

UWAGA! NABÓR STUDENTÓW DO BEZPŁATNEGO PROJEKTU SZKOLENIOWEGO



Projekt szkoleniowy podnoszący kwalifikacje studentów z zakresu rozwoju osobistego, marketingu, PR oraz przedsiębiorczości

Realizacja zadań szkoleniowych odbywa się w ramach realizowanego przez AMFN projektu pn.: *AKADEMIA 2022 - Konkurencyjna uczelnia, nowoczesne programy kształcenia, pożądaní na rynku pracy absolwenci* dla Akademii Muzycznej imienia Feliksa Nowowiejskiego w Bydgoszczy przy ul. Słowackiego 7.”

REALIZATOREM PROJEKTU JEST:



WWW.INSTYTUTMOTYWACJI.PL
szkolenia.amuz@instytutmotywacji.pl

IŁOŚĆ MIEJSC: 2 GRUPY PO 10 OSÓB

REKRUTACJA: 10 – 24 LUTEGO 2021

START PROJEKTU – MARZEC 2021

(Projekt stacjonarny. Zajęcia odbywać się będą w Sali wykładowej przy ulicy Słowackiego 1 w Bydgoszczy – **kamienica na rogu ul. Słowackiego i Gdańskiej**) Dopuszczamy realizację projektu on-line jeśli będą tego wymagały odgórne obostrzenia.

KONIEC PROJEKTU - PAŹDZIERNIK 2021

Szkolenia PO WER oparliśmy na 3 filarach:

1. **tematyce najbardziej dostosowanej do potrzeb studentów Akademii** (uwzględniającej indywidualne preferencje grupy docelowej - potrzeby zbadane w ankiecie) w 3 obszarach tematycznych:
 - **obszar tematyczny nr 1:** ZAGADNIENIA Z ZAKRESU TOŻSAMOŚCI I ROZWOJU OSOBISTEGO (JA),
 - **obszar tematyczny nr 2:** TEMATYKA Z ZAKRESU MARKETIGU I PR (JA JAKO MARKA),
 - **obszar tematyczny nr 3:** PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W PIGUŁCE (JA JAKO FIRMA)
2. **podejściu warsztatowym**, które pozwoli studentom nie tylko poznać narzędzia rozwojowe czy przyswoić niezbędną wiedzę, ale także da możliwość przetestowania nowych umiejętności w bezpiecznych, sprzyjających warunkach, pod okiem doświadczonego trenera
3. **kadrze**, która współpracując ze środowiskiem akademickim, **jednocześnie od lat praktykuje w biznesie**, na realnym rynku pracy i przekazuje uczestnikom szkoleń tylko takie rozwiązania i narzędzia, które były sprawdzone poza przestrzenią akademicką, w sytuacjach rynkowych – z uwzględnieniem postępu technologicznego i zmian w strategiach komunikacji

Do współpracy zaprosiliśmy wysokiej klasy szkoleniowców, między innymi:

Natalia Pulczyńska www.nataliapulczynska.pl

Tomasz Gordon www.tomaszgordon.pl

Justyna Niebieszczańska www.justynaniebieszcanska.com

Marzena Cholerzyńska www.marzenacholerzynska.pl

Joanna Fabisiak www.coachingszkolenia.pl

Ewa Gruszka – Dobrzyńska <https://www.swps.pl/podyplomowe-wykladowcy/22229-gruszka-dobrzynska-ewa>

Elżbieta Izdebska www.bydgoskascenabarokowa.pl/

Jan Lewandowski <https://instytutmotywacji.pl/zespol/>

TEMATYKA ZAJĘĆ

Zagadnienia – 3 bloki szkoleniowe

1. ZAGADNIENIA Z ZAKRESU TOŻSAMOŚCI I ROZWOJU OSOBISTEGO (JA)

1. Kim jestem - odnajdywanie, uwalnianie i umacnianie własnego potencjału
2. Przekonania, wzorce myślenia, filtry, przez które postrzegasz świat, poczucie własnej wartości
3. Udzielanie i odbieranie informacji zwrotnych, skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna
4. Trening mentalny w praktyce
5. Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna + własna strategia motywacyjna na podstawie testu motywacyjnego DNA
7. Budowanie pewności siebie i odporności psychicznej
6. Work-life balance – mity kontra efektywne narzędzia, dynamika procesu twórczego
8. Ustalanie celów i ich efektywna realizacja

2. TEMATYKA Z ZAKRESU PERSONAL BRANDINGU I PR (JA JAKO MARKA)

1. Branding osobisty w branży muzycznej i analiza czynników sukcesu artysty
2. Praca w zespole i rozwiązywanie konfliktów
3. Zarządzanie projektem kulturalnym - na przykładzie Bydgoskiej Sceny Barokowej - CASE STUDY
4. Networking - czym jest i jak wykorzystać go dla swoich celów zawodowych
5. Asertywność
6. Strategie komunikacji (kontakt odbiorcami bezpośrednimi, z mediami, sponsorami, instytucjami, partnerami), Komunikacja NVC - Nonviolent Communication - wykorzystanie w negocjacjach
7. Media społecznościowe w budowaniu marki osobistej

3.PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W PIGUŁCE (JA JAKO FIRMA)

1.Strategia marketingowa i czynniki sukcesu artysty

2. Elementy przedsiębiorczości w działalności muzycznej

3. Metody ustalania ceny w sektorze kultury

4. Przykładowe umowy w pracy muzyka

5. Pozyskiwanie środków na cele zawodowe - CASE STUDY

6. Analiza rynku muzycznego

Organizacja zajęć

- 2 grupy po 10 osób
- 3 segmenty tematyczne, każdy po 20 godzin

Każda grupa w miesiącu przejdzie 20 godzin szkoleniowych (20 x 45 min).

1 grupa - spotkania w poniedziałki i środy, od godz. 18.00

2 grupa - spotkania we wtorki i czwartki, od godz. 18.00

Spotkania 2 x w tygodniu od 2 do 3 godzin zegarowych, w zależności od tematu.

Warunki rekrutacji

1. Przesłanie wypełnionej karty zgłoszenia na adres szkolenia.amuz@instytutmotywacji.pl oraz uzyskanie wystarczającej ilości punktów

PROSIMY O NAZWANIE PLIKU WORD WYPEŁNIONEGO FORMULARZA SWOIM IMIENIEM I NAZWISKIEM ORAZ NUMEREM GRUPY NP. POWER 2020 ANNA KOWALSKA GRUPA 1

2. Akceptacja regulaminu kursu

AKCEPTACJĘ REGULAMINU ZAZNACZAMY W FORMULARZU ZGŁOSZENIA

REGULAMIN I FORMULARZ ZNAJDUJĄ SIĘ NA STRONIE INTERNETOWEJ

<http://www.amuz.bydgoszcz.pl/dla-studenta/informacje-ogolne/biuro-karier/szkolenia/>

Kontakt: Instytut Motywacji Efektywnej, Natalia Pulczyńska, szkolenia.amuz@instytutmotywacji.pl,
tel: 509 153 060