

# Instruktor Basic II — plan szkolenia

## dzień 1 - online

### Ja — Instruktor autoprezentacja — praca w grupie

- instruktor — czyli kto ?
- Twoja misja w roli instruktora
- Twoje oczekiwania względem szkolenia
- określenie Twojego celu w roli instruktora — test grupowy

## dzień 2 i 3 - online

### Autorskie szkolenie warsztatowe Brian Tracy International „Mistrzostwo w sprzedaży” - prowadzi: Patrycja Korpacz-Błaszczak

- DIAMENTOWA SPRZEDAŻ — SPRZEDAWANIE TO NIE WCISKANIE. Jak skutecznie dotrzeć do klienta.
- „SPRZEDAWCA-LEKARZ” – zanim wystawisz diagnozę najpierw „zbadaj” klienta. Kierowanie rozmową poprzez zadawanie pytań.
- SPRZEDAŻOWA GRA SŁÓW, czyli werbalne techniki wpływu w procesie rozmowy z klientem.
- JAK CIĘ WIDZĄ... TAK CIĘ... czyli mowa ciała w kontakcie z klientem a efektywne zamykanie sprzedaży.
- ZŁAM SCHEMAT I ZACZNIJ SPRZEDAWAĆ, czyli usuwanie obiekcji. „TRUDNY KLIENT” – szansa czy zagrożenie ?
- „OSTATNI KLAPS”, CZYLI SKUTECZNE TECHNIKI ZAMKNIĘCIA SPRZEDAŻY

## dzień 4 - online

### Pierwsze kroki do własnego szkolenia cz.1

- określenie swoich najmocniejszych stron technicznych
- jaką osobowością jesteś — test
- kompetencje miękkie w roli instruktora — mapowanie
- dla kogo tworzysz swoje szkolenia — persona
- segmentacja grup docelowych
- badanie potrzeb swoich odbiorców — jak i gdzie badać potrzeby rynku

## dzień 5 - online

### Pierwsze kroki do własnego szkolenia cz.2

- mapa szkolenia — struktura szkolenia — jak powinna wyglądać
- tworzenie pierwszych szkoleń pierwsze skrypty szkoleniowe
- zapisy na szkolenia — weryfikacja poziomu uczestników
- jak nawiązywać relacje z grupą
- jak kontrolować przebieg szkolenia

# Instruktor Basic II — plan szkolenia

## **dzień 6 - stacjonarne**

**Warsztaty „Smart Praca — narzędzia do planowania, zarządzania i kreacji”  
Prowadzi Anita Broniek-Radomska**

Narzędzia do pracy:

- kalendarz Google- narzędzie niezbędne w pracy,
- Asana — projekt szkolenia: planowanie i zarządzanie
- Canva — plan na grafiki
- Jak stworzyć własną stronę internetową

## **dzień 7 - stacjonarne**

**Warsztaty „Pewność Siebie i Motywacja w Branży Beauty”  
Prowadzi Marta Kaczerewska**

- Wzrost pewności siebie w pracy z kursantkami oraz w relacjach z klientkami
- Budowanie zdrowej samooceny – nauka radzenia sobie z presją i krytyką.
- Rozwijanie umiejętności zarządzania stresem i emocjami w wymagających sytuacjach
- Zwiększenie motywacji i zaangażowania – lepsze zarządzanie energią i czasem pracy.
- Poznanie technik psychosomatycznych i neuropsychologicznych, aby zredukować napięcia wynikające z kontaktu z wymagającymi klientkami oraz pracy w konkurencyjnych warunkach.

## **dzień 8 - stacjonarne**

### **Rozwój biznesu na Instagramie**

- ja na Instagramie — jak zbudować profil wygląd IG: nazwa, BIO,
- wyróżniki marki pomysły na treści (rodzaje publikacji)
- planowanie treści (kiedy jakie najlepiej)
- co jest najważniejsze kiedy tworzysz treści

## **dzień 9 - stacjonarne**

### **Ja Instruktor — efekty końcowe i podsumowanie**

- samodzielne wystąpienie i pełna prezentacja szkolenia wraz z samodzielnie wykonaną prezentacją przy użyciu narzędzi typu Canva.
- ocena prezentacji,
- sugestie poprawek
- zakończenie szkolenia
- rozdanie certyfikatów