

SZKOLENIOWIEC REPS + AKREDYTACJA 4 edycja

Zostań Certyfikowanym Szkoleniowcem z REPs Polska!

Drogi Członku REPs Polska,

Mamy dla Ciebie wyjątkową propozycję! Już 29 stycznia 2025 rusza 4. edycja kursu „Szkoleniowiec REPs + Akredytacja” – idealna okazja, aby rozwijać swoje umiejętności i poszerzać kompetencje w branży fitness i wellness.

Czego nauczysz się podczas kursu?

- Jak stworzyć i wypromować własny kurs lub warsztat.
- Pracy z grupą: motywowania, organizacji i współpracy.
- Tworzenia materiałów edukacyjnych i promocyjnych.
- Zdobywania odbiorców na swoje usługi.
- Wykorzystania social mediów w pracy.
- Przygotowania skutecznych wystąpień publicznych.
- Budowania marki trenera z pasją i wiedzą.
- Pracy z dowolnego miejsca na świecie.

Co obejmuje kurs?

- 48 spotkań online na żywo z panelem pytań (72 godziny zajęć).
- Indywidualne podejście do każdego kursanta.
- Wsparcie REPs Polska przez 6 miesięcy w promowaniu stworzonego kursu.
- Dostęp do profesjonalnych narzędzi graficznych, platform mailingowych i systemu do tworzenia kursów online – bez dodatkowych opłat!

Dla kogo jest ten kurs?

Kurs dedykowany jest dla trenerów personalnych, instruktorów fitness, dietetyków, life coachów, trenerów medycznych oraz managerów klubów fitness z minimum 5-letnim doświadczeniem i kwalifikacjami potwierdzonymi w REPs Polska.

GRAFIK

Środa, 29 stycznia 2025

Zrób porządek w swoich social mediach – to Twój wizerunek! Ustal źródła kontaktów z Tobą!

Social media to wizytówka Twojej działalności. Twoi potencjalni klienci często w pierwszej kolejności sprawdzają Twoje profile, zanim podejmą decyzję o współpracy. Tego dnia:

- Przejrzymy Twoje profile – co warto zmienić, co wyrzucić, a co podkreślić.
- Omówimy, jakie treści budują wiarygodność i eksperckość.
- Zastanowimy się, jak ułatwić klientom kontakt z Tobą – czy masz jasne call-to-action? Czy wiadomo, jak Cię znaleźć i jak się z Tobą skontaktować?

Środa, 5 lutego 2025

Plan działania do osiągnięcia celu – dzień, tydzień, miesiąc, rok, 5 lat.

Bez planu trudno dotrzeć do celu. W tej sesji opracujemy konkretne kroki prowadzące do realizacji Twoich zawodowych ambicji. Odpowiemy na pytania:

- Jak dzielić duże cele na mniejsze, łatwiejsze do wykonania etapy?
- Jakie narzędzia mogą Ci pomóc w organizacji?
- Jak wygląda Twój „idealny dzień”, „efektywny tydzień” czy „produktywny miesiąc”?
- Co możesz osiągnąć w ciągu roku, a co w perspektywie 5 lat?

Pokażemy również, jak monitorować postępy i modyfikować plan w razie potrzeby.

Środa, 12 lutego 2025

Znajdź kolor swojego klienta – pomoże Ci to zrozumieć potrzeby klientów i jak im te potrzeby wyjaśnić.

Każdy klient jest inny, ale istnieją pewne wzorce zachowań i potrzeby, które możemy zrozumieć, analizując ich styl komunikacji, motywacje i oczekiwania.

- Czym są „kolory osobowości klienta” i jak je rozpoznać?
- Jakie pytania zadawać, aby dowiedzieć się, czego klient potrzebuje?
- Jak dopasować swój przekaz do tego, jak klient postrzega świat?

To ćwiczenie pomoże Ci lepiej zrozumieć, jak skutecznie komunikować wartość swojej oferty.

Środa, 19 lutego 2025

Ustalenie wartości. Dlaczego to robię? Ja, jako Szkoleniowiec!

