



Oferta szkoleniowa Wszechnicy UJ



WSZECHNICA

UNIWERSYTETU
JAGIELLOŃSKIEGO

SZKOŁA FACYLITATORÓW

SZKOŁA FACYLITATORÓW

Każdy, kto doświadczył pracy w grupie wie, że osiągnięcie efektywnej współpracy w jej obrębie bywa wyzwaniem. Poziom trudności wzrasta, gdy praca dotyczy tematu kluczowego, pilnego, spornego. Nowym zadaniem, z którym każdy z nas zetknął się w ostatnich latach, jest angażowanie i wspieranie efektywności grupy podczas pracy online.

Szkoła Facylitatorów to unikalny w Polsce kompleksowy program, który powstał, by rozwijać umiejętności samodzielnego projektowania i prowadzenia pracy z grupami. Uczymy facylitowania spotkań bezpośrednich i facylitowania w środowisku online. Koncentrujemy się na praktycznych umiejętnościach, które pozwolą na swobodne facylitowanie w obu typach spotkań, łączenie pracy w tych dwóch środowiskach i maksymalne wykorzystanie tkwiących w nich – różnych – możliwości.

Dzięki kompetencjom zdobytym w Szkole Facylitatorów, uczestnicy będą potrafili świadomie i efektywnie:

- / stosować facylitację w takiej formie i zakresie, który najlepiej odpowiada zagadnieniu stojącemu przed grupą i organizacją,
- / budować zaangażowanie członków grup do działania, poprzez umożliwienie współdecydowania,
- / osiągać lepsze rezultaty spotkań, dzięki wykorzystaniu potencjału zespołu i zastosowaniu adekwatnych metod.

PROGRAM

Program Szkoły Facylitatorów oparty jest na profilu kompetencji facylitatora Core Facilitators Competences Framework, opracowanym przez International Association of Facilitators i wyposaża w umiejętności umożliwiające międzynarodową certyfikację.

Program Szkoły Facylitatorów:

- / koncentruje się na zastosowaniu facylitacji w organizacjach: prowadzeniu facylitacji w zespołach i grupach roboczych,
- / jest skonstruowany tak, by czas na szkoleniach przeznaczyć na praktykowanie, a zaplecze teoretyczne dostarczać poprzez webinaria,
- / łączy umiejętności facylitowania spotkań bezpośrednich i spotkań online, uczy w jakich sytuacjach spotkanie online będzie dobrym wyborem, a kiedy postawić na spotkanie bezpośrednie,
- / dostarcza narzędzi i przed wszystkim uczy jak angażować i korzystać z potencjału grupy,
- / przewiduje wsparcie prowadzących w przygotowaniu spotkania facylitowanego prowadzonego przez uczestników w miejscu ich pracy.

ADRESACI SZKOLENIA

Szkoła Facylitatorów skierowana jest do osób, które potrzebują rozwinąć umiejętności angażowania grup i zespołów do wspólnego:

- / rozwiązywania problemów,
- / podejmowania decyzji, planowania działań,
- / tworzenia rozwiązań, produktów,
- / wymiany wiedzy.

W szczególny sposób program adresowany jest do:

- / liderów zmiany,
- / kierowników projektu i produktu,
- / specjalistów ds. HR,
- / trenerów,
- / konsultantów,
- / szefów firm, organizacji, instytucji,
- / menedżerów.

Zapraszamy osoby z minimum rocznym doświadczeniem pracy z grupami.

Warunkiem ukończenia jest uczestnictwo w treningu interpersonalnym.

