Twoich działaniach?

Badacze współpracujący z Instytutem Witelon to psychologowie, socjologowie, ewaluatorzy, specjaliści ds. marketingu, pracownicy uczelni wyższych. Pozwala nam to dobrać konkretny **dedykowany zespół badawczy** do każdego projektu. Możemy zaoferować wsparcie:

- **Przegląd literatury**
- **Tworzenie narzędzi**
- **Prowadzenie badań jakościowych i ilościowych**
- **Analiza statystyczna i jakościowa**
- **Raporty i udzielenie rekomendacji**

Jako firma przeprowadziliśmy do tej pory 20 projektów badawczych. Jesteśmy członkiem Polskiego Towarzystwa Ewaluacyjnego.

BADANIA OPINI

sondujemy: jak reagują, co uważają, czują, myślą klienci/ konsumenci/ grupy/ społeczności.

KOMPETENCJE PRACOWNIKÓW

ocena pracowników, budowanie modeli kompetencji, ocena rozwoju kompetencji.

BADANIE POTRZEB SZKOLENIOWYCH I ROZWOJOWYCH

rzetelne przygotowanie szkoleń oraz ocena ich efektywności krótko i długoterminowej.

SATYSFAKCYJA PRACOWNIKÓW

ocena środowiska pracy, procesów, relacji. Dowiesz się co poprawić, a co kontynuować w Twojej firmie.

PROGRAMY ROZWOJOWE

oceniaamy skuteczność rozwoju kadry kierowniczej i pracowników w wyniku udziału w programach rozwojowych.

PROGRAMY SPOŁECZNE

sprawdzamy poziom zakładanych zmian, efektów, wpływ programu na interesariuszy, beneficjentów. Mierzmy zmianę postaw, kompetencji, zachowań, efekty społeczne.

PROJEKTY

ewaluacja projektów społecznych, szkoleniowych, innowacyjnych. Sprawdzamy rezultaty, cele, produkty.

