

Spis treści

Wprowadzenie	11
I Wstęp	15
Podejście	20
Misja	21
Samorozwój	26
Odpowiedzialność	28
Wzorzec	30
Autorytet	32
Relacje	37
Przywództwo	39
Konsekwencja	42
Percepcja jako wynik projekcji	43
Modele	45
Uczenie się	46
Metodologia	49
Poziomy	51
Medialność	52
2 Stan trenera	55
Podejście	57
Pewność siebie	58
Zabawa	60



Ciekawość	62
Up-time	66
3 Język ciała trenera	71
Pozycja stojąca	73
Pozycja siedząca	88
Przemieszczanie się	93
Gestykulacja	95
4 Sześć pozycji percepcyjnych	135
1. Ja	137
2. Grupa	139
3. Obserwator	141
4. My	142
5. Inny model	143
6. Świat	145
5 Raport	147
Upodobnianie	151
Prowadzenie	158
6 Feedback	163
7 Format prezentacyjny	173
Motywacja	175
Treść	181
Metodologia	199
Generalizacja	226
8 Interakcje grupowe	267
Pytania	269
Prowadzenie grupy poprzez uczestnika	274
Tworzenie podgrup i zarządzanie nimi	276
Stadia rozwoju grupy	278
Interakcje z uczestnikami	281
Uczestnicy	287
Dystraktory i utylizacja	289
Praca w innej kulturze	292

9 Współpraca z trenerami	297
10 Logistyka szkolenia	305
Organizacja sali konferencyjnej	307
Ustawienia sali konferencyjnej	310
Sprzęt	314
Materiały szkoleniowe	319
Catering	320
Współpraca z wynajmującymi	321
Współpraca z asystentami	322
Planowanie szkolenia	325
11 Szkolenia otwarte vs zamknięte	333
12 Biznes szkoleniowy	343
Pomoc klientowi	345
Najlepsza jakość	345
Tworzenie rynku	346
Obsługa klienta	347
Dobry marketing	347
Relacje	348
Pozycjonowanie się	349
Bycie ponad mentalnością rynku	350
Systematyczna praca	351
Epilog	353