EFEKTY SZKOLENIA

Absolwent Szkoły Facylitatorów:

- / zna założenia, na których opiera się proces facylitacji w grupie,
- / rozumie rolę facylitatora, jej odmiennosc w stosunku do innych pełnionych ról i jest świadomy zasad etycznych pracy facylitatora,
- / adekwatnie wykorzystuje umiejętności facylitacyjne w prowadzonych przez siebie działaniach,
- / potrafi zdiagnozować potrzebę przeprowadzenia facylitacji, ustalić jej cel, rezultaty i formy pracy, a także uzgodnić je z grupą,
- / potrafi zaprojektować sesje facylitowane odpowiadające na różne zapotrzebowania,
- / potrafi zastosować podstawowe metody facylitacyjne służące: tworzeniu nowych rozwiązań, produktów, rozwiązywaniu problemów, planowaniu oraz wymianie wiedzy,
- / potrafi uruchamiać potencjał poszczególnych osób jak i grupy jako całości,
- / rozumie procesy dziejące się w grupie, potrafi tworzyć bezpieczne środowisko oraz zapobiegać powstawaniu typowych, trudnych sytuacji w pracy z grupą i adekwatnie reagować, jeśli sytuacje te wystąpią.

ZARYS PROGRAMU

TRENING INTERPERSONALNY

FORMA PRACY

Trening interpersonalny to sytuacja edukacyjna, czyli proces uczenia się w oparciu o doświadczenia interpersonalne uczestników, uzyskiwane i analizowane w czasie jego trwania. Materiałem do pracy jest to, co realnie „tu i teraz” wydarza się pomiędzy uczestnikami. Trening interpersonalny przebiega w oparciu o proces grupowy. Interakcje, jakie zachodzą w grupie, dają możliwość odkrywania wiedzy o tym, jak każdy funkcjonuje w grupie, w jaki sposób komunikuje się i jaki ma to wpływ na inne osoby.

CELE

Głównym celem treningu interpersonalnego jest rozwijanie kompetencji osobistych i społecznych, a w szczególności:

- / rozwijanie umiejętności rozpoznawanie swoich emocji i motywów swojego zachowania,
- / zwiększanie empatii wobec przeżywanych emocji i potrzeb innych,
- / doskonalenie umiejętności wyrażania myśli i uczuć,
- / doskonalenie umiejętności przyjmowania i udzielania informacji zwrotnych,
- / rozwijanie umiejętności radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych,
- / zwiększenie świadomości sposobu wchodzenia w relacje z innymi.

Udział w treningu interpersonalnym jest obowiązkowy dla osób, które jeszcze nigdy nie uczestniczyły w takim doświadczeniu, dla pozostałych osób udział jest fakultatywny. Trening interpersonalny jest osobnym programem i nie jest wliczony w czas realizacji Szkoły Facylitatorów.

WARSZTAT WPROWADZAJĄCY

CELE

- / Poznanie podstawowych i zaawansowanych funkcji środowiska do spotkań online wykorzystywanych w facylitacji zdalnej (Zoom);
- / Poznanie narzędzi online wykorzystywanych w trakcie Szkoły Facylitatorów (Miro, Jamboard);
- / Rozwój umiejętności wykorzystywania narzędzi we własnej praktyce.

PROGRAM - online -

- / Podstawowe funkcje Zooma;
- / Narzędzia Zooma wykorzystywane w facylitacji (udostępnianie ekranu, rysowanie, ankiety);
- / Funkcje i sposób wykorzystania białych tablic (Jamboard, Miro) do pracy z grupą;
- / Sesja pytań i odpowiedzi.

Uczestnictwo nie jest obowiązkowe. Zapraszamy osoby, które mają nieduże doświadczenie w pracy w środowisku zdalnym i chciałyby poznać podstawowe funkcje programów wspomagających spotkania online.

MODUŁ 1

Umiejętności facylitacyjne w pracy z grupą

CELE MODUŁU

- / Poznanie najważniejszych założeń pracy facylitacyjnej i zadań facylitatora;
- / Rozwój kluczowych kompetencji facylitowania pracy grupy, niezbędnych do prowadzenia spotkań/warsztatów każdego rodzaju;
- / Rozwój umiejętności zaplanowania facylitacji;
- / Poznanie środowiska online jako przestrzeni do uczenia się i prowadzenia facylitacji;
- / Rozwijanie umiejętności korzystania z powszechnie dostępnych narzędzi online wspierających pracę grupową;
- / Rozwijanie umiejętności budowania relacji w grupie pracującej stacjonarnie i online.