Każda działalność ma swoje „dlaczego” – główny powód, dla którego robisz to, co robisz. Tego dnia:

- Zastanowimy się nad Twoją motywacją i misją jako szkoleniowca.
- Jak Twoje wartości wpływają na to, co oferujesz klientom?
- Dlaczego klienci mieliby wybrać właśnie Ciebie?

Zrozumienie tych kwestii to klucz do budowania autentycznego wizerunku.

Środa, 26 lutego 2025

Omówienie problemu istniejącego na rynku fitness. Jak możesz to wykorzystać na swoją korzyść?

Rynek fitness to dynamiczna branża pełna wyzwań i możliwości. Przyjrzymy się najczęstszym problemom i zastanowimy się, jak Ty, jako szkoleniowiec, możesz je rozwiązać.

- Jakie potrzeby klientów są dziś zanedbywane przez konkurencję?
- Czy na rynku istnieją nisze, które możesz zagospodarować?
- Jak możesz przedstawić swoją ofertę jako odpowiedź na te wyzwania?

Zidentyfikowanie problemów klientów to pierwszy krok do stworzenia skutecznych rozwiązań.

Środa, 5 marca 2025

Rodzaje komunikacji z klientem. Jak mówić, aby nas słuchano? Jak znaleźć klientów na wiedzę, usługi, porady. Czy muszę być ekspertem?

To intensywny warsztat interaktywny, podczas którego nauczysz się:

1. Jak budować przekonujący przekaz, który przyciąga uwagę klientów.
2. Jakie są kluczowe pytania, które zadaje sobie klient, zanim skorzysta z Twojej oferty:
 - Dlaczego miałbym na Ciebie tracić czas?
 - Jak zapamiętać Twoje treści?
 - Co wyróżnia Cię na rynku?

W części praktycznej przećwiczymy również:

- Zrozumienie potrzeb klientów (ból, strach, potrzeba rozwiązania).
- Prezentowanie swojej oferty w sposób, który wzbudza zaufanie i buduje relacje.

Środa, 12 marca 2025 – Badanie rynku lokalnego oraz globalnego do kursów CPD

Tematy:

- Analiza trendów w szkoleniach CPD (Continuing Professional Development) na poziomie krajowym i międzynarodowym.
- Określenie zapotrzebowania na nowe kursy:
 - Jakie tematy dominują w branży fitness, fizjoterapii, czy zdrowia?

- Które zagadnienia są najczęściej wybierane przez profesjonalistów?
- Ocena konkurencji:
 - Jakie są najlepsze praktyki stosowane przez innych dostawców kursów CPD?
 - Jak wyróżnić swoją ofertę?
- Budowanie przewagi rynkowej:
 - Lokalne potrzeby vs. globalne standardy.
 - Możliwości współpracy z międzynarodowymi partnerami (np. ICREPS, CIMSPA).

Środa, 19 marca 2025 – Oferta powebinarna, pokonferencyjna oraz wszystkich usług

Tematy:

- Jak zbudować kompleksową ofertę powebinarną i pokonferencyjną:
 - Podsumowanie treści prezentowanych podczas wydarzenia.
 - Dodanie wartościowych materiałów: e-booki, dodatkowe nagrania, plany działania.
- Tworzenie spójnej oferty swoich usług:
 - Jakie produkty/usługi można ze sobą łączyć, aby zwiększyć sprzedaż?
 - Segmentacja klientów i personalizacja ofert.
- Przykłady skutecznych strategii sprzedaży:
 - Zniżki pakietowe.
 - Bonusy za szybkie zapisanie się.
 - Partnerstwa z innymi markami.

Środa, 26 marca 2025 – Implementacja zasad RODO w programach REPs

Tematy:

1. **Wprowadzenie do RODO:**
 - Co to jest Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych?
 - Kluczowe zasady RODO, które mają wpływ na programy szkoleniowe.
2. **Krok po kroku – implementacja RODO w REPs Polska:**
 - Jak zabezpieczać dane uczestników kursów?
 - Przykłady dokumentacji zgodnej z RODO (polityki prywatności, zgody uczestników).
3. **Dlaczego zgodność z RODO jest kluczowa:**
 - Konsekwencje prawne i finansowe braku zgodności.
 - Budowanie zaufania uczestników poprzez przejrzystość i ochronę danych.
4. **Narzędzia do skutecznego wdrożenia RODO:**
 - Automatyzacja procesów zarządzania danymi.
 - Szkolenie personelu w zakresie zasad ochrony danych.
5. **Podsumowanie:**
 - Jak zgodność z RODO wspiera profesjonalizm i wiarygodność w branży fitness.

