

EDYCJA VI
18-23.09
WARSZAWA

Trener i Coach Biznesu

+ **Coaching Clinic**[®]

Kurs intensywny 6 dni – 60h



ARK SKILLS CORP
HIGH QUALITY TRAININGS



Dlaczego warto?

Ten sześciodniowy intensywny kurs jest jedyną tego rodzaju propozycją na rynku szkoleniowym. Uczestnik w ciągu zaledwie tygodnia zdobywa dwie bardzo atrakcyjne kompetencje dydaktyczne: coachingu managerskiego oraz warsztatowego szkolenia osób dorosłych. Metodycznie kurs opiera się na dwóch sprawdzonych programach rozwojowych:

W zakresie coachingu uczestnik realizuje prestiżowy program „Coaching Clinic” , amerykańskiej organizacji Corporate Coach U. Zdobywa uprawnienia do prowadzenia coachingu managerskiego, potwierdzone respektowanym przez korporacje na całym świecie certyfikatem.

W zakresie kompetencji trenera biznesu uczestnik przechodzi skondensowany program Szkoły Trenerów Biznesu, realizowanej wcześniej w ramach projektu Akademii Mistrzów Treningu. Uczestnik otrzymuje Europejski Certyfikat Trenera Biznesu potwierdzający zdobycie umiejętności prowadzenia szkoleń na poziomie IV EQF (Europejskich Ram Kwalifikacji).

Dla kogo?

Kurs: „Trener i Coach Biznesu” polecamy szczególnie:

- osobom pragnących zdobyć nowy atrakcyjny zawód trenera biznesu,
- osobom zamierzającym postawić swoje pierwsze kroki w roli coacha
- trenerom – praktykom, pragnących uzupełnić wiedzę
- trenerom wewnętrznym w organizacjach,
- menadżerom pragnącym efektywnie rozwijać swoje zespoły,
- specjalistów HR pragnących samodzielnie prowadzić szkolenia lub coaching,
- ekspertom pragnącym uatrakcyjnić swoje wystąpienia i zajęcia
- przedsiębiorcom pragnącym efektywniej rozwijać swoje zespoły.

Zależy nam byś ukończył kurs z gotowym, zaplanowanym w każdym szczególnie autorskim szkoleniem, które mógłbyś przeprowadzić w formule otwartej lub zamkniętej w swojej organizacji!



Jakie uzyskasz korzyści?

- Nabędziesz sprawdzoną, popartą poprzednimi edycjami wiedzę, niezbędną do samodzielnego przygotowania, prowadzenia i ewaluacji szkoleń.
- Uzyskasz możliwość praktycznego, warsztatowego przećwiczenia zdobytych umiejętności w trakcie szkolenia.
- Uzyskasz gotowy plan rozwoju własnej kariery w zawodzie trenera biznesu.
- Otrzymasz Europejski Certyfikat Trenera, zgodny z EQF na poziomie 4, wraz z suplementem potwierdzającym twoje umiejętności w języku polskim, angielskim, niemieckim i francuskim.
- Uzyskasz prestiżowy, międzynarodowy certyfikat ukończenia kursu coachingu – „Coaching Clinic” Corporate CoachU.
- Uzyskasz możliwość odpłatnej praktyki, poprzez przygotowywanie i współprowadzenie szkoleń organizowanych przez ARK – Skills Corporation™.
- Przeprowadzisz dogłębną analizę własnego profilu osobowościowego, zasobów i deficytów, dzięki profesjonalnym testom ASSISTANCE HR.
- Nawiążesz atrakcyjne kontakty i uzyskasz polecenia w środowisku trenerskim.
- Spędzisz sześć niesamowitych rozwojowych dni w świetnej atmosferze i zgranej grupie.
- Otrzymasz wsparcie w organizacji własnych warsztatów i szkoleń.

