

Trener windykacji

Szkolenie inne niż wszystkie

PROGRAM



ARCHITEKCI WINDYKACJI

— budujemy kompetencje —

Dzień 1

MODUŁ 0 – ZASIĄDŹ DO GRY

Cel gry /Program /Harmonogram /Zasady

MODUŁ 1 – VENI

Gra nr 1: Quiz perswazyjny

Gra nr 2: Piękny umysł

Gra nr 3: Cztery wyjątkowe kroki

Gra nr 4: Jupitery na mnie

Okno dialogu trenerskiego –grywalizacyjny feedback

MODUŁ 2 – VIDI

Gra nr 5: Halo!

Gra nr 6: Konspektor Gadżet

Gra nr 7: Geodeta

Okno dialogu trenerskiego - grywalizacyjny feedback

MODUŁ 3 – VICI

Gra nr 8: Karty na stół

Okno dialogu trenerskiego- grywalizacyjny feedback

MODUŁ 4 – ZANIM ODEJDZIESZ OD STOŁU

Podsumowanie gry - wypracowane techniki

Wnioski /Nagrodzenie zwycięskiej grupy



**POWRÓT DO STRONY
GŁÓWNEJ**

Dzień 2

MODUŁ 1 – WPROWADZENIE

1. Przypomnienie i usystematyzowanie materiału szkoleniowego z pierwszego dnia.

MODUŁ 2 – PROJEKTOWANIE SZKOLEŃ

1. Analiza potrzeb szkoleniowych, czyli co zrobić zanim zaprojektuję szkolenie?
2. Jak stworzyć dobry konspekt szkoleniowy?
3. Projektowanie różnych form szkoleniowych: warsztaty, mikro-szkolenia, treningi.
4. Cykl Kolba, czyli o narzędziu, które każdy trener musi znać.

-CASE STUDY

MODUŁ 3 – PRACA Z GRUPĄ I PRACA 1:1

1. Jak rozpocząć szkolenie/spotkanie budując zainteresowanie, zapewniając bezpieczeństwo i pokazując korzyści? (model SET i model INTRO)
2. Podstawowe błędy trenerskie na sali szkoleniowej.
3. Drabina interwencji trenerskich.
4. Praca z flipchartem.
5. Informacja zwrotna i metody wyznaczania celów.

MODUŁ 4 – ARKUSZE ODSŁUCHOWE

1. Jakie kompetencje mają największy wpływ na wynik?
2. Dlaczego większość firm ocenia jakość rozmowy, a nie jakość windykatora?
3. Dlaczego oceny z arkusza nie zawsze oddają odzyski osiągnięte przez windykatorów?

-CASE STUDY

MODUŁ 5 – EWALUACJA I WERYFIKACJA

1. Jak badać efektywność szkoleń?
2. Model oceny według D. Kirkpatricka i P. Kopijera.
3. Motywacja pozafinansowa, jako czynnik rozwoju po szkoleniu.

MODUŁ 6 – WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

1. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne.
2. Scena trenerska, a weryfikacja postaw.

-CASE STUDY



**POWRÓT DO STRONY
GŁÓWNEJ**