

PROGRAM



Forma edukacji	2
Rodzaje nurtów	3
Poziom I	5
1. Moduł - Podstawy CVP	5
2. Moduł - Trening Mentalny	7
3. Moduł - Business Coaching	8
4. Moduł - Trening Uwagi	10
5. Moduł - Zrozumieć Osobowość	11
6. Moduł - Sztuka Podejmowania Decyzji	12
7. Moduł - Budowanie Marki Osobistej i Kariery	13
Poziom II	15
8. Moduł - Terapia, Coaching Głębi i Psychologia Integralna	15
Tajemnice podświadomości	15
TLT (Time Line Therapy)	18
HIPNOTERAPIA	20
PSYCHOSOMATYKA	22
9 moduł - Quest - Poziomy Świadomości / Poziomy Wartości Gravesa	24
10 moduł - Wystąpienia publiczne i sztuka pracy z grupą	27
11 moduł - Strategie biznesowe i marketingowe	32
12 moduł - Przywództwo 3.0	35
SZTUKA PRZEKONYWANIA	36
SZTUKA ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM	37
ZARZĄDZANIE ZMIANĄ WG CVP	38
ZARZĄDZANIE ANTYKRYZYSOWE	40

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

Forma edukacji

Edukacja w Szkole składa się kilku głównych elementów:

1. Materiały video z wiedzą teoretyczną i praktyczną ok. 10h miesięcznie
2. Zjazdy wieczorne główne z Adamem Dębowskim - 18:30-22:30 - raz w miesiącu, zazwyczaj w poniedziałki (15 spotkań, na Zoom) oraz 3 zjazdy 2-dniowe (na żywo, w Warszawie, można je także zrealizować online)
3. Warsztaty superwizyjne - 19:00-22:00 - raz w miesiącu, zazwyczaj we wtorki (18 spotkań)
4. Ćwiczenia w grupach 4-osobowych (18 spotkań)
5. Proces certyfikacyjno-egzaminacyjny

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

Rodzaje nurtów

Szkoła Terapii i Coachingu CVP oferuje uczestnikom poznanie szerokiego zakresu metod pracy z klientem, które czerpią z różnych podejść terapeutycznych i coachingowych. Nasze metody mają swoje źródła w takich nurtach jak:

Poznawczo-behawioralny – Zajmuje się zmianą myślenia i zachowania, pomagając klientom w radzeniu sobie z negatywnymi myślami i emocjami.

Terapia zorientowana na rozwiązania – Skoncentrowana na szukaniu rozwiązań problemów, a nie na analizie ich przyczyn.

Psychodynamiczny – Odkrywa podświadome motywy i wzorce, które wpływają na nasze zachowanie.

Gestalt – Skupia się na pełnym doświadczaniu teraźniejszości i integracji umysłu, ciała oraz emocji.

Egzystencjalny – Pomaga odkryć sens życia, kierunek egzystencji oraz zrozumieć głębsze wartości, które kierują naszymi działaniami.

Humanistyczny – Kładzie nacisk na akceptację, słuchanie oraz empatię w procesie wspierania klienta.

Integratywny – Łączy różne podejścia terapeutyczne, umożliwiając elastyczne i spersonalizowane podejście do każdego klienta.

Integralny – Praca z logiką i podświadomością, odkrywanie relacji między przeszłością a przyszłością, oraz integracja ciała, emocji i myśli. W CVP uczymy także docierania do intuicji, wewnętrznej mądrości, odkrywania

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

duchowości oraz rozwijania umiejętności takich jak wystąpienia publiczne. Łączymy coaching, terapię, doradztwo, mentoring, szkolenia, a także pracę z psychosomatyką.

Holistyczny – Podejście całościowe, obejmujące odkrywanie swojej drogi duchowej, energetycznej, które są istotnymi elementami pracy nad zdrowiem i rozwojem osobistym.

Szkoła CVP oferuje narzędzia do pracy w obszarach terapeutycznych i coachingowych, dając uczestnikom możliwość rozwijania swoich umiejętności w wielu formach: od pracy z klientami indywidualnymi po wystąpienia publiczne

Przedstawiamy szczegółowy program Szkoły Terapii i Coachingu CVP, w którym kładziemy duży nacisk na praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy. Program ukazuje, jak szeroki wachlarz technik i narzędzi poznasz, aby skutecznie pracować z klientami w różnorodnych sytuacjach, a także do pracy z samym sobą (głębszego poznania siebie). Dzięki praktycznemu podejściu, będziesz mógł od razu wdrożyć poznane metody w swojej pracy, wspierając rozwój osobisty i zawodowy zarówno swoich klientów, jak i własny.

Poziom I

1. Moduł – Podstawy CVP

- 3 tryby myślenia – Model opisujący trzy różne sposoby patrzenia na problemy życiowe.
- Kubek – Metafora, która pomaga zrozumieć, jak zarządzanie własnym potencjałem, systemem nerwowym i środowiskiem wpływa na sukces lub porażkę.
- Etapy rozwoju lidera – Teoria, która pomaga zrozumieć proces stawania się liderem na różnych poziomach.
- 4 Wymiary wartości – Model opisujący jakie 4 aspekty wartości może mieć człowiek w relacji ze sobą i światem
- CEMKi w CVP – Model diagnostyczny pozwalający na głęboką analizę i samoocenę kluczowych obszarów funkcjonowania człowieka.
- Kwestionariusz CEMKów – Narzędzie diagnostyczne pozwalające lepiej zrozumieć swoje mocne strony, obszary do rozwoju oraz wypracować plan działania.
- Etapy rozwoju rynku – Model pomagający zrozumieć rozwój rynku i dostosowanie strategii działań.
- 6 wymiarów rzeczywistości – podstawy – Podstawy zrozumienia wielowymiarowości ludzkiej psychiki i podświadomości
- 8 etapów ewolucji osobistej – Teoria rozwoju osobistego przez kolejne etapy życia i ewolucji radzenia sobie z wyzwaniami.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Pierwsze elementy Koła Pytań CVP – Narzędzie dające umiejętności prowadzenia kompleksowej rozmowy z klientem nad celami, przekonaniem i barierami
- Pytania boskie – Pytania pomagające w odkrywaniu głębszych aspektów problemu, jego przyczyn powstania oraz rozwiązania
- Pierwsze elementy Piramidy Efektywności – Model pomagający zwiększyć efektywność na różnych poziomach.
- 6 Z w coachingu – Sześć kluczowych zasad coachingu wspierających proces pracy z klientem.
- BHP mentalne – Zasady bezpieczeństwa psychicznego w pracy z klientami.
- Czym jest coaching – Definicja i podstawowe założenia procesu coachingu.
- Różnice między terapią, coachingiem, mentoringiem – Wyjaśnienie różnic w podejściu i celach każdej z metod.
- Główne narzędzia coacha – Zestaw narzędzi stosowanych przez coachów w pracy z klientami.
- Jak wygląda praca coacha – Praktyczny opis codziennej pracy coacha.
- Rodzaje coachingu – Omówienie różnych typów coachingu, takich jak coaching biznesowy, life coaching itp.
- Czym jest Supporting – Proces wsparcia klienta w sytuacjach kryzysowych.
- Jak poprowadzić sesję coachingową – Struktura sesji coachingowej, pomagająca prowadzić klienta do osiągnięcia jego celów.