PROGRAM DZIEŃ 1 i 2 - online -

- / Jak zacząć pracę z grupą – budowanie grupy wokół zadania, kontraktowanie pracy;
- / Czym jest facylitacja i podejście facylitacyjne;
- / Zadania facylitatora;
- / Sposoby przygotowania uczestników do pracy online od strony technicznej;
- / Jak dbać o grupę i angażować uczestników, pracując zdalnie;
- / Realizacja podstawowych elementów facylitacji w wersji online przy wykorzystaniu platform do spotkań i dedykowanych narzędzi.

PROGRAM DZIEŃ 3 i 4 - stacjonarnie -

- / Obszary stosowania facylitacji w organizacji;
- / Menedżer w roli facylitatora;
- / Planowanie facylitacji: kluczowe elementy procesu;
- / Jak działa grupa – typy grup, role, dynamika w pracy online i offline;
- / Jak facylitator może pomóc grupie skorzystać z potencjału różnorodności;
- / Narzędzia komunikacyjne w pracy facylitatora – uporządkowanie wiedzy dotyczącej narzędzi komunikacyjnych;
- / Indywidualne facylitowanie dyskusji;
- / Rola facylitatora – granice roli, postawa służąca facylitacji, dylematy w roli i zasady etyczne.

ZARYS PROGRAMU

MODUŁ 2

Metody facylitacyjne służące tworzeniu nowych rozwiązań lub produktów oraz rozwiązywaniu problemów

CELE MODUŁU

- / Zrozumienie mechanizmów poznawczych i społecznych generowania i rozwijania pomysłów w grupie;
- / Zdobywanie wiedzy stanowiącej bazę teoretyczną do facylitowania sesji wykorzystujących twórcze myślenie;
- / Rozwijanie umiejętności prowadzenia sesji zmierzających do kreowania pomysłów i rozwiązywania problemów;
- / Poznanie metod i technik uruchamiających potencjał twórczego myślenia w grupie;
- / Poznanie specyfiki facylitowania tego typu spotkań i przećwiczenie prowadzenia sesji;
- / Pogłębienie rozumienia dynamiki grupy i rozwój umiejętności radzenia sobie w sytuacjach trudnych.

WEBINAR

- / Czym jest twórcze myślenie? Krótkie wprowadzenie;
- / Wykorzystanie twórczego myślenia w pracy grupy (w kontekstach biznesowych i nie tylko).

PROGRAM DZIEŃ 1 i 2 - stacjonarnie -

- / Jak przygotować grupę do pracy kreatywnej?
- / Ćwiczenia uruchamiające różne aspekty twórczego myślenia – wprowadzenie;
- / Metody pracy kreatywnej: metody generowania pomysłów, metody modyfikacji i rozwijania pomysłów
- / Podejście Creative Problem Solving. Metody pracy z problemem: techniki eksplorowania problemu, techniki analizy problemu;
- / Struktura pracy problemowej - Jak projektować sesję rozwiązywania problemów?
- / Dynamika grupy raz jeszcze – typy trudnych sytuacji w zależności od zadania;

PROGRAM DZIEŃ 3 - online -

- / Rozgrzewki kreatywne, generowanie rozwiązań, techniki rozwiązywania problemów – wprowadzenie online prowadzone przez uczestników;
- / Wyzwania i trudności charakterystyczne dla kreatywnej pracy grupy;
- / Interwencje facylitacyjne.

ZARYS PROGRAMU

MODUŁ 3

Metody facylitacyjne służące zespołowemu podejmowaniu decyzji i planowaniu

CELE MODUŁU

- / Rozwijanie umiejętności prowadzenia sesji służących podejmowaniu decyzji oraz planowaniu;
- / Doskonalenie umiejętności projektowania sesji facylitacyjnych w zależności od zakontraktowanych celów i z uwzględnieniem specyfiki grupy;
- / Rozwijanie umiejętności prowadzenia sesji w wersji online.

WEBINAR

- / Jak podejmujemy decyzje? Trzy meta-strategie;
- / Korzyści, koszty i wyzwania w zespołowym podejmowaniu decyzji;
- / Jak podejmować trafne decyzje zespołowe? Waga procesu decyzyjnego;
- / Jak facylitować podejmowanie decyzji? Model S. Kannera.

PROGRAM DZIEŃ 1 - online -

- / Spotkanie facylitowane z lotu ptaka: struktura spotkania;
- / Struktury spotkań i metody facylitacyjne przydatne w zespołowym planowaniu;
- / Od wspólnej wizji do harmonogramu działań – jak korzystać z facylitacji na poszczególnych etapach planowania;
- / Sesje planowania zespołowego – praktyka online;
- / Jak wzmacniać motywację uczestników do realizacji planu.

PROGRAM DZIEŃ 2 i 3 - stacjonarnie -

- / Podejmowanie decyzji w zespole: warunki skutecznego podejmowania decyzji i metody decydowania w grupie;
- / Techniki facylitacyjne wspierające zespołowe podejmowanie decyzji;
- / Wyzwania i trudności charakterystyczne dla zespołowego podejmowania decyzji;
- / Metody uruchamiające wymianę wiedzy i doświadczeń;
- / Projektowanie sesji facylitacyjnych: współpraca ze sponsorem spotkania, dobór struktur i narzędzi, projekt od A do Z – praca w oparciu o case studies;
- / Praca z dużymi grupami.

ZARYS PROGRAMU

TRENING ZADANIOWY

/Wykonywany przez uczestników we własnym zakresie/

CELE

- / Celem treningu zadaniowego jest zastosowanie zdobytej wiedzy i umiejętności w swoich środowiskach.

PRZEBIEG

- / Trening zadaniowy polega na facylitowaniu min. 3 godzin spotkań (łącznie). Trening zadaniowy jest organizowany przez uczestników we własnym zakresie;
- / Program sesji realizowanej w ramach treningu zadaniowego uczestnik może skonsultować z wybranym trenerem Szkoły.

MODUŁ 4

Superwizja grupowa treningu zadaniowego, podsumowanie Szkoły

CELE MODUŁU

- / Poddanie grupowej refleksji doświadczenia zdobytego podczas treningu zadaniowego;
- / Pogłębienie wiedzy i umiejętności związanych z najczęściej występującymi dylematami.

PROGRAM - stacjonarnie -

- / Analiza pozytywnych doświadczeń z treningu zadaniowego, określenie swojego wpływu na uzyskane rezultaty, zebranie dobrych praktyk;
- / Superwizja grupowa treningu zadaniowego – superwizja grupowa wybranych sytuacji, sformułowanie wniosków na przyszłość;
- / Określenie celów rozwojowych i sposobów ich realizacji.



Monika Gąsienica

trenerka, facylitatorka, kierowniczka merytoryczna szkolenia

Absolwentka psychologii na Uniwersytecie Jagiellońskim. Posiada certyfikaty MBTI i SHL OPQ oraz International Association of Facilitators. Ukończyła Szkołę Trenerów Treningu Psychologicznego Haliny Nałęcz Nieniewskiej, Superwizyjne Warsztaty Doskonalenia Zawodowego Agencji Doradztwa Zawodowego AD oraz kurs The Art & Science of Coaching. Jest konsultantką w warsztatach dynamiki grupowej Making the Difference.

Obszary jej specjalizacji szkoleniowej to kompetencje trenerskie, zarządzanie procesami rozwoju pracowników i kierowanie ludźmi – w szczególności budowanie oraz organizacja pracy zespołu. Prowadzi również szkolenia z zakresu negocjacji i obsługi klienta. Jako konsultant ma doświadczenie w tworzeniu i wdrażaniu kompetencyjnych systemów oceny pracy, profili kompetencyjnych i metodologii badania kompetencji do celów rekrutacji i rozwoju. Ma doświadczenie w pełnieniu roli asesora w diagnozie AC/DC.

