



instytut  
witelon

KATALOG  
USŁUG ROZWOJOWYCH  
INSTYTUT WITELON  
OFERTA 2020



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

## SZKOLENIA



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.

### 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 bezpośrednie, 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.

## OBŚLUGA 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.

## PRZYWÓDZTWO

**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 wystąpień 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, obrać 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.





## TRENING INTERPERSONALNY

Chcesz zmienić coś w życiu? Potrzebujesz ulepszyć relacje z ludźmi? Poznaj bogaty świat emocji!

**Cele szkolenia:** Nauka odczytywania własnych emocji i innych ludzi.

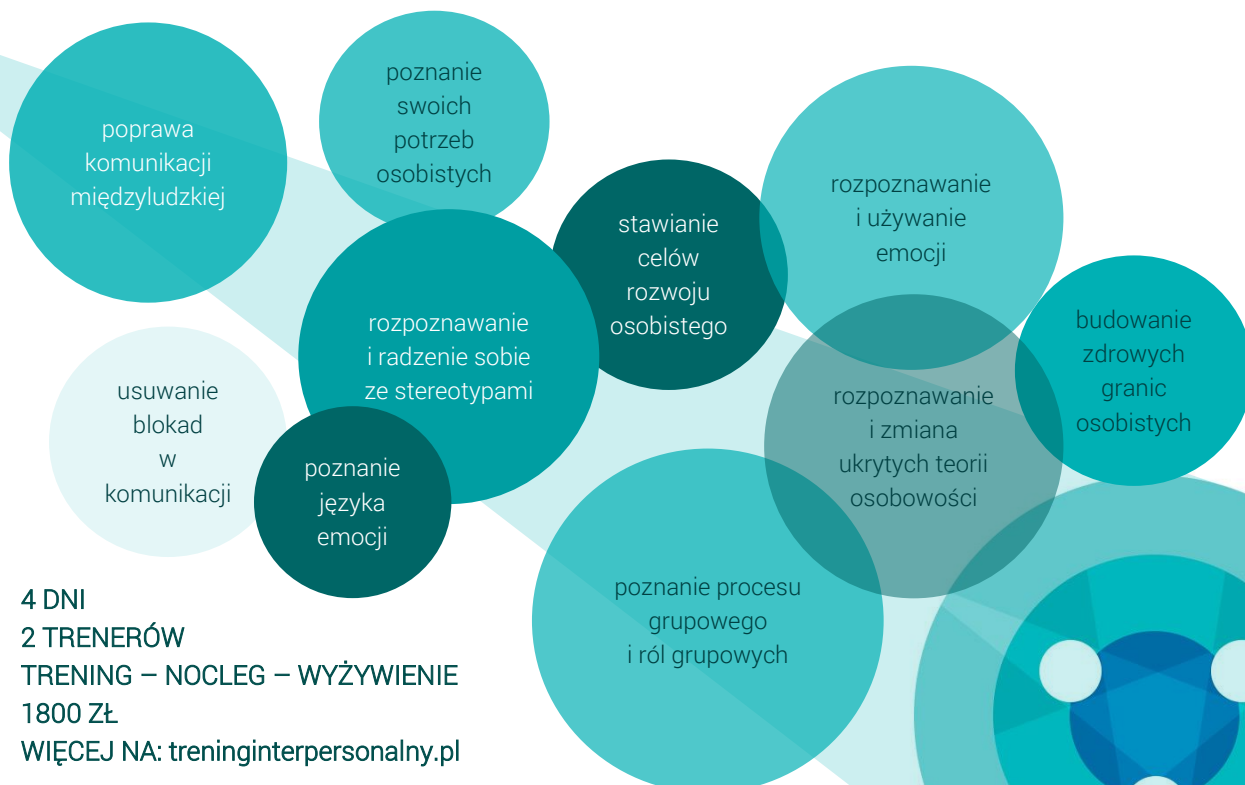
**Proponowane treści:** proces grupowy, role w grupie, proces grupowy, wyrażanie emocji, asertywność, relacje międzyludzkie. Pełen opis metody na stronie: [treninginterpersonalny.pl](http://treninginterpersonalny.pl) (szkolenie 4-dniowe).

**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. trening 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:





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





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.