2. Moduł – Trening Mentalny

- Zasady działania mózgu – Kluczowe zasady funkcjonowania mózgu w procesie rozwoju i zmiany.
- Zasady działania podświadomości – Praca z podświadomością w celu wydobywania ukrytych zasobów.
- Submodalności – Technika pracy na poziomie zmysłowym, zmieniająca sposób postrzegania problemów.
- Główne założenia psychologii poznawczej oraz NLP – Podstawy psychologii poznawczej i NLP stosowane w coachingu.
- Swish Pattern – Technika NLP zmieniająca negatywne nawyki i reakcje.
- Rolling Pattern – Narzędzie do pracy z uporczywymi myślami
- Kotwiczenie – Tworzenie pozytywnych reakcji emocjonalnych za pomocą bodźców zewnętrznych.
- Propulsion System – Technika balansująca motywację "OD" i "DO" dla lepszej równowagi w działaniu.
- Fast Phobia Cure – Szybka metoda NLP stosowana w uwalnianiu od fobii prostych/specyficznych.

3. Moduł – Business Coaching

- Raport – Umiejętność nawiązywania relacji i budowania zaufania z klientem.
- Sztuka zadawania pytań i uważność, wycofanie mapy – Skuteczna komunikacja poprzez zadawanie właściwych pytań i dopasowanie do mapy rzeczywistości klienta.
- Duże "C" i małe "c" – Różnice między Coachingiem wieloaspektowym (duże "C") a operacyjnym (małe "c").
- Presupozycje w komunikacji – Technika lingwistyczna polegająca na korzystaniu z założeń komunikacyjnych.
- Modele: GROW, RESOLVE, SMARTER – Kluczowe modele stosowane w coachingu do pracy nad celami i rozwiązywaniem problemów.
- Koło życia i biznesu – Narzędzie do analizy równowagi między życiem osobistym a zawodowym.
- Poziomy Diltsa – Model, który pomaga klientom zrozumieć różne poziomy ich tożsamości i problemów.
- 5 perspektyw – Technika pozwalająca spojrzeć na problem z różnych punktów widzenia.
- Osobisty SWOT i Business Coaching Feedback – Analiza mocnych i słabych stron oraz feedback w kontekście biznesowym.
- Metafora wg CVP – Praca podświadomością poprzez symbolikę ,jako narzędzie do głębszego zrozumienia problemów klienta oraz odnajdywania rozwiązania na "nielogicznym poziomie"
- Przyczyna - Rezultat – Nauka odpowiedzialności za działania i wyniki w biznesie.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Przeramowanie – Nauka zmiany znaczenia lub kontekstu problemu, aby znaleźć nowe możliwości spojrzenia na rzeczywistość
- Test Mierników sukcesu – Narzędzie pomagające mierzyć sukces klienta w kontekście biznesowym i zawodowym.

4. Moduł – Trening Uważności

- 8 stanów umysłu – Model zarządzania stanami umysłu w celu osiągnięcia większej uważności.
- Równowaga energii życiowej i 3 energie człowieka – Praca nad równoważeniem energii fizycznej, emocjonalnej i mentalnej.
- Systemy Reprezentacji – Technika dopasowania komunikacji do dominującego systemu reprezentacji klienta.
- Praca z progiem wg CVP – Praca z podświadomością pozwalająca pracować z ciałem i uczuciami, aby przekraczać nieświadome ograniczenia i blokady, które uniemożliwiają rozwój człowieka.
- 4 umysły – Model integracji czterech poziomów umysłu
- Metody pracy z oddechem – Techniki oddechowe wspomagające pracę nad stresem i koncentracją.
- Scentrowanie – Technika wspomagająca koncentrację i uważność w stresujących sytuacjach.
- Energia męska i kobieca – Równoważenie energii męskiej i kobiecej w procesie rozwoju osobistego.
- Podstawy tworzenia mantr – Nauka tworzenia mantr wspierających rozwój osobisty i duchowy.
- Wymiary Intuicji – Techniki pracy z intuicją w procesie podejmowania decyzji.
- Test wypalenia – Narzędzie diagnostyczne do oceny poziomu wypalenia zawodowego.
- Jak analizować test i wyniki – Analiza wyników testu wypalenia zawodowego.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Czynniki wewnętrzne – Praca nad czynnikami wewnętrznymi wpływającymi na rozwój.
- Czynniki zewnętrzne – Praca nad zewnętrznymi wpływami na rozwój osobisty i zawodowy.
- Czynniki organizacji – Analiza czynników organizacyjnych wpływających na zdrowie psychiczne i efektywność w pracy.