Środa, 2 kwietnia 2025 – Jak człowiek się uczy i motywuje?

Tematy:

- Procesy uczenia się:
 - Różnice w stylach uczenia się (wzrokowy, słuchowy, kinestetyczny).
 - Jak dostosować materiały dydaktyczne do różnych typów uczestników.
- Motywacja w nauce:
 - Czynniki, które pobudzają zaangażowanie w kursach online.
 - Jak budować motywację przez cele, nagrody i interaktywność?
- Komunikacja z uczestnikami:
 - Jak mówić, aby nas słuchano?
 - Jak wyjaśniać trudne koncepcje w prosty sposób?
- Przykłady skutecznych strategii dydaktycznych w kursach CPD.

Środa, 9 kwietnia 2025 – Tworzenie kursu online

Tematy:

- Planowanie kursu:
 - Liczba modułów, lekcji, optymalna długość materiałów.
 - Jakie elementy powinien zawierać każdy moduł (teoria, ćwiczenia, quizy)?
- Egzaminy i certyfikaty:
 - Czy egzamin jest konieczny? Jak go zaprojektować?
 - Rodzaje certyfikatów: udział, zaliczenie, certyfikaty z punktami CPD.
- Wybór platformy:
 - Analiza dostępnych rozwiązań (np. Moodle, Thinkific, Kajabi).
 - Kryteria wyboru: łatwość obsługi, integracje, koszt.

Środa, 16 kwietnia 2025 – Rodzaje komunikacji z klientem

Tematy:

- Budowanie skutecznej komunikacji:
 - Jak tworzyć przekaz, który przyciąga uwagę klientów?
 - Kluczowe pytania, które zadaje sobie klient:
 - Dlaczego miałbym na Ciebie tracić czas?
 - Jak zapamiętać Twoje treści?
 - Co wyróżnia Cię na rynku?
- Praktyczne ćwiczenia:
 - Zrozumienie potrzeb klientów (ból, strach, potrzeba rozwiązania).
 - Jak prezentować ofertę w sposób, który buduje zaufanie i relacje?
- Jak znaleźć klientów:
 - Budowanie widoczności online i offline.

- Czy muszę być ekspertem, aby zyskać zaufanie?

Środa, 23 kwietnia 2025

Akredytacja szkolenia – opis szkoleniowca i szkolenia. Wstawienie na stronę, ustalenie terminu rozpoczęcia.

Tego dnia skoncentrujemy się na:

- Przygotowaniu profesjonalnego opisu szkoleniowca, który pokaże Twoje doświadczenie i ekspertyzę w branży.
- Tworzeniu szczegółowego opisu kursu, który jasno określi jego cele, zawartość i korzyści dla uczestników.
- Omówieniu, jak umieścić te informacje na stronie internetowej i w materiałach promocyjnych.
- Ustaleniu daty rozpoczęcia kursu, z uwzględnieniem logistyki i potencjalnej grupy odbiorców.

To krok w kierunku profesjonalnej prezentacji Twojej oferty na rynku.

Środa, 30 kwietnia 2025

Układanie własnego planu biznesowego, kampania produktowa. Wybór grupy, wybór dotarcia do klienta.

Podczas tej sesji pomożemy Ci stworzyć plan działania, który pozwoli Ci efektywnie rozwijać swoją działalność:

- Jak zidentyfikować swoją grupę docelową?
- Jak dostosować ofertę do potrzeb klientów?
- Które kanały komunikacji wybrać, by dotrzeć do klientów?
- Jak zaplanować kampanię produktową krok po kroku?

Omówimy również narzędzia wspierające analizę rynku i planowanie kampanii.

Środa, 7 maja 2025 – Wasza pierwsza kampania marketingowa: Komunikacja!

Tematy:

- **Cel kampanii:**
 - Ustalenie, co chcemy osiągnąć (np. zwiększenie świadomości marki, sprzedaż kursu, rejestracja na webinar).
- **Wstępne przygotowania:**
 - Identyfikacja grupy docelowej.
 - Określenie głównych kanałów komunikacji (social media, e-mail, reklamy płatne).
 - Tworzenie spójnej identyfikacji wizualnej i tonacji komunikacji.

- **Tworzenie modelu kampanii:**
 - Wypracowanie kluczowego przekazu (co nas wyróżnia?).
 - Harmonogram działań marketingowych: od teasera po finalny call-to-action.

Środa, 14 maja 2025 – Wystąpienie publiczne czas zacząć!

Tematy:

- **Rola mentora, szkoleniowca, nauczyciela, trenera:**
 - Jak inspirować, motywować i budować autorytet.
 - Rola storytellingu w budowaniu relacji z uczestnikami.
- **Praktyczne porady:**
 - Jak przygotować się do wystąpienia: mowa ciała, modulacja głosu, skuteczność przekazu.
 - Programy mailingowe (np. MailChimp, ConvertKit): jak zbudować skuteczny newsletter?
- **Grupa jako narzędzie:**
 - Wykorzystanie społeczności kursantów do promocji (opinie, referencje, case studies).
 - Jak opowiadać o swoim kursie, aby wzbudzić zainteresowanie.

Środa, 21 maja 2025 – Kampania sprzedażowa i etapy procesu sprzedaży

Tematy:

- **Zrozumienie procesu sprzedaży:**
 - Jak zaplanować kampanię sprzedażową krok po kroku.
 - Tworzenie oferty ograniczonej czasowo, aby wzbudzić poczucie pilności.
- **Projektowanie modelu biznesowego:**
 - Jak zintegrować kampanię z długoterminowym planem rozwoju firmy.
 - Wyliczenie kosztów i potencjalnych zysków kampanii.
 - Dostosowanie treści kampanii do różnych grup docelowych.

Środa, 28 maja 2025 – Sprzedaż: Cztery etapy procesu sprzedaży

Tematy:

1. **Nawiązanie kontaktu:**
 - Jak przyciągnąć uwagę potencjalnych klientów?
 - Strategie cold mailingu, social sellingu i reklamy płatnej.
2. **Analiza potrzeb klienta:**
 - Jak zadawać odpowiednie pytania, by zrozumieć problem klienta?
 - Wykorzystanie ankiet, rozmów kwalifikacyjnych lub sesji demo.
3. **Prezentacja oferty:**
 - Jak stworzyć ofertę, która odpowiada na konkretne potrzeby klienta.
 - Tworzenie wartości poprzez bonusy, zniżki i unikalne treści.

4. Finalizacja sprzedaży:

- Techniki zamknięcia sprzedaży: "krok dalej," ograniczenia czasowe, gwarancje satysfakcji.
- Co robić, gdy klient potrzebuje więcej czasu?

Środa, 4 czerwca 2025 – Kolejne szkolenia i poszerzenie zawartości kursu

Tematy:

- **Rozbudowa oferty:**
 - Jak dodawać nowe moduły do istniejącego kursu?
 - Tworzenie webinarów lub warsztatów uzupełniających.
 - Tworzenie ofert dla zaawansowanych użytkowników lub początkujących.
- **Nowe grupy docelowe:**
 - Jak zidentyfikować inne segmenty rynku zainteresowane ofertą?
 - Personalizacja treści kursu pod potrzeby różnych odbiorców.
- **Przykłady strategii:**
 - Pakiety szkoleniowe.
 - Subskrypcje z regularnym dostępem do nowych materiałów.

Środa, 11 czerwca 2025 – Oferta posprzedażowa dla biznesu

Tematy:

- **Dlaczego warto zadbać o ofertę posprzedażową?**
 - Budowanie lojalności klientów.
 - Wykorzystanie istniejących klientów do promocji (programy poleceń, case studies).
- **Rodzaje ofert posprzedażowych:**
 - Dodatkowe kursy, które uzupełniają wiedzę zdobywaną w pierwotnym programie.
 - Konsultacje 1:1, mentoring, grupy wsparcia.
- **Automatyzacja obsługi posprzedażowej:**
 - Narzędzia CRM (np. HubSpot, Salesforce) do zarządzania relacjami z klientami.
 - Programy lojalnościowe: jak nagradzać klientów za kontynuowanie współpracy?
- **Wykorzystanie feedbacku:**
 - Ankiety posprzedażowe do optymalizacji usług.
 - Jak odpowiednio reagować na negatywne opinie, aby wzmocnić relacje?