### SATYSFAKCJA 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.

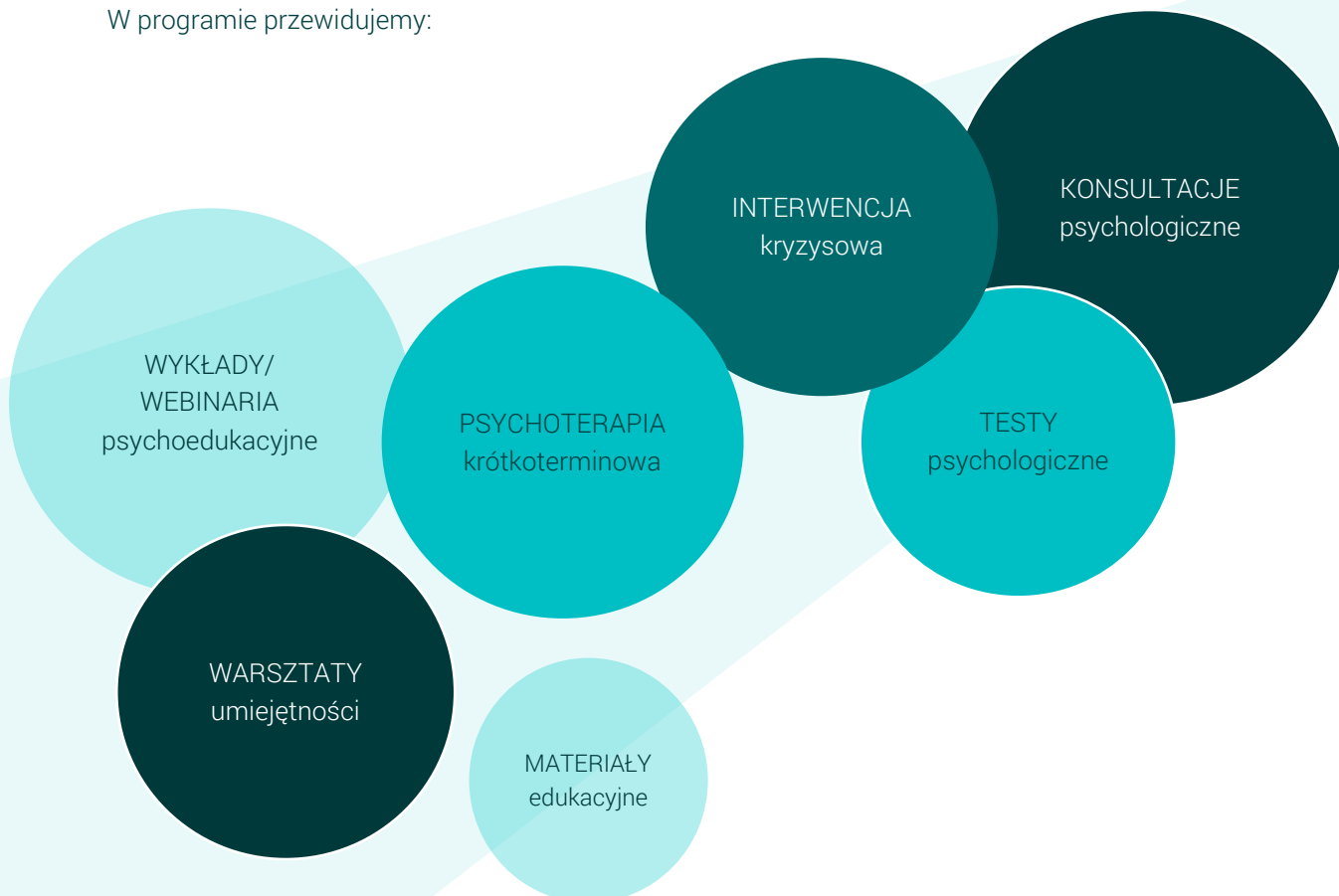
zawsze dbamy o:  
**METODOLOGIĘ,  
BADACZY  
SPECJALISTÓW,  
OPRACOWANIE  
WYNIKÓW,  
RAPORTY.**



## 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 Behawioralnym** (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.

### Badania Naukowe


Dzięki pojawieniu się nowych odkryć w neuronauce i neuroinformatyce, zebraliśmy cenne informacje w naszym własnym laboratorium badawczym. W rzeczywistości pojawienie się "BrainCore Education" opiera się na naszych analizach!

### Indywidualizowane Raporty

Opracowaliśmy neuro activated diagnostic® (NAD). Dzięki wykorzystaniu modeli obliczeniowych neuronów, w szczególności danych psychometrycznych, jesteśmy w stanie sporządzić zindywidualizowane raporty dotyczące sposobów nauczania.

### 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.



**BRAIN** **CORE**  
Education

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

# 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.

### 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 umożliwi 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 inspiruje mnie różnorodność perspektyw ludzi, a jednocześnie wiara w budowanie dobrych relacji między nimi.*

*Zapraszam do współpracy!*

*Tomasz Waleczko*





## 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 strategicznych

600h

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

#### Szkolenia dla trenerów

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

## SŁAWOMIR PRUSAKOWSKI

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, edukacja

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](mailto:t.waleczko@instytut-witelon.pl)