5. Moduł - Zrozumieć Osobowość

- Teoria 4 typów osobowości – ogólnie i szczegółowo – Opis czterech głównych typów osobowości i ich cech.
- Test osobowości – Narzędzie do diagnozowania typów osobowości.
- Analiza osobowości – Szczegółowa analiza wyników testu osobowości.
- Teoria Metaprogramów – Opis wewnętrznych programów sterujących naszymi decyzjami i zachowaniami.
- Test Metaprogramów – Narzędzie diagnozujące dominujące metaprogramy.
- Analiza metaprogramów – Praca nad rozpoznaniem i zmianą niekorzystnych metaprogramów.
- Integralny Model Tożsamości wg CVP – Złożony model ludzkiej psychiki pozwalający zauważać konflikty wewnątrz podświadomości.

6. Moduł – Sztuka Podejmowania Decyzji

- Metody podejmowania decyzji i wydobywanie wartości człowieka – Techniki pomagające klientom w odkrywaniu ich wartości przy podejmowaniu decyzji.
- Wydobywanie misji i wizji – Praca nad klarowaniem misji życiowej i wizji przyszłości klienta.
- Linia czasu – Analiza przeszłości, teraźniejszości i przyszłości – Narzędzie do analizy i planowania decyzji w oparciu o przeszłość i przyszłość.
- Wydobywanie głównych aspektów decyzyjnych (Prime Concerns) – Odkrywanie kluczowych motywacji w procesie decyzyjnym.
- Pytania Kwantowe – Technika zmieniająca perspektywę klienta poprzez zadawanie nietypowych pytań.
- Strategie systemów reprezentacji w podejmowaniu decyzji – Dopasowanie decyzji do systemu reprezentacji klienta.
- Alfabet Game, Gałki oczne – Techniki wpływu na system nerwowy wspierające zmiany w sposobie myślenia
- Błędy prowadzące do porażki – Omówienie przykładów błędów, które prowadzą do porażki w podejmowaniu decyzji.

7. Moduł – Budowanie Marki Osobistej i Kariery

- Model SPP – Praca nad równowagą między sensem, predyspozycjami a przyjemnością.
- Linia czasu życia – Narzędzie pomagające zrozumieć kluczowe wydarzenia życiowe i ich wpływ na karierę.
- Osobisty SWOT – Analiza mocnych i słabych stron w kontekście kariery zawodowej.
- Teoria Archetypów – Omówienie archetypów i ich wpływu na markę osobistą.
- Test Archetypów – Narzędzie do identyfikacji dominujących archetypów w życiu i pracy.
- Analiza Archetypów – Praca nad wykorzystaniem archetypów w budowaniu marki osobistej.
- Modelowanie – Nauka obserwowania wzorców zachowań osób odnoszących sukcesy.
- Wychodzenie ze strefy komfortu – Praca nad poszerzaniem strefy komfortu w życiu zawodowym.
- Metoda Jeża – Strategia pomagająca zidentyfikować, w czym jesteś najlepszy.
- Walt Disney – Technika kreatywnego rozwiązywania problemów.
- Marketing osobistej marki – Kluczowe zasady promowania własnej marki zawodowej.
- 3 obszary zmiany kariery wg CVP – Analiza trzech głównych obszarów, które wpływają na rozwój kariery.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Ćwiczenie: Wsluchiwanie się w przyszłość – Technika pomagająca wizualizować i planować przyszłość zawodową.
- Filozofia drogi – Refleksja nad indywidualną ścieżką kariery i rozwoju osobistego.
- Znajomość rynku – Kluczowe zasady analizy rynku pracy.
- Tworzenie CV – Praktyczne wskazówki, jak przygotować skuteczne CV.
- Tworzenie profilu na LinkedIn – Praca nad stworzeniem profesjonalnego profilu na platformie LinkedIn.

Poziom II

8. Moduł – Terapia, Coaching Głębi i Psychologia Integralna

Tajemnice podświadomości

- Wprowadzenie do Coachingu Głębi – Poznasz założenia coachingu głębi i jego rolę w odkrywaniu podświadomych mechanizmów.
- Jak działa podświadomość – kluczowe założenia – Zasady funkcjonowania podświadomości i jej wpływu na życie.
- Jak zrozumieć siebie i złożoność psychiki – Techniki do lepszego zrozumienia własnej psychiki i jej głębokich mechanizmów.
- Krótkie wprowadzenie do 21 funkcji – Przegląd funkcji podświadomości i ich wpływu na nasze zachowania.
- 21 funkcji podświadomości – Omówienie kluczowych funkcji podświadomości.
- Praca z cieniem – Nauka pracy z ukrytymi, nieświadomymi aspektami swojej osobowości.
- Domykanie przeszłości i gestaltu – Technika pomagająca w zamykaniu nierozwiązanych kwestii z przeszłości.
- Terapia a coaching – Zrozumienie różnic i zastosowań obu podejść.
- Mechanizmy obronne podświadomości – Mechanizmy, które chronią nas przed trudnymi emocjami.
- O technikach “codziennych” Psychologii Głębi – Wprowadzenie do codziennych technik wykorzystywanych w pracy z Głębią.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- O technice: Czucie Uczucia wg CVP – Technika polegająca na głębokim odczuwaniu emocji, poprzez zadawanie pytań, które prowadzą do transformowania trudnych emocji
- Praca z intencją – Łańcuch intencji wg CVP – Technika pomagająca pracować z mechanizmem intencji trudnych emocji
- Pytania “boskie” / esencjonalne – Pytania pomagające w odkrywaniu głębszych aspektów problemu, jego przyczyn powstania oraz rozwiązania.
- Technika “Dość” – Przełamywanie niechcianych schematów poprzez stanowcze zakończenie.
- Technika: “Co stracisz gdy...” – Praca nad rozpoznawaniem ukrytych obaw związanych z przyszłymi działaniami.
- Technika: To uczucie to / Co w związku z tym – Pomoc w rozpoznawaniu i przepracowywaniu emocji.
- Archetypy poziom 2 – Praca z archetypami, aby lepiej zrozumieć wewnętrzne role i ich wpływ na życie.
- BHP mentalne – Zasady bezpieczeństwa psychicznego w pracy z klientami.
- 3 wymiary rzeczywistości – ś, ps, nś – Praca z trzema wymiarami rzeczywistości: świadomym, podświadomym i nadświadomym.
- Jak pracować z wewnętrznym dzieckiem – Techniki pomagające w pracy z wrażliwymi, nieświadomymi częściami siebie.
- Ćwiczenie: Integracja wewnętrznego dziecka – Technika mająca na celu integrację aspektów wewnętrznego dziecka.
- Źródła depresji i szczęścia – Zrozumienie głębokich przyczyn depresji oraz odkrywanie źródeł szczęścia.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Jak zmieniać codzienne nawyki i rytuały – Techniki służące do tworzenia pozytywnych nawyków w życiu codziennym.