Te punkty tworzą spójną mapę działania, pomagając efektywnie rozwijać biznes i dostosowywać ofertę do zmieniających się potrzeb rynku.

Środa, 18 czerwca 2025 – Warsztaty interaktywne: Twoja Marka Osobista w Świecie Profesjonalnym

Tematy warsztatów:

1. Co to jest marka osobista i jak ją budować?
2. Wyróżnij się na rynku: jak znaleźć swoje mocne strony?
3. Skuteczna komunikacja i relacje w budowaniu wizerunku.
4. Tworzenie strategii marki: narzędzia i praktyczne wskazówki.

Efekty warsztatów:

- Poznasz podstawy budowania marki osobistej.
- Nauczysz się wyróżniać w konkurencyjnym środowisku.
- Otrzymasz wskazówki, jak budować autentyczne relacje.

Buduj swoją markę osobistą i osiągnij sukces!

Środa, 25 czerwca 2025

Warsztat interaktywny – prezentacje uczestników i ocena.

Ostatnia sesja przed zakończeniem kursu, która pozwoli Ci na ostateczne dopracowanie swojej oferty i strategii:

- Prezentacja finalnego kursu i produktu.
- Analiza wyników kampanii marketingowych oraz przygotowanie planów na najbliższe 30, 60, 90 i 120 dni.
- Weryfikacja narzędzi używanych do monitorowania postępów.
- Tworzenie alternatywnych planów (Plan B/C/D), by przygotować się na niespodziewane sytuacje.

Część warsztatu poświęcimy również tematowi zarządzania finansami, by uniknąć częstych błędów, takich jak niewłaściwe reinwestowanie dochodów czy brak rezerwy awaryjnej.

Środa, 2 lipca 2025 – Jak zwiększyć sprzedaż B2B?

Program warsztatu:

1. **Zrozumienie klienta B2B:**
 - Kim jest Twój idealny klient biznesowy?
 - Kluczowe potrzeby i wyzwania klientów B2B.
2. **Strategie zwiększania sprzedaży:**
 - Tworzenie wartościowych ofert dla firm.
 - Wykorzystanie rekomendacji i case studies.

- Negocjacje: Jak przekonać i zdobyć zaufanie partnerów biznesowych?
- 3. **Skuteczne narzędzia w sprzedaży B2B:**
 - Automatyzacja i zarządzanie relacjami z klientami (CRM).
 - Wykorzystanie marketingu treści i LinkedIn w zdobywaniu leadów.
- 4. **Proces sprzedaży:**
 - Od nawiązania kontaktu do zamknięcia sprzedaży.
 - Budowanie relacji długoterminowych z klientami.

Co zyskasz?

- Praktyczne wskazówki, jak pozyskiwać klientów biznesowych.
 - Gotowe strategie do zwiększenia sprzedaży.
 - Umiejętność tworzenia ofert, które odpowiadają na potrzeby rynku B2B.
- Forma:** Warsztat z przykładami i ćwiczeniami praktycznymi.

Rozwiń swoją sprzedaż B2B i osiągnij nowe cele biznesowe!

Środa, 9 lipca 2025

Podsumowanie kursu – strategia współpracy z REPs Polska na kolejne 2 lata.

Na zakończenie kursu podsumujemy zdobyte umiejętności i ustalimy dalsze kroki:

- Jak współpracować z REPs Polska, by rozwijać swoją działalność?
- Jakie są możliwości dalszego rozwoju w ramach międzynarodowej sieci REPs?
- Stworzymy strategię na kolejne 2 lata, uwzględniając Twoje cele i plany biznesowe.

To sesja zamykająca, która przygotuje Cię do wdrożenia zdobytej wiedzy w praktyce.