zawsze dbamy o:
**METODOLOGIE,
BADACZY
SPECJALISTÓW,
OPRACOWANIE
WYNIKÓW,
RAPORTY.**

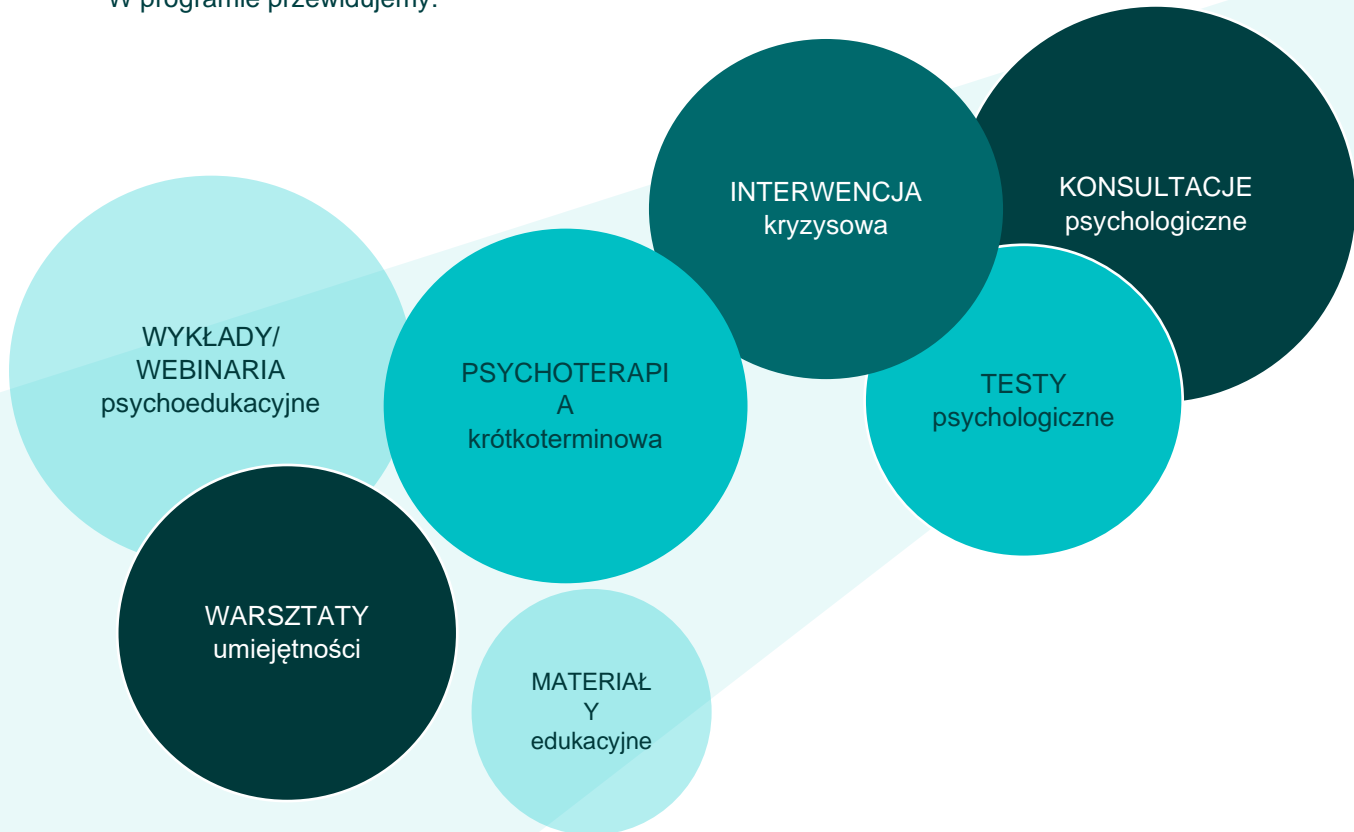
WSPARCIE PRACOWNIKÓW W KRYZYSIE PANDEMII COVID-19



PROGRAM I OFERTA MERYTORYCZNA

Sugerujemy, by program wsparcia jako zamknięty projekt trwał do końca roku 2020. W trakcie trwania programu, jak i po jego zakończeniu jesteśmy gotowi organizować dodatkowe usługi, udzielać dodatkowego wsparcia.

W programie przewidujemy:



Kadra dedykowana do projektu:

- **3 psychologów trenerów** 1 i 2 stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego z 15-letnim stażem praktycznym
- **5 psychologów psychoterapeutów w nurcie Gestalt/ Poznawczo Behavioralnym** (kobiety i mężczyźni w różnym wieku), praktyków, również pracujących w biznesie

Sugerujemy, aby udzielający pomocy/konsultujący, nie byli anonimowi. Daje to możliwość bardziej świadomego wyboru klientkom_tom. W wymagających sytuacjach deklarujemy znalezienie odpowiedniego specjalisty lub udostępnienie adresów odpowiednich ośrodków.

Na potrzeby programu stworzymy specjalny adres e-mail oraz dedykowany numer telefonu. Umożliwi o szybkie umawianie konsultacji i dyskrecję. Technologia używana podczas konsultacji oparta będzie o narzędzia Google (meet, disc, jamboard, mail, hangout). Sugerujemy, by jak najwięcej konsultacji odbywało się z użyciem kamery. Jesteśmy otwarci na sugestie i oczekiwania Klienta. **Więcej w ofercie szczegółowej.**

Podejścia Proaktywne

SZCZEGÓŁOWA OFERTA WSPÓŁPRACY
Z BRAINCORE DOSTĘPNA OSOBNO.

WSPÓŁPRACA Z BRAINCORE

Coaching W Szkołach

Nasze sesje coachingowe w szkołach i instytucjach edukacyjnych są realizowane zgodnie z opracowaną metodologią, koncentrując się na indywidualnym potencjale uczniów. Uważamy, że każda szkoła i instytucja edukacyjna tworzy ekosystem, który w całości powinien opracować swoją drogę rozwoju przed podjęciem jakichkolwiek działań.

Dlaczego Braincore?

Unikalna I Natychmiastowa Prezentacja Indywidualnego Profilu Poznawczego

Nasz system generuje indywidualny profil poznawczy natychmiast po zakończeniu testu przez ucznia, prezentując szeroki zakres wymiarów, w tym unikalne wartości NAD®, mocne i słabe strony, wskaźniki emocjonalne i wiele innych. BrainCore proponuje również test umiejętności zawodowych, który pomaga uczniom wybrać najlepszą dla nich ścieżkę edukacyjną.



BRAIN **C+ORE**
Education

- + Test BrainCore
- + Indywidualne podejście do ucznia
- + Platforma edukacyjna dla nauczycieli
- + Coaching

Proste Rozwiązania Dla Nauczycieli I Uczniów

System BrainCore daje nauczycielom dostęp do informacji dotyczących każdego ucznia, a także całej grupy uczniów z różnych klas. Wskazuje problemy i trudności w przyswajaniu wiedzy, uwzględniając ich poziom – wysoki, średni lub niski – i proponuje odpowiednie rozwiązania, które można wykorzystać podczas każdej lekcji. Platforma BrainCore umożliwia nauczycielowi poznanie najczęstszych trudności wszystkich uczniów i proponuje cały szereg działań, które mogą być zastosowane podczas zajęć.