TLT (Time Line Therapy)

- Wprowadzenie do technik – Krótkie omówienie pracy z linią czasu w terapii.
- Wprowadzenie do Linii Czasu – Zasady pracy z przeszłością, teraźniejszością i przyszłością.
- Technika – Linia czasu – Technika pomagająca w pracy nad wydarzeniami z różnych momentów życia.
- O uwalnianiu negatywnych emocji z przeszłości – Omówienie procesu uwalniania zakorzenionych emocji.
- Technika: Uwalnianie negatywnych emocji z przeszłości – Technika do pracy z trudnymi wspomnieniami.
- Jak tworzą się przekonania – Mechanizmy tworzenia ograniczających przekonań.
- Logiczna praca nad przekonaniem – Narzędzia do zmiany przekonań.
- O technice: Uwalnianie ograniczających decyzji i przekonań – Proces uwalniania ograniczających decyzji.
- Technika: Uwalnianie ograniczających decyzji – Narzędzie do zmiany blokujących decyzji.
- Czym są części podświadomości? – Zrozumienie wewnętrznych aspektów podświadomości.
- O technice: Integracja części – Połączenie różnych części podświadomości w całość.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Technika: Integracja części – Praktyczna technika na wewnętrzne konflikty.
- O DDT – zapętlone emocje – Technika usuwania uporczywych emocji, które inne metody nie rozwiązały.
- Technika: DDT – Proces uwalniania klienta od zapętlonych negatywnych emocji.
- O regresji do zasobów – Technika powrotu do przeszłości w celu wydobywania pozytywnych zasobów.
- Technika: Regresja do zasobów – Proces aktywacji zasobów z przeszłych doświadczeń.
- O łączeniu z wewnętrznym mentorem – Praca z wewnętrznym przewodnikiem wspierającym w trudnych sytuacjach.
- Technika: Łączenie z wewnętrznym mentorem – Narzędzie do budowania połączenia z wewnętrznym mentorem.
- Wstęp do przyszłości – Wprowadzenie do technik pracy z przyszłością.
- Wprowadzenie do technik o przyszłości – Omówienie narzędzi wspomagających budowanie przyszłości.
- O uwalnianiu niepokoju o przyszłość – Technika redukcji lęku związanego z przyszłością.
- Technika: Uwalnianie niepokoju o przyszłość – Narzędzie do pracy nad lękiem dotyczącym przyszłości.
- O tworzeniu swojej przyszłości – Proces tworzenia pozytywnej wizji przyszłości.
- Technika: Tworzenie swojej przyszłości "CYF" – Technika kreowania przyszłości w zgodzie z celami.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Podsumowanie TLT – Podsumowanie głównych technik linii czasu i ich zastosowania.

HIPNOTERAPIA

- Wprowadzenie do kursu – Ogólne wprowadzenie do technik hipnotycznych w coachingu i terapii.
- Wprowadzenie do hipnozy – nauka, neurologia i mózg – Poznanie podstaw hipnozy i jej wpływu na działanie mózgu.
- Definicja hipnozy – Wyjaśnienie, czym jest hipnoza oraz jakie ma praktyczne zastosowanie.
- Historia hipnozy – Krótki przegląd historii hipnozy.
- Poziomy głębokości hipnozy – Omówienie różnych poziomów głębokości hipnozy.
- Typy hipnozy – Przegląd typów hipnozy stosowanych w różnych kontekstach.
- Pranie mózgu i manipulacja – Omówienie potencjalnych zagrożeń związanych z nadużywaniem hipnozy.
- Unikaj sztuczności i magii – Jak etycznie i skutecznie stosować hipnozę w praktyce.
- Ważne ostrzeżenia – Zasady bezpieczeństwa podczas sesji hipnozy.
- Pierwsza sesja z klientem i testy podatności – Jak przygotować i przeprowadzić pierwszą sesję oraz ocenić podatność klienta na hipnozę.
- Test: Balony, Imadło, Pochylenie – Narzędzia służące do oceny podatności klienta na sugestie hipnotyczne.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Etapy prowadzenia sesji hipnozy – Przewodnik po etapach prowadzenia sesji hipnotycznej.
- Lingwistyka Hipnozy – Jakie struktury językowe stosować w hipnozie.
- PODARZ w hipnozie – Technika wspomagająca prowadzenie sesji hipnotycznej.
- Sugestie posthipnotyczne – Jak stosować sugestie po wyjściu klienta z transu.
- 6 stopniowe przeramowanie i komunikacja z podświadomością – Technika komunikacji z podświadomością w procesie zmiany.
- Model Milтона – Zaawansowana lingwistyka hipnozy.
- Pole 3 umysłu – Praca z trzema poziomami umysłu.
- Trans generatywny – Technika wykorzystywana do generowania zasobów.
- Ćwiczenia dodatkowe – Dodatkowe techniki, takie jak rozwijanie poczucia dumy i wdzięczności