Kurs składa się z sześciu intensywnych dni – 60 godzin, zaawansowanej pracy przed-szkoleniowej i po-szkoleniowej oraz zadań dodatkowych wykonywanych przez uczestników po zajęciach. Pierwszy dzień przygotowuje uczestników do roli trenera i coacha poprzez prace nad samoświadomością, zdefiniowanie swoich zasobów, deficytów oraz luki kompetencyjnej. W kolejnych dwóch dniach uczestnik realizuje certyfikowany program szkolenia dla coachów – Coaching Clinic®, a w kolejnych intensywny program szkoły trenerskiej. Kurs kończy się egzaminem w postaci przeprowadzenia przez uczestnika etudy trenerskiej lub demo rozmowy coachingowej.



Prowadzenie

Marcin Sebastian Rogowski

Praktyk biznesu:

W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Prowadził negocjacje międzykulturowe o wartości kilkudziesięciu mln euro z największymi producentami materiałów dekoracyjnych i sieciami DIY w Europie i Azji. Posiada 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu.

Profesjonalny trener:

Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąc godzin rocznie. Jest głównym trenerem działów sprzedaży i konsultantem wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców. Od 2014 roku szkoli trenerów w ramach Akademii Mistrzów Treningu GT Mentor i Szkoły Trenerów Biznesu ASC.

Uznany ekspert:

Publikuje między innymi w Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie.

Mówca:

Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych, między innymi: Efektywna Sprzedaż z Richardem Denny Konferencja Szefów Sprzedaży, Efektywne Przywództwo, Trendy Sprzedaży Pulsu Biznesu, Boss Festiwal, Psychologia Nowej Sprzedaży z Robertem Cialdinim. Ma za sobą dziesiątki wystąpień motywacyjnych dla pracowników czołowych firm i organizacji.

Więcej na www.marcinrogowski.com.



Dzień 1 - Odkrywanie potencjału

Cele

- Uzyskanie wglądu we własny potencjał i osobowość.
- Poznanie specyfiki pracy trenera i coacha biznesu.
- Przyswojenie roboczej teorii osobowości i metod analizy osobowości.
- Zbudowanie podstaw do różnicowania oddziaływania na uczestników szkoleń.
- Zrozumienie zasad komunikacji z grupą.
- Zaplanowanie własnej kariery zawodowej w kontekście nowych kompetencji.
- Zwiększenie świadomości własnych możliwości i ograniczeń.
- Integracja grupy wokół wspólnych i indywidualnych celów.

Pragniemy, aby Twoja inwestycja w siebie miała przede wszystkim wymiar praktyczny, dlatego przygotujemy Cię do natychmiastowego rozpoczęcia praktyki trenerskiej lub coachingowej. Pierwszy dzień pomoże Ci zrozumieć czym jest zawód trenera, a czym profesja coacha. Sukces w szkoleniach zależy nie tylko od kompetencji i umiejętności, ale także od osobowości trenerskiej i świadomości własnego potencjału. Osłą tego dnia jest indywidualne i wzajemne poznanie, oraz zrozumienie zachowań, które umożliwi maksymalizowanie korzyści płynących ze współpracy z innymi. W trakcie tego dnia zaplanujesz także własną karierę trenerską. Plan ten pozwoli Ci lepiej wykorzystać kolejne dni kursu. Poznasz kluczowe zasady zarządzania własną karierą w branży rozwojowej, podstawy personal branding. Integralną częścią tego dnia będzie integracja mająca służyć wzmocnieniu synergii podczas kolejnych dni kursu.

Ramowy program:

Obszar	Godzin
Wprowadzenie do programu kursu	1
Style funkcjonowania trenera i uczestników	2
Metody rozwijania potencjału	2
Proces grupowy i podstawy pracy z grupą	1
Komunikacja w pracy trenera	3
Personal branding trenera, a planowanie kariery trenerskiej	2



Dzień 2 i 3 - Coaching Clinic®

Cele

- Poznanie zasad, zalet i narzędzi coachingu w kontekście managerskim.
- Nauka rozumienia coachingu jako silnego modelu rozwoju i przywództwa.
- Poznanie i trening modelu rozmowy coachingowej.
- Efektywny rozwój umiejętności komunikacyjnych, niezbędnych do prowadzenia coachingu.
- Inspiracja do zbudowania spójnej coachingowej świadomości.
- Wypracowanie indywidualnego paradygmatu zmiany dotyczącej roli coacha.