Platforma BrainCore

Platforma BrainCore pozwala nauczycielowi zapoznać się ze szczegółowymi raportami dotyczącymi profilu poznawczego każdego ucznia. Proponuje również najpilniejsze interwencje i sposoby rozwiązania dla każdego problemu – indywidualnie i grupowo, dla całej klasy.



Inspiracją dla nazwy Instytutu była osoba Witelona (Vitello, Witelo)

- pierwszego polskiego naukowca, który w pracach nad optyką poruszał kwestię PERSPEKTYW postrzegania. Zauważył m.in., że jako ludzie co innego możemy widzieć, a co innego sądzić o tym co widzimy. Nasze sądy są zależne od wielu wpływów, np. kultury.

Jego podstawowy eksperyment pokazał, że usunięcie przeszkody z przebiegu promienia światła pozwala światłu oświetlić szerszy obszar. Te badania przyświecają działalności Instytutu. **Różnorodność metod pozwala poszerzyć, zmienić perspektywy i zobaczyć więcej dzięki usuwaniu przeszkód postrzegania.**

Praca Instytutu oparta jest o metodologię badań naukowych, wiedzę naukową. Dbamy o rzetelność działań i narzędzi. Poddajemy ewaluacji własne działania, by stale się rozwijać. Jednocześnie dbamy o **dobre relacje z klientami i wzajemny szacunek**. Każde badanie realizujemy metodą projektową, dzięki czemu precyzyjnie wyznaczamy cele, rzetelnie oszacowujemy zasoby i koszty oraz dobieramy adekwatne narzędzia. Naszą pracę charakteryzuje stały kontakt z klientem, duże zaangażowanie w przebieg badania i rzetelne przeprowadzenie działań. Nasz zespół to 5 współpracujących trenerów i 4 badaczy.



Działalność prowadzę od 2005 roku jako: psycholog, trener II st. PTP, ewaluator. Działam na rzecz rozwoju swoich klientów w pracy indywidualnej i grupowej (ponad 10.000 godzin szkoleniowych): w biznesie, oświacie, samorządach, organizacjach pozarządowych. W pracy bardzo inspirowa mnie różnorodność perspektyw ludzi, a jednocześnie wiara w budowanie dobrych relacji między nimi.

Zapraszam do współpracy!

Tomasz Walczko





TOMASZ WALECZKO

Jestem psychologiem, trenerem II stopnia PTP, trenerem rozwoju umiejętności interpersonalnych, pracuję w biznesie i organizacjach pozarządowych. Prowadzę Instytut Witelon badający efekty szkoleń, programów rozwojowych, tworzącym narzędzia ewaluacyjne. „Moim głównym celem pracy trenerskiej jest uruchomienie zmiany perspektywy uczestników i rozpoczęcie drogi w zmianie emocjonalnej, osobistej i budowanie kompetencji interpersonalnych umożliwiających dobrą współpracę, funkcjonowanie między ludźmi.”

WYKSZTAŁCENIE TRENERSKIE:

- Szkolenie asesorskie: Ocena Potencjału Zawodowego (OK.JFM); 2004
- Studium Socjoterapii i Treningu Interpersonalnego (Krakowskie Centrum Psychodynamiczne); 2004
- Szkoła Trenerów i Doradców Personalnych (Pracownia Psychologiczna Elżbieta Sołtys w Krakowie); 2005
- Akademia Treningu Interpersonalnego (Pracownia Psychologiczna Elżbieta Sołtys w Krakowie); 2007

DOŚWIADCZENIE TRENERSKIE:

Szkolenia dla administracji publicznej (samorząd, instytucje)

100h

Radzenie sobie ze stresem, komunikacja, współpraca w zespole, rola lidera, motywowanie pracowników.

Moderacja warsztatów, spotkań biznesowych i

600h

Praca na realnych problemach, moderacja dyskusji - konferencje, ewaluacja, panele eksperckie, opracowanie planów rozwoju, strategia gminy, ewaluacja projektów, moderacja grup konferencyjnych.

Szkolenia dla

3000h

Badanie potrzeb szkoleniowych i ewaluacja, projektowanie szkoleń, prowadzenie szkoleń (radzenie sobie z zakłóceniami), poziom podstawowy i doskonalący.

Szkolenia dla biznesu

2500h

Budowanie relacji, zarządzanie zespołem, zarządzanie zmianą, komunikacja interpersonalna, prowadzenie zebrań, motywowanie pracowników, rozwiązywanie konfliktów, autoprezentacja, zarządzanie projektem.

Organizacje pozarządowe

600h

Moderacja spotkań, współpraca, budowanie zespołu, rozwiązywanie konfliktów, komunikacja interpersonalna, zarządzanie projektami i zespołami.

Oświata, edukacja (uczelnie wyższe, szkoły, nauczyciele)

400h

wypalenie zawodowe, rozwój kompetencji społecznych, radzenie sobie z trudnymi zachowaniami uczniów, budowanie zespołu, nowoczesne metody nauczania.

Rozwój osobisty

1300h

600h treningów interpersonalnych, 200h warsztatów psychoedukacyjnych, 500h coachingu menadżerów, kadry naukowej, młodzieży

Badania społeczne, ewaluacyjne i marketingowe

o wartości ok. 300 000 zł

Badania dla 10 podmiotów, w sumie 20 projektów; z użyciem: CAWI, PAPI, CAPI, testy, FGI, IDI, analizy danych zastanych.

WYKSZTAŁCENIE BADAWCZE:

- 5-letnie studia psychologiczne z naciskiem na badania eksperymentalne
- Studium Podyplomowe Ewaluacji Programów Społecznych Uniwersytet Warszawski

Jest Trenerem Biznesu. Przeprowadził ponad 11.000 godzin szkoleń w tym ponad 1000 godzin Treningów Interpersonalnych (Business-Relation Group Coaching). Posiadam uprawnienia I i II stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego do prowadzenia szkoleń edukacyjnych i Treningów Interpersonalnych. Celem w pracy z grupami jest dopasowanie wiedzy i kompetencji do odbiorców.

„Wierzę, że człowiek jest w stanie poszerzać swoje horyzonty przez całe życie i staram się adaptować koncepcje teoretyczne do potrzeb swoich klientów. Łączę wiedzę uniwersytecką z potrzebami praktyków.”

WYKSZTAŁCENIE TRENERSKIE:

- Certyfikat Trenera I i II stopnia- (rekomendacja nr. 440), 2009
- Trener Treningu Interpersonalnego - Akademia Treningu Interpersonalnego, Kraków, 2007-2008
- Trener Biznesu - Szkoła Trenerów Biznesu i Doradców Personalnych, Kraków, 2003-2004
- magister Psychologii, Uniwersytet Opolski, Opole, 1998-2003

Doświadczenie Trenerskie:

Szkolenia dla biznesu

1500h

Budowanie relacji, zarządzanie zespołem, zarządzanie zmianą, komunikacja interpersonalna, prowadzenie zebrań, motywowanie pracowników, rozwiązywanie konfliktów, autoprezentacja, zarządzanie projektem, planowanie strategiczne, budowanie potencjału managerskiego, radzenie sobie ze stresem.

Szkolenia dla trenerów

3200h

Badanie potrzeb szkoleniowych i ewaluacja, projektowanie szkoleń, prowadzenie szkoleń (radzenie sobie z zakłóceniami). Prowadziłem szkolenia głównie w ramach współpracy z Pracownią Psychologiczną Elżbiety Sołtys Jan Robert Sołtys (8 edycji Szkoły Trenerów Biznesu i Doradców Personalnych; Projekty: Od diamentu do brylantu I i II, Wachlarz Kompetencji Trenerskich, Kompendium Kompetencji Trenerskich, Trener Sukcesu) oraz Fundacji Cultura Mentis (4 edycje szkoły trenerów - PWP Mój drugi zawód i PWP Do przodu).

Organizacje pozarządowe

2200h

Współpraca, budowanie zespołu, rozwiązywanie konfliktów, komunikacja, budowanie planów strategicznych, wytyczanie celów, motywowanie pozafinansowe.

Oświata,

3300h

Umiejętności społeczne i osobiste, kompetencje interpersonalne, motywowanie siebie i uczniów, wypalenie zawodowe, przeciwdziałanie wykluczeniu, radzenie sobie z przemocą w internecie.

Rozwój osobisty

1750h

Ok. 1200 godzin treningów interpersonalnych oraz 200 godzin warsztatów rozwojowych z obszarów takich jak: asertywność, wytyczanie celów, samowiedza. Coaching: ok. 350 godzin: kadra menedżerska, bezrobotni, młodzież

Instytut Witelon współpracuje w wieloma specjalistami z dziedziny psychologii, badań społecznych, ewaluacji, szkoleń oraz psychoterapii. Do każdego projektu zapewniamy zespół, który z najwyższą starannością, łącząc najnowszą wiedzę ze swoim wieloletnim doświadczeniem, pracuje na rzecz naszych klientów.

NAZWA I ADRES OFERENTA



instytut
witelon

Instytut Witelon Tomasz Waleczko

NIP: 754-268-29-33

tel: +48 507 087 795

e-mail: t.waleczko@instytut-witelon.pl