PSYCHOSOMATYKA

- Wprowadzenie do Inteligencji Zdrowia – Podstawy pracy z inteligencją zdrowia i psychosomatyką.
- Etapy choroby – Omówienie faz, przez które przechodzi choroba, od zdrowia do leczenia.
- 6 kroków w chorobie – Kluczowe kroki w procesie radzenia sobie z chorobą psychosomatyczną.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Techniki zarządzania emocjami – Praca nad emocjami w kontekście integralnym.
- Ciało i psychosomatyka – Związek między emocjami a ciałem w psychosomatyce.
- Paradygmat bólu – Sposoby pracy z bólem fizycznym i emocjonalnym.
- Trening wdzięczności – Rozwijanie wdzięczności jako narzędzia do poprawy zdrowia.
- Tabela psychosomatyczna – Narzędzie do identyfikacji psychosomatycznych przyczyn chorób.
- Mowa kręgosłupa – Interpretacja sygnałów pochodzących z kręgosłupa.
- Medycyna chińska – Wprowadzenie do tradycyjnej medycyny chińskiej.
- Punkty energetyczne – Praca z punktami energetycznymi w ciele.
- Lingwistyka zdrowia – Zrozumienie języka zdrowia w kontekście psychosomatyki.
- Etapy żałoby – Omówienie etapów żałoby i procesu zdrowienia.
- Koherencja serca – Technika synchronizacji serca i mózgu.
- Stres jest dobry – Uświadamianie sobie pozytywnej strony stresu.
- Allostaza – Zrozumienie mechanizmu adaptacji do stresu.
- Alergia – Psychosomatyczne podejście do leczenia alergii.
- Uzależnienia – Praca nad uzależnieniami z perspektywy psychosomatyki.
- Stres i nerwica – Techniki radzenia sobie ze stresem i nerwicą.
- Metafory zdrowia – Praca z metaforami wspierającymi proces zdrowienia.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Tapping – opukiwanie – Technika opukiwania jako narzędzie uwalniania stresu.
- BHP mentalne – Zasady bezpieczeństwa psychicznego w pracy z klientami.
- Ochrona energetyczna – Techniki ochrony energetycznej przed negatywnymi wpływami.

9 moduł – Quest – Poziomy Świadomości / Poziomy Wartości

Gravesa

- Wstęp – Poziomy Świadomości Gravesa: Wprowadzenie do koncepcji poziomów świadomości Gravesa.
- Wstęp – Poziomy świadomości p4, p5, p6, p7, p8: Krótkie wprowadzenie do kolejnych poziomów świadomości.
- Krótko o poziomach wg Gravesa: Zwięzłe omówienie modelu Gravesa i jego poziomów świadomości.
- Zasady na poziomach świadomości: Wyjaśnienie zasad funkcjonowania różnych poziomów świadomości.
- Poziomy wg CVP: Praca z poziomami świadomości w ujęciu Change Value Process.
- Przychodzi poziom do poziomu: Jak różne poziomy świadomości przenikają się i współpracują.
- Przemiana na poziomach: Proces przechodzenia między różnymi poziomami świadomości.
- OWO poziomów: Obawy, Wątpliwości, Obiekcje na różnych poziomach
- Matryca Quest: Narzędzie służące do analizy poziomów świadomości i osobowości.
- Matryca Quest – System Nerwowy: Związek systemu nerwowego z poziomami świadomości.
- System nerwowy a PWG: Jak poziomy świadomości wpływają na funkcjonowanie systemu nerwowego.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Negatywne strony poziomów: Wady i słabe strony każdego poziomu świadomości.
- Mocne strony poziomów: Zalet i mocne strony każdego poziomu.
- Podróżowanie w poziomach i po poziomach: Techniki przemieszczania się pomiędzy różnymi poziomami świadomości.
- Aktywowanie i "chodzenie" po poziomach: Proces aktywowania i przechodzenia pomiędzy poziomami świadomości.
- PWG metaforycznie: Metaforyczne spojrzenie na Poziomy Wartości Gravesa.
- Na co nie pozwala sobie dany poziom: Ograniczenia, które pojawiają się na różnych poziomach świadomości.
- Równowaga i konflikty w poziomach: Utrzymanie równowagi między różnymi poziomami świadomości oraz rozwiązywanie konfliktów.
- Relacje i konflikty między poziomami: Analiza relacji między poziomami oraz ich potencjalnych konfliktów.
- Relacje i konflikty w pionie: Praca z konfliktami i relacjami pomiędzy różnymi pionami poziomów.
- Praca integralna z człowiekiem: Jak poziomy świadomości mogą być używane w integralnej pracy z klientami.
- Socjologiczne spojrzenie: Zastosowanie poziomów świadomości w analizie socjologicznej.
- PWG a kraj i korporacje: Jak poziomy świadomości wpływają na funkcjonowanie społeczeństw i organizacji.
- PWG a religia i duchowość: Relacje poziomów świadomości z religią i duchowością.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Role społeczne: Analiza ról społecznych przez pryzmat poziomów świadomości.
- PWG a marketing: Wykorzystanie poziomów świadomości w marketingu.
- PWG a zarządzanie: Zastosowanie poziomów świadomości w zarządzaniu.
- Podstawy strategii biznesowej: Tworzenie strategii biznesowych w oparciu o poziomy świadomości.
- Jak analizować Raport Quest: Narzędzie analizy poziomów świadomości i wartości.