Program szkoleniowy Coaching Clinic® został opracowany przez dr Jeannine Sandstrom i dr Lee Smith i jest aktualnie najbardziej kompleksowym dostępnym na rynku programem coachingowym dla menadżerów, przywódców i coachów. Model warsztatów został wielokrotnie sprawdzony i podlegał ciągłemu udoskonaleniu przez wiele lat. Model ten łączy w sobie najlepsze koncepcje Corporate Coach U, jak również innych ekspertów, które zapewniają znakomitą edukację i rozwój umiejętności coachingowych. Poniżej znajdziesz najważniejsze informacje dotyczące warsztatu:

- W warsztacie wzięło dotychczas udział blisko 200.000 menedżerów i liderów na całym świecie.
- Warsztat pomaga uczestnikom wypracować swoją rolę jako lidera-coacha lub menedżera coacha.
- Warsztat ma strukturę modułową, co pozwala dostosowywać program do potrzeb uczestników.
- Podczas warsztatu pracujemy na postawach. Opieramy się na założeniu, że coachingowe podejście wymaga nie tylko opanowania pewnych metod, lecz także wypracowania postaw wobec coachee opartych na partnerstwie i zaufaniu.
- Uczestnicy otrzymują konkretne narzędzia pozwalające im na prowadzenie rozmów coachingowych bezpośrednio po warsztacie. Jednym z narzędzi przekazywanych podczas warsztatu jest model rozmowy coachingowej składający się z 5 precyzyjnie opisanych kroków.



Dzień 2 i 3 - Coaching Clinic®

Model coachingowy zastosowany w szkoleniu Coaching Clinic® zawiera wszystkie istotne elementy, które gwarantują zdobycie podstawowych umiejętności coachingowych. Uczymy 5-stopniowego procesu coachingu, który udowodnił swoją największą skuteczność.

Uczestnicy mają okazję do określenia swojego stylu funkcjonowania w roli coacha lub osoby coachowanej. Służą im do tego model czterech stylów coachingowych, PCSI.

Warsztat ma wysoce interaktywny charakter. Prezentacja i wykład wypełniają ok. 20% czasu programu. Pozostały czas poświęcony jest na:

- ćwiczenia w parach – odgrywanie roli coacha i coachowanego;
- ćwiczenia w podgrupach – od 2 do 4 podgrup;
- dyskusje moderowane przez trenera;
- ćwiczenia indywidualne – m.in. kwestionariusze, plany działania.

Podczas warsztatu uczestnicy stopniowo opracowują swój plan działania w zakresie doskonalenia umiejętności coachingowych i wdrażania coachingu w swojej praktyce.

Na zakończenie modułu uzyskujesz amerykański certyfikat Coaching Clinic® wydany przez Coach U Polska, potwierdzający Twoje umiejętności coachingowe.

Ramowy program:

Obszar	Godzin
Zasady coachingu i rola coacha	2
Etyka w coachingu	1
Model Rozmowy Coachingowej®	2
Trening umiejętności coachingowych – ustalanie celów- kontrakt	2
Trening umiejętności coachingowych – słuchanie kontekstowe	2
Trening umiejętności coachingowych – pytania odkrywające	2
Osobiste style coachingowe PCSI (Personal Coaching Style Inventory)	1
Ćwiczenia coachingowe	6
Planowanie rozwoju	2



Dni 4,5,6 - Trener Biznesu

Cele

- Poznanie podstawowych środków i kontekstu pracy trenera.
- Zdobywanie wiedzy o zasadach uczenia dorosłych.
- Zdobywanie wiedzy na temat zarządzania procesem grupowym podczas szkoleń.
- Nauka zasad analizy potrzeb szkoleniowych i wyznaczania efektywnych celów.
- Nauka zasad stosowania najważniejszych metod szkoleniowych.
- Rozpoznanie własnych preferencji w zakresie metod szkoleniowych.
- Nauka dopasowania metod szkoleniowych do specyfiki grupy.
- Nauka projektowania szkoleń w oparciu o poznane zasady i metody.
- Nauka prowadzenia szkoleń zgodnie z najlepszymi zasadami prowadzenia wystąpień publicznych.
- Nauka radzenia sobie z trudnymi sytuacjami szkoleniowymi.
- Poznanie zasad i sposobów ewaluacji szkoleń.