Realizowała projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: TUiR Warta, Volvo Polska, Makro Cash and Carry, Netia, Strabag, PKO BP, Santander Consumer Bank, Vattenfall, PricewaterhouseCoopers, KMPG, Elektrobudowa, Volkswagen, Toyota, Microsoft, Puratos Polska, Netto, IKEA



Artur Krupa

trener, facylitator

Certified Professional Facilitator.

Ukończył psychologię na UJ i zarządzanie na AGH. Posiada certyfikaty trenera zarządzania (Edexcel i BTEC Professional Qualifications), certyfikat Terapeuty Psychodramy Polskiego Stowarzyszenia Psychodramy oraz certyfikat CPF International Association of Facilitators. Jako coach posiada certyfikaty PCC i ECPC.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji trenerskich i coachingowych oraz związanych z wykorzystywaniem wiedzy o dynamice funkcjonowania grup do zarządzania zespołem i organizacją. Prowadzi kurs „The Art & Science of Coaching”. Pełni funkcję kierownika merytorycznego procesu certyfikacji kompetencji trenerskich. Ma wieloletnie doświadczenie w projektowaniu i prowadzeniu programów rozwojowych dla menedżerów oraz zespołów zadaniowych. Tworzy i konsultuje programy wspierania organizacji w sytuacji zmiany. Wykorzystuje coaching indywidualny i zespołowy do wspierania firm i instytucji w realizacji celów biznesowych i pełniejszym korzystaniu z potencjału pracowników.

Realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: PTK Centertel, Commercial Union, Invest Bank, Tauron, Sabre, PKN Orlen, Lajkonik, Raiffeisen Bank, PZU, Luxoft, Motorola, Puratos, Fabryki Mebli Forte, IKEA, In Bit, PharmExpress, RR Donnelley, Minimal, Polskie Stowarzyszenie Koło w Jarosławiu, State Street.



Iwona Sołtysińska

trenerka, facylitatorka

Jest absolwentką psychologii na UJ, posiada certyfikat trenera zarządzania (MATRIK i Edexcel International); jako coach posiada certyfikaty PCC (ICF) oraz ICC i ECPC. Ukończyła kurs coachingowy Erickson College International, zaawansowany kurs analizy dynamiki grupowej OPUS oraz Krakowską Szkołę Psychoterapii Psychodynamicznej.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozumienia dynamiki grupy, technik twórczego rozwiązywania problemów, rozwijania kompetencji interpersonalnych oraz doskonalenia kompetencji trenerskich. Facylituje pracę i prowadzi coaching indywidualny oraz coaching zespołów z różnych poziomów organizacji. W pracy coachingowej wykorzystuje podejście skoncentrowane na rozwiązaniach oraz psychodynamiczne rozumienie zjawisk zachodzących w grupach i organizacjach. Pełni funkcję kierownika merytorycznego Szkoły Trenerów Wszechnicy UJ. Kierownik merytoryczny wielu projektów doradczo - szkoleniowych. Współautorka książki „Szkolenia pracowników, a rozwój organizacji”, stanowiącej kompendium wiedzy z zakresu tworzenia polityki szkoleniowej, projektowania, przeprowadzania i oceny szkoleń w oparciu o kompetencje oraz innych publikacji skierowanych do profesjonalistów.

Realizowała projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Bahlsen Sweet, Raiffeisen Bank, Philip Morris, Motorola, IKEA, Heineken, Minimal, PZU Życie, SKOK Stefczyka, Commercial Union, NBP, Tenneco Automotive Eastern Europe, ABB, Capgemini, Puratos, Fabryki Mebli Forte, Polskie Stowarzyszenie Koło w Jarosławiu, WUP w Krakowie.



Tomasz Cichocki

trener, facylitator

Ukończył Wydział Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego. Doświadczenie zdobywał kierując wdrożeniowymi projektami informatycznymi oraz wieloletnimi projektami wspierającymi polskie firmy i jednostki naukowe w nawiązywaniu współpracy na rynkach zagranicznych. Prowadzeniem szkoleń i warsztatów zajmuje się od 2006 roku. W 2010 ukończył szkołę trenerów biznesu Grupy TROP. Jest absolwentem szkoły coachingu Erickson Coaching International.

Jego specjalnością są obszary związane z kompetencjami managerskimi, innowacyjnością, myśleniem systemowym i strategicznym, negocjacjami i wystąpieniami publicznymi. Prowadzi warsztaty, na których zespoły wypracowują rozwiązania i przygotowują się do ich wdrożenia. Specjalizuje się także w zagadnieniach związanych z zarządzaniem projektami oraz obsługą klienta.

Pracował m.in. dla ORLEN SA, PZU SA, BGŻ SA, Nespresso Polska, HiPP Polska, JMP S.A., JMDiF sp. z.o.o., AXA, Libery Direct, Siemens, Robert BOSH, Zelmer SA, BP, Shell, Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, PSDB, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Sanitec KOŁO, Mleczarnia Turek, Messer Group, Olympic Casino. Wykładał na studiach podyplomowych, m.in. w politechnikach Łódzkiej, Gdańskiej i Wrocławskiej, Uniwersytecie Szczecińskim i Akademii Koźmińskiego.



Katarzyna Piwowarczyk-Atys

trenerka, facylitatorka

Trener-praktyk, na co dzień jest liderem w dziale marketingu IKEA. Często pracuje w roli wewnętrznego facylitatora, prowadziła warsztaty strategiczne, kreatywne, planistyczne, w różnorodnych zespołach, z uczestnikami z różnych szczebli organizacji.

Ukończyła Szkołę Trenerów TROP oraz Szkołę Coachów TROP. Posiada certyfikat facylitatora International Association of Facilitators (IAF®), jest Certyfikowanym Facylitatorem metody kreatywnej pracy Lego Serious Play®. Ma również akredytację konsultanta Insights Discovery®. Jest pasjonatką impro i wykorzystania tej metody w biznesie.

Lubi spotykać się z ludźmi w sytuacjach edukacyjnych – podczas codziennej pracy, ale też prowadząc treningi czy spotkania dla firm (Kompania Piwowarska, USP Zdrowie, Lotto), czy prowadząc zajęcia warsztatowe na studiach podyplomowych (Szkoła Strategii Marki SAR, studia Nowy PR w WSE w Krakowie, Podyplomowe Studia Reklamy na SGH).

Ponieważ na co dzień pracuje w biznesie, bliska jest jej myśl wizjonerskiego przedsiębiorcy Henry’ego Forda: „Każdy, kto przestaje się uczyć jest stary, bez względu na to, czy ma 20 czy 80 lat”.



Barbara Chruślicka

trenerka treningu interpersonalnego

Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego, superwizorka psychologicznego treningu grupowego rekomendowana przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne oraz superwizorka Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych „STOP”. Przez 15 lat była kierowniczką merytoryczną Podyplomowego Studium Treningu Kreatywności i Arteterapii Uniwersytetu Warszawskiego.

Prowadzi zajęcia wspierające rozwój osób, grup i organizacji. Obszary jej specjalizacji szkoleniowej to: szkolenia i superwizje trenerskie, umiejętności interpersonalne – szczególnie efektywna komunikacja i rozwiązywanie konfliktów, szkolenia leaderskie nastawione na rozumienie mechanizmów pracy zespołu. Prowadzi coaching zespołowy i spotkania interwencyjne nastawione na czyszczenie relacji i rozwój współpracy oraz pracuje nad postawami w obszarze psychologii BHP. W pracy używa często niekonwencjonalnych metod (jest absolwentką między innymi Europejskiego Instytutu Psychodramy J.L. Moreno).

Tworzyła i realizowała duże projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Electrolux, Pramerica Financial, Generali, Danfoss Power Solutions, Mondelez, Cadbury Polska. Szkoliła też pracowników wielu firm: BZWBK, PBK, BPH, Raiffeisen Bank, Impel, PWC, Berlitz, firm produkcyjnych jak Delphi Poland, Kraft, Vorwerk, Volkswagen Polska, ATI Stalowa Wola, Bavidro Huty szkła i innych. Od lat współpracuje z uczelniami (SWPS, Wyższa Szkoła Menedżerska, Uniwersytet Warszawski), służbami publicznymi np. Urząd Służby Cywilnej, Ośrodek Rozwoju Edukacji, ZUS i NGO.





TERMINY

EDYCJA 30 WARSZAWA

MODUŁ I

6-7 czerwca 2024*
13-14 czerwca 2024

MODUŁ II

18-19 lipca 2024
25 lipca 2024*

MODUŁ III

13 września 2024*
20-21 września 2024

MODUŁ IV

18 października 2024

EDYCJA 31 KRAKÓW

MODUŁ I

17 i 19 sierpnia 2024*
24-25 sierpnia 2024

MODUŁ II

13-14 września 2024
19 września 2024*

MODUŁ III

4 października 2024*
12-13 października 2024

MODUŁ IV

29 listopada 2024

EDYCJA 32 WROCŁAW

MODUŁ I

październik 2024*
październik 2024

MODUŁ II

listopad 2024
listopad 2024*

MODUŁ III

grudzień 2024*
grudzień 2024

MODUŁ IV

styczeń 2025

Gwiazdką (*)
oznaczono dni
realizowane online

TRENING INTERPERSONALNY

KRAKÓW

I ZJAZD: 4-7 lipca 2024
II ZJAZD: 15 lipca 2024

KRAKÓW

I ZJAZD: 3-6 października 2024
II ZJAZD: 14 października 2024

CENY

SZKOŁA FACYLITATORÓW

9 900 PLN + 23% VAT

(12 177 PLN brutto)

Płatność do 15 dni przed szkoleniem

Cena standardowa

8 900 PLN + 23% VAT

(10 947 PLN brutto)

Płatność do 60 dni przed szkoleniem

Rabat 1000 zł

9 400 PLN + 23% VAT

(11 562 PLN brutto)

Płatność do 30 dni przed szkoleniem

Rabat 500 zł

9 900 PLN + 23% VAT

(4 x 3 044,25 PLN brutto)

Płatność 1 raty 15 dni przed szkoleniem

Cena standardowa

Absolwentom Szkół
Wszechnicy UJ
przysługuje rabat
w wysokości 5% od
aktualnie obowiązującej
ceny szkolenia

PŁATNOŚĆ JEDNORAZOWA

PŁATNOŚĆ W RATACH

Cena szkolenia „Szkola Facylitatorów” obejmuje:

- / 88 godzin szkolenia (11 dni: 7 stacjonarnie + 4 online)
- / Dwa webinary/materiały video
- / Indywidualną konsultację (30 minut)
- / Komplet materiałów szkoleniowych
- / Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia
- / Lunch oraz poczęstunek w trakcie przerw kawowych podczas części stacjonarnej szkolenia

TRENING INTERPERSONALNY

2 500 PLN + 23% VAT

(3 075 PLN brutto)

Płatność do 15 dni przed szkoleniem

Rabat 500 zł

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

📍 Lokalizacja szkolenia:

KRAKÓW: Wszechnica Uniwersytetu Jagiellońskiego, ul. Starowiślna 13

WARSZAWA: Centrum Szkoleniowe Wspólna, ul. Wspólna 56

WROCŁAW: Hotel Patio, ul. Kiełbaśnicza 25

🕒 Godziny szkolenia – dni online:

9:00 do 16:30

Godziny szkolenia – dni stacjonarne:

10:00 do 17:30 (pierwszy dzień części stacjonarnej każdego z modułów)

9:00 do 16:30 (pozostałe dni).

Godziny mogą ulec zmianom.



[Regulamin uczestnictwa w szkoleniu](#)

OSOBA DO KONTAKTU

Karolina Chmiel

✉ karolina.chmiel@wszechnica.uj.pl

☎ 519 516 493

☎ 12 424 08 50

🌐 www.wszechnica.uj.pl