10 moduł – Wystąpienia publiczne i sztuka pracy z grupą

- Wystąpienia Publiczne i przemawianie – Nauka technik skutecznego przemawiania i wystąpień publicznych.
- Przedstaw się i daj wiedzę – Jak efektywnie wprowadzać się i przekazywać wiedzę w czasie wystąpień.
- 4Mat System – System planowania wystąpień oparty na zrozumieniu odbiorców.
- Piramida mówcy i trenera – Kluczowe aspekty budowania wizerunku jako mówca i trener.
- Charyzma – Rozwój charyzmy w komunikacji i pracy z grupą.
- Złota czwórka wystąpień – Cztery elementy skutecznych wystąpień: wiedza, praktyka, emocje, zmiana.
- Checklista: Treści i zawartość – Kluczowe elementy, które powinny znaleźć się w każdym wystąpieniu.
- Słowa wzmacniające – Techniki wzmacniania przekazu poprzez użycie odpowiednich słów.
- Ekspresja siebie – Jak wyrażać siebie i budować autorytet na scenie.
- Moje historie porażek – Nauka na własnych błędach, aby rozwijać się jako mówca.
- Podstawy komunikacji ze sceny – Zasady skutecznej komunikacji z publicznością.
- Zrozumienie uczestników – Kluczowe aspekty rozpoznawania i zrozumienia potrzeb uczestników.
- Jak radzić sobie z “trudnymi” uczestnikami – Techniki radzenia sobie z wyzwaniami podczas wystąpień.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- 5 poczuć wartości – Pięć aspektów, które pomagają uczestnikom odczuwać wartość występów.
- Rodzaje mówców – Klasyfikacja mówców i różnorodność stylów występów.
- Różne struktury występów – Tworzenie spójnych i skutecznych struktur prezentacji.
- Integralne spojrzenie na wystąpienia – Wprowadzenie integralnych technik pracy ze słuchaczami.
- 9 kroków do przygotowania wystąpienia – Proces przygotowywania skutecznych występów krok po kroku.
- Jak tworzyć prezentację power point – Praktyczne zasady tworzenia prezentacji wspierających przekaz.
- 12 pytań do stworzenia swojej historii – Technika budowania osobistej narracji.
- Pola Diltsa w wystąpieniu – Zastosowanie modelu Diltsa w budowaniu inspirujących występów.
- 6 wymiarów rzeczywistości w wystąpieniach – Praca z sześcioma wymiarami w kontekście komunikacji.
- 8 etapów podróży bohatera – Model podróży bohatera w tworzeniu porywających historii.
- Zarządzanie emocjami i koło przekonań – Praca nad emocjami i przekonaniami przed wystąpieniami.
- Koło doskonałości – wstęp – Wprowadzenie do techniki, która pomaga w budowaniu pewności siebie.
- Koło doskonałości – ćwiczenie – Ćwiczenie wspomagające budowanie idealnego stanu emocjonalnego.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Ciąg kotwic – Technika pracy z kotwicami emocjonalnymi podczas występów.
- Stan up-time – Praca nad pełną obecnością i koncentracją podczas występów.
- Własny rytuał przed – Tworzenie indywidualnych rytuałów przed wystąpieniami.
- Pewność siebie, poczucie wartości i osobowość – Zasady budowania pewności siebie jako mówcy.
- Reakcja na krytykę – Jak reagować na krytykę i trudne sytuacje podczas występów.
- Forma i mowa ciała – wprowadzenie – Zasady skutecznej pracy z mową ciała podczas prezentacji.
- Al Pacino – Męska Gra – wstęp – Wprowadzenie do analizy sceny z filmu „Męska Gra”.
- Al Pacino – Męska Gra – fragment filmu – Analiza fragmentu filmu z Al Pacino.
- Al Pacino – Męska Gra – Podsumowanie i występ Adama – Wnioski z analizy i praktyczne zastosowanie.
- 6 rodzajów mowy ciała – Omówienie kluczowych rodzajów mowy ciała w komunikacji.
- Co ciało może robić – Możliwości pracy z ciałem podczas występów.
- Rozgrzewka ciała – Ćwiczenia rozgrzewające ciało przed wystąpieniami.
- Ekspresja ciała – Techniki ekspresji poprzez ruch ciała.
- Ilustratory – Ruchy, które wzmacniają przekaz mówcy.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Submodalności a mowa ciała – Praca z submodalnościami w kontekście mowy ciała.
- Wektory ciała – Zastosowanie wektorów ciała w skutecznej komunikacji.
- 5 energii mówcy wg CVP – Pięć kluczowych energii, które mówca powinien wnieść na scenę.
- Kategorie Satir – Zasady pracy z kategoriami zachowań według modelu Virginii Satir.
- Al Pacino – Ratusz – Wprowadzenie – Wprowadzenie do analizy sceny z filmu „Ratusz”.
- Al Pacino – Ratusz – fragment filmu – Analiza fragmentu filmu.
- Al Pacino – Ratusz – Analiza – Wnioski z analizy sceny.
- Kotwice w wystąpieniach – Jak korzystać z kotwic emocjonalnych podczas prezentacji.
- Co robić z rękoma stojąc – Zasady pracy z rękoma na scenie.
- Jak pracować stopami – Techniki kontroli pracy stóp podczas wystąpień.
- Intonacja – Znaczenie intonacji w przekazie podczas wystąpień.
- Nested Loops – Praca z zapętłonymi historiami w prezentacjach.
- Lingwistyka emocji – wprowadzenie – Wprowadzenie do pracy z emocjonalnym językiem w wystąpieniach.
- Lingwistyka zmysłów – Praca z językiem zmysłów w komunikacji.
- PODARZ mentalna – Technika mentalnej pracy nad skutecznym przekazem.
- Lingwistyka hipnozy – Zastosowanie lingwistyki hipnozy w wystąpieniach.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Prowadzenie szkoleń – Kluczowe zasady prowadzenia efektywnych szkoleń.
- Szkolenia – wprowadzenie – Wprowadzenie do zasad prowadzenia szkoleń.
- Złota czwórka szkolenia – Cztery kluczowe elementy, które powinno zawierać szkolenie.
- Główne kroki tworzenia szkolenia – Etapy przygotowywania skutecznego szkolenia.
- Przed szkoleniem – Jak się przygotować do szkolenia.
- Przed szkoleniem online – Specyfika przygotowania do szkolenia online.
- Demo – Wprowadzenie do demonstracji podczas szkoleń.
- Projektowanie ćwiczeń – Jak projektować skuteczne ćwiczenia.
- Tworzenie modeli – Jak tworzyć własne modele szkoleniowe.
- Kończenie szkolenia – Techniki zamykania szkolenia.
- Informacja zwrotna – Jak udzielać skutecznej informacji zwrotnej.
- Stwórz ofertę wystąpienia i szkolenia – Tworzenie oferty na wystąpienia i szkolenia.