Szkolenie „Trener Biznesu”, w którym weźmiesz udział w kolejnych trzech dniach kursu, opiera się na programie uznanej w środowisku trenerskim Szkoły Trenerów Biznesu Akademii Mistrzów Treningu z Krakowa. Szkoła, która wykształciła wiele trenerskich sław, wybitnych profesjonalistów. Podczas dwóch dni nie tylko nauczysz się zasad i metod prowadzenia szkoleń, ale także zaprojektujesz każdy element swojego pierwszego szkolenia otwartego zgodnie z poniższym cyklem:



Dni 4,5,6 - Trener Biznesu

Podczas szkolenia „Trener Biznesu” poznasz wszystkie elementy projektu szkoleniowego. Kluczem do dobrze przeprowadzonego szkolenia jest rzetelnie przeprowadzona identyfikacja i analiza potrzeb szkoleniowych oraz dobrze sprecyzowane cele. Opanujesz umiejętność tworzenia narzędzi diagnozy potrzeb szkoleniowych organizacji. Nauczysz się, jak prezentować je w formie raportu. Właściwe wyznaczenie celów szkolenia jest kluczem do właściwych jego efektów, dlatego w trakcie szkolenia nauczysz się ustalać cele najlepsze dla danej grupy, obszaru wiedzy i wyzwań z jakimi się ona spotyka.

Podczas zajęć wykorzystasz zdobytą wiedzę, aby zrozumieć zasady stosowania poszczególnych metod szkoleniowych w zależności od celów szkolenia. Poznasz zasady doboru metod szkoleniowych do poziomu zaawansowania uczestników, wieku i ich pozycji społecznej. Na podstawie analizy testów osobowościowych nauczysz się dobierać odpowiednie metody szkoleniowe do określonych typów osobowości. Wśród metod szkoleniowych, które nauczysz się wykorzystywać w trakcie szkoleń znajdują się m.in. ćwiczenia indywidualne i grupowe, wykład trenerski, dyskusja moderowana, debata oksfordzka, studium przypadku, techniki twórczego myślenia, metoda akwarium i odgrywanie ról.

Nauczysz się zasad projektowania efektywnych programów szkoleniowych, uwzględniając wszystkie ważne dla uczenia się elementy, przy wykorzystaniu najlepiej dostosowanych metod. Nauczysz się tworzyć programy szkoleń w odpowiedzi na potrzeby organizacji, tworzących ją zespołów i pracujących w niej ludzi. Wymaga to myślenia systemowego i planowania w dłuższej perspektywie. Nauczysz się jak i z kim komunikować się w organizacji, aby z pożytkiem zrealizować projekt szkoleniowy. Dowiesz się jak projektować i tworzyć materiały szkoleniowe dla uczestników i notatki dydaktyczne dla trenera. Dotkniesz najistotniejszych kwestii w logistyce szkoleń.

Kolejną kompetencją rozwijaną podczas tych dni będzie umiejętność przeprowadzania oceny skuteczności szkolenia. Nauczysz się wykorzystywać informacje zwrotne także do własnego rozwoju jako trenera.



Dni 4,5,6 - Trener Biznesu

Nawet najlepiej zaplanowane i przygotowane szkolenie okaże się porażką, gdy zostanie poprowadzone w sposób nieadekwatny, nieprofesjonalny czy po prostu nudny. W drugim dniu szkolenia „Trener Biznesu” nauczysz się aktywizującego i proaktywnego podejścia do prowadzenia szkoleń. Poznasz specyfikę pracy na sali szkoleniowej, kluczowe zasady dobrej autoprezentacji trenerskiej oraz nabędziesz umiejętność kontrolowania procesów jakie zachodzą w grupie. Poznasz strategie radzenia sobie z oporem i napięciem w grupie oraz sposoby motywowania uczestników do aktywności. Nauczysz się takiego sposobu komunikacji, który nie powoduje trudnych sytuacji, a jeżeli już takie nastąpią umiejętności radzenia sobie z nimi. Podczas trzeciego dnia zaprezentujesz swoją etiudę szkoleniową i zastanowisz się nad swoimi umiejętnościami udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej. Otrzymasz także wspierającą diagnozę swojego potencjału wyrażoną głosem grupy. Ostatni dzień kursu pozwoli Ci na podsumowanie Twojej edukacji. Dokonasz refleksji nad procesem uczenia się i kluczowymi czynnikami sukcesu w karierze trenera. Postawisz sobie rozwojowe cele na przyszłość.

