

Program studiów podyplomowych

Szkoła Trenerów Sprzedaży

Semestr zimowy 2017/2018, letni 2017/2018

https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,1078,szkola_trenerow_sprzedazy.html

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
Moduł I. Wprowadzenie do zawodu trenera		
1	Osobiste kompetencje trenera (komunikacja, kompetencje interpersonalne, kompetencje poznawcze). Inteligencja moralna	20
2	Autoprezentacja trenera	10
Moduł II. Psychologia nauczania i uczenia dorosłych		
3	Zasady uczenia dorosłych	4
4	Mechanizmy psychologiczne w procesie uczenia	6
5	Budowanie relacji z grupą	10
6	Narzędzia pracy z grupą	10
Moduł III. Badanie potrzeb szkoleniowych		
7	Diagnoza potrzeb szkoleniowych, konstruowanie ankiet i kwestionariuszy	10
8	Wyznaczanie celów szkolenia	8
Moduł IV. Projektowanie i przygotowanie szkolenia		
9	Przygotowanie materiałów szkoleniowych	10
10	Dobór metod i technik uczenia	30
Moduł V. Realizacja szkolenia		
11	Kontakt z grupą i obserwacja procesu grupowego	10
12	Zarządzanie czasem	6
13	Trudne sytuacje szkoleniowe	10
Moduł VI. Ewaluacja szkolenia		
14	Analiza informacji zwrotnej. Ocena satysfakcji uczestników i efektów uczenia	10
15	Superwizja warsztatów autorskich uczestników	24
16	Test pisemny	2
RAZEM		180