II moduł – Strategie biznesowe i marketingowe

- Historia Dębowskiego – Kluczowe momenty w rozwoju kariery Adama Dębowskiego i jego doświadczenia od 2006 do 2021 roku.
- Osobiste i terapeutyczne wyzwania Dębowskiego 2006-2021 – Omówienie trudności i wyzwań, z jakimi mierzył się Dębowski w swojej pracy terapeutycznej.
- Wycenianie usług eksperckich – Zasady wyceny usług profesjonalnych, dostosowane do poziomu eksperckiego.
- Co jest źródłem sprzedaży – podstawy – Omówienie kluczowych czynników sukcesu w sprzedaży.
- “Durne” przekonania klientów i ich LOWO – Analiza błędnych przekonań klientów oraz ich wpływ na niską wartość oferty (LOWO).
- Na czym polega budowanie poziomów oferty – Proces tworzenia zróżnicowanej oferty na różnych poziomach cenowych.
- Dlaczego ludzie nie kupują i nie rozwija się firma? – Wskazanie głównych powodów, dla których klienci rezygnują z zakupów, a firmy nie rosną.
- Błędy mentalne w karierze Dębowskiego – Błędy, które Dębowski popełnił na swojej drodze rozwoju zawodowego.
- Co to jest Landing Page i Squeeze Page – Definicja i zastosowanie stron sprzedażowych w marketingu.
- 17+ zasad marketingu wg CVP – wstęp – Przegląd kluczowych zasad marketingu według systemu Change Value Process.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- 5+ zasad sprzedaży – na prezentacji – Omówienie pięciu najważniejszych zasad skutecznej sprzedaży.
- Ratuj biznes i siebie dzięki statystykom i konwersjom – Znaczenie statystyk i wskaźników konwersji w rozwijaniu działalności.
- Ten sam produkt/usługa w innej cenie? – Jak zmieniać cenę produktu bez zmiany jego wartości.
- Jak tworzyć tytuł – Techniki tworzenia angażujących i skutecznych tytułów marketingowych.
- „Już nie będziemy potrzebni” / zabierają mi mój lokal – Jak radzić sobie z obawami klientów przed utratą współpracy.
- Jak zarabiać 30 tys. w zawodzie doradcy i coacha – Praktyczne wskazówki na temat zwiększania dochodów w coachingu.
- 4 wewnętrzne zasady marketingu – Kluczowe zasady marketingu, które wpływają na sukces.
- Zrozumienie czym jest marketing – Wprowadzenie do pojęcia marketingu i jego podstawowych funkcji.
- Sposoby docierania do klientów – Strategie skutecznego docierania do klientów.
- Budowanie Marki – Proces budowania rozpoznawalnej marki.
- Pozycjonowanie na rynku – Techniki pozycjonowania swojej firmy lub produktu na rynku.
- Jak znaleźć klientów, którzy są w stanie zapłacić x więcej – Sposoby na dotarcie do klientów o wyższej wartości.
- Jak budować bazę klientów – Zasady efektywnego budowania i utrzymywania bazy klientów.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Jak tworzyć odpowiedni rodzaj usługi (np. 1 na 1, 1 do Wielu) – Dostosowanie rodzaju usługi do potrzeb rynku.
- Jak wybrać produkt/temat/obszar, który będzie się sprzedawał – Kryteria wyboru dochodowego produktu lub tematu.
- Jak tworzyć ofertę – Proces tworzenia skutecznych ofert sprzedażowych.
- Jak opakowywać swój produkt/usługę w dobrą ofertę – Sposoby prezentacji oferty, które zwiększają jej atrakcyjność.
- Jak zbierać opinie i referencje – Techniki zbierania pozytywnych opinii i rekomendacji od klientów.
- Jak rozwijać zdolności sprzedażowe – mentalność – Rozwój mentalności sprzedażowej w trzech krokach.
- Jak rozwijać zdolności sprzedażowe – komunikacja – Znaczenie skutecznej komunikacji w sprzedaży.
- Jak tworzyć systemy sprzedażowe i lejki sprzedażowe – Proces budowania skutecznych systemów sprzedażowych.
- Jak budować społeczność i fanów – Techniki angażowania klientów i budowania lojalnych społeczności.

12 moduł – Przywództwo 3.0

Sztuka komunikacji

- Różne formy komunikacji – Nauka różnych metod komunikacji, takich jak perswazja, mediacja, coaching, i mentoring.
- Budowanie ramy w komunikacji – Tworzenie struktury w komunikacji, aby zapewnić spójność i skuteczność przekazu.
- 4P a granice manipulacji i perswazji – Ograniczenie manipulacji i wykorzystanie etycznej perswazji w relacjach z klientem.
- DAR w perswazji i mediacji – Model DAR jako narzędzie do budowania skutecznej perswazji i mediacji.
- GUZ w komunikacji – Zasady skutecznego rozwiązywania konfliktów za pomocą komunikacji GUZ.
- 5 energii w komunikacji wg CVP – Pięć energii wykorzystywanych w komunikacji według metodologii CVP.
- Integracja części w mediacji wg CVP – Narzędzie do rozwiązywania konfliktów i mediacji przez integrację różnych aspektów klienta.
- Proces jasnego przekazu – Technika formułowania klarownego przekazu, aby zapewnić skuteczność komunikacji.
- Model SIFMOPP – Struktura pomagająca w efektywnym przekazywaniu informacji w perswazji i mediacji.
- Meta Model – Narzędzie pomagające odkryć ukryte założenia i znaczenia w komunikacji.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Sleight of Mouth – Technika zmiany przekonań i wpływania na rozmówcę za pomocą precyzyjnego języka.
- Sofizmaty – Błędy logiczne w komunikacji, które mogą prowadzić do manipulacji lub nieporozumień.
- Naucz mnie jak to robić – Nauka technik skutecznej komunikacji i perswazji poprzez praktyczne przykłady.
- Sztuka prowokacji i ripost – Techniki prowokacji oraz odpowiadania na trudne pytania w sposób konstruktywny.
- Techniki Perswazji – Przegląd technik perswazji stosowanych w zarządzaniu zespołem i relacjach interpersonalnych.

SZTUKA PRZEKONYWANIA

- Metoda 3 DO – Metoda oparta na trzech kluczowych elementach przekonywania klientów.
- 3 etapy przekonywania – ludzie kupują, przekonują się bo... – Trzy fazy procesu przekonywania, oparte na potrzebach i motywacjach klientów.
- Jak przekonywać do swojej idei, pomysłu – Technika, jak skutecznie prezentować swoje pomysły i idee.
- „Brakuje tego czegoś” – Praca nad eliminowaniem wątpliwości klienta, który czuje brak przekonania.
- Jak opowiadać o swoim pomysłu, produkcie, idei w oparciu o uniwersalne potrzeby – Skuteczna komunikacja oparta na uniwersalnych potrzebach ludzi.
- „Ciekawe, ale muszę się zastanowić” – Jak radzić sobie z wątpliwościami klientów.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- „Nie ja decyduję” – Strategie na pokonanie obiekcji związanych z brakiem decyzyjności klienta.
- „Nie mam pieniędzy” – Techniki radzenia sobie z obiekcjami związanymi z budżetem.
- „Nie ciekawi mnie to” – Praca nad wzbudzeniem zainteresowania klienta.
- „Przemyślę to, innym razem, następnym razem” – Jak radzić sobie z prokrastynacją i opóźnieniami klientów.

SZTUKA ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM

- Etapy rozwoju menadżera – Etapy, przez które przechodzi menadżer, od nowicjusza do doświadczonego lidera.
- Jesteś przepracowany? – Jak radzić sobie z przepracowaniem i zarządzać stresem w pracy menadżera.
- Ludzie i pracownicy drażnią i wkurzają? – Techniki radzenia sobie z frustracją związaną z zarządzaniem zespołem.
- 5 sposobów na konflikt interesów – Pięć metod rozwiązywania konfliktów interesów w zespole.
- Jak dopilnować celów, zadań i ludzi – Zarządzanie zadaniami i zespołem, aby osiągnąć zamierzone cele.
- Jak radzić sobie ze zmiennością ustaleń – Techniki adaptacji do zmiennych warunków i ustaleń w firmie.
- 7 czynników wpływających na osiągnięcie porozumienia z trudnym pracownikiem lub przełożonym – Kluczowe elementy w budowaniu porozumienia z trudnymi osobami.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Jak prowadzić spotkania, aby pokonywać opór, impas – Techniki efektywnego prowadzenia spotkań w zespole.
- Co robić, aby pracownicy mieli większą samodzielność, inicjatywność i brali odpowiedzialność – Budowanie odpowiedzialności i inicjatywności wśród pracowników.

ZARZĄDZANIE ZMIANĄ WG CVP

- Czym jest CVP i 3 obszary CVP – Wprowadzenie do metodologii Change Value Process (CVP) i jej trzech kluczowych obszarów.
- O Supportingu wg CVP – Jak Supporting w ramach CVP wspiera rozwój osobisty i zawodowy.
- 3 inteligencje CVP – Praca z trzema rodzajami inteligencji
- Mapa oporu CVP – Narzędzie pomagające zrozumieć i przezwyciężyć opór podczas wprowadzania zmian.
- 8 etapów ewolucji – kompleksowo – Etapy ewolucji osobistej i zawodowej w ramach CVP.
- 6 poziomów efektywności w CVP – Poziomy efektywności, które pomagają maksymalizować wyniki.
- Oczywistości nieoczywiste – Omówienie ukrytych barier, które często są pomijane, ale wpływają na wyniki.
- 8Z – 8 Zaufań – Model zaufania w relacjach i pracy w zespołach.
- 5 poziomów zaufań – Pięć etapów budowania i zarządzania zaufaniem w organizacjach.
- Pełne Koło Pytań – Narzędzie pomagające zrozumieć złożoność problemów i znajdować rozwiązania.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- 6 elementów trudnego przekazu – Sześć kluczowych aspektów, które należy uwzględnić, przekazując trudne informacje.
- Mapa Zwinności w CVP – Narzędzie do oceny i rozwijania zwinności osobistej i zawodowej.
- IMT kompleksowo – Zrozumienie integralnej metodologii pracy nad rozwojem osobistym.
- Piramida Efektywności – kompleksowo – Model skuteczności w działaniu, oparty na Piramidzie Efektywności CVP.
- 6 wymiarów rzeczywistości 1/6 – Persona – Praca nad zrozumieniem Persony jako aspektu osobowości.
- 6 wymiarów rzeczywistości 2/6 – Persona w biznesie i EGO – Jak Persona i Ego wpływają na zachowania w biznesie.
- 6 wymiarów rzeczywistości 3/6 – Cień – Praca z ukrytymi aspektami siebie, tzw. Cieniem.
- 6 wymiarów rzeczywistości 4/6 – Archetypy – Rola archetypów w osobistym i zawodowym rozwoju.
- 6 wymiarów rzeczywistości 5/6 – Pole i Esencja – Praca z energią i esencją wewnętrzną.
- 6 wymiarów rzeczywistości w biznesie – Zastosowanie 6 wymiarów w kontekście biznesowym.
- 6 wymiarów rzeczywistości a coaching – Integracja wymiarów rzeczywistości w procesie coachingowym.
- Cień jest portalem – Praca z Cieniem jako drogą do głębszego zrozumienia siebie.
- Poczucie wartości – Jak pracować nad poczuciem własnej wartości w kontekście biznesowym i osobistym.

SZKOŁA TERAPII I COACHINGU CVP

- Od powinieniem do pragnę – Przejście od obowiązku do autentycznych pragnień w działaniu.
- 8 szkodliwych stanów w CVP – Zrozumienie negatywnych stanów emocjonalnych i jak sobie z nimi radzić.
- Ważne cytaty CVP – Kluczowe cytaty i wskazówki stosowane w CVP.
- 5 poziomów głębokości zmiany w CVP – Pięć poziomów głębokości zmian w życiu osobistym i zawodowym.
- Metafora 3 stadiów życia – Metafora opisująca trzy kluczowe etapy życia człowieka.
- Akronimy w CVP – Wprowadzenie do skrótów i pojęć stosowanych w metodologii CVP.
- Akronimy w CVP – angielskie – Omówienie angielskich terminów akronimów w CVP.

ZARZĄDZANIE ANTYKRYZYSOWE

- Jak kumuluje się kryzys – Omówienie, jak kryzys stopniowo narasta i jak można go przewidzieć.
- Jak pracować z ludźmi i emocjami – Techniki zarządzania emocjami i relacjami w trudnych sytuacjach.
- Jak komunikować się z rodziną klienta – Jak skutecznie i empatycznie prowadzić rozmowy z bliskimi klientów w sytuacjach kryzysowych.
- Jak pracować z firmą i w firmie – Techniki zarządzania kryzysem wewnątrz organizacji.