Ostatni dzień stanowi integrację nabytych umiejętności i jest okazją do zastosowania ich na sali szkoleniowej. Przystąpisz do egzaminu trenerskiego na poziomie 4 EQF (Europejskich Ram Kwalifikacji dla zawodu trenera) i uzyskanie Europejskiego Certyfikatu Trenera.

Ramowy program:

Obszar	Godzin
Zasady uczenia dorosłych w oparciu o cykl Kolba	1
Komunikacja w pracy trenera	1
Ustalanie celów szkoleniowych wg modelu IAPS i	2
Metody szkoleniowe – narzędziownia trenera	2
Zasady projektowania szkoleń	1
Warsztaty profesjonalnego projektowania szkoleń	2
Ewaluacja działań rozwojowych (model Kirkpatricka i Pillipsa)	1
Prowadzenie szkoleń w oparciu o cykl Zinkera i zasady wystąpień publ.	2
Trudne sytuacje szkoleniowe	1
Techniki i narzędzia sprzedaży usług w branży rozwojowej	1
Etiudy szkoleniowe + zasady udzielania feedbacku	6
Egzamin trenerski	6



Harmonogram

Inwestycja

- Udział w 6 dniach szkoleniowych z wyżywieniem.
- Certyfikat Coaching Clinic® amerykańskiej organizacji Coach U.
- Europejski certyfikat trenera biznesu na poziomie 4 EQF oraz suplement w czterech językach.
- Podręcznik trenerski i praktyczne narzędzia trenerskie.

Płatność w pełnej kwocie:	6 900 zł
Rabat za wcześniejszą wpłatę - cena po rabacie	4 900 zł

Cena nie zawiera kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Rekrutacja na kurs obejmuje analizę CV i wywiad. Z uwagi na indywidualne podejście oraz metodykę warsztatową liczba miejsc na każdy kurs jest ograniczona do 12 osób, decyduje kolejność wpłat. Organizator ma prawo zakończyć rekrutację w dowolnym terminie bez podania dodatkowych przyczyn. Organizator zastrzega sobie prawo do odrzucenia zgłoszenia. Zgłoszenie należy przesyłać na adres office@marcinrogowski.com

Dodatkowych informacji udzielamy pod adresem mailowym – office@marcinrogowski.com



Note: The information contained in this message may be privileged and confidential and protected from disclosure. If the reader or receiver of this message is not the intended recipient, or an employee or agent responsible for delivering this message to the intended recipient, you are hereby notified that any dissemination, distribution or copying of this communication is strictly prohibited. If you received this in error, please contact the sender and delete the material from any computer. Thank you. ARK – Skills Corporation. Copyright© Ark-Skills Corporation (Korporacja Umiejetnosci Arka). All rights reserved. More at www.ark-skills.com, office@ark-skills.com

Regulamin

1. Organizujący szkolenie
 - 1.1. Szkolenie organizuje Marcin Rogowski, ul. Jutrzenki 4, 32-091 Michałowice zwany dalej Organizatorem.
2. Zakres usług
 - 2.1. Organizator prowadzi szkolenia w zakresie i terminach szczegółowo opisanych w ofercie szkoleń na stronie www.ark-skills.com
3. Zgłoszenie uczestnictwa
 - 3.1. Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu należy przesłać do Organizatora na adres mailowy office@marcinrogowski.com
 - 3.2. Zgłoszenia przyjmujemy najpóźniej do 7 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia.
 - 3.4. Zgłoszenie uczestnictwa jest dopuszczalne w terminie krótszym niż 7 dni roboczych przed datą szkolenia na podstawie telefonicznego uzgodnienia z biurem.
 - 3.5. Zgłoszenie na szkolenie jest równoznaczne z akceptacją regulaminu szkolenia. Warunkiem przyjęcia zgłoszenia jest wpłata całej sumy za szkolenie lub pierwszej pełnej raty, zgodnie z ustaloną ofertą oraz pomyślnie przejście procesu rekrutacji.
4. Rezygnacja z uczestnictwa - odstąpienie od umowy przez Zamawiającego
 - 4.1. Z uwagi na warsztatowy i interpersonalny charakter pracy rezygnacja ze szkolenia jest możliwa wyłącznie pod warunkiem zapewnienia przez Organizatora uzupełnienia grupy. Istnieje możliwość przekazania, odsprzedania miejsca na szkolenie pod warunkiem pozytywnej rekrutacji nowego uczestnika.
5. Zmiany terminu lub odwołanie szkolenia
 - 5.1. W przypadku odwołania szkolenia przez Organizatora Organizator zwróci wpłaconą kwotę w całości lub zaproponuje inny termin szkolenia.
 - 5.2. Zwrot wpłaconej kwoty nastąpi na rachunek wskazany przez Zamawiającego w terminie 7 dni roboczych od daty mailowego zażądania zwrotu przez Zamawiającego.
 - 5.3. Organizator zastrzega sobie prawo do nieznacznych zmian programu szkolenia
 - 5.4. W przypadkach losowych organizator ma prawo do zmiany trenera prowadzącego, na trenera o podobnych kwalifikacjach.
6. Ceny szkoleń
 - 6.1. Cena szkolenia obejmuje: koszt szkolenia, komplet materiałów szkoleniowych, certyfikat, koszt przerwy kawowych, koszt obiadu, sali.
 - 6.2. Cena szkolenia nie obejmuje: kosztu zakwaterowania, dojazdu, parkingu, itp.
7. Reklamacje
 - 7.1. Reklamacje rozpatrywane są pod adresem mailowym: office@ark-skills.com.

Zgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych z dnia 29 sierpnia 1997 roku (Dz. U. 133 z dnia 29 października 1997 roku poz. 833.) Organizator nie przekazuje, nie sprzedaje i nie użycza zgromadzonych danych osobowych użytkowników innym osobom lub instytucjom. Dane osobowe, podane przez Zamawiającego (imię i nazwisko, adres, numer telefonu, adres e-mailowy) traktowane są jako informacje w najwyższym stopniu poufne i służą tylko i wyłącznie do celów, komunikacji pomiędzy Zamawiającym, a Korporacja Umiejętności - ARKA. W przypadku szkoleń rejestrowanych środkami audio-video (co jest zaznaczone w programie szkolenia) Zamawiający wysyłając swoje zgłoszenie wyraża zgodę na taką rejestrację. Zamawiający wyraża zgodę na wykorzystanie przez Organizatora zdjęć ze szkolenia z jego udziałem do celów marketingowych o ile nie złoży w tej sprawie odrębnego oświadczenia



Zgłoszenie

Kurs – Trener i Coach Biznesu + Coaching Clinic®

Organizatorem jest:

Marcin Rogowski, ul. Jutrzenki 4, 32-091 Michałowice

Mail: office@marcinrogowski.com

www.marcinrogowski.com

Nr konta: 92 1140 2017 0000 4402 1300 4753

Dane uczestnika:

Imię i nazwisko uczestnika:	
Nr tel.:	
E-mail:	

Dane firmy

Nazwa firmy:	
Adres:	
Imię i nazwisko zgłaszającego:	
Nr tel.:	
E-mail:	
NIP:	

Prosimy o czytelne wypełnienie kwestionariusza i odesłanie na adres: info@ark-skills.com. Przesłanie podpisanego zgłoszenia jest równoważne z akceptacją regulaminu. Gwarantujemy miejsce na szkoleniu od moment wpłaty pełnej należności. Rekrutację prowadzi:



**Psycholog biznesu
Mateusz Magiera**

Podpis uczestnika szkolenia



Note: The information contained in this message may be privileged and confidential and protected from disclosure. If the reader or receiver of this message is not the intended recipient, or an employee or agent responsible for delivering this message to the intended recipient, you are hereby notified that any dissemination, distribution or copying of this communication is strictly prohibited. If you received this in error, please contact the sender and delete the material from any computer. Thank you. ARK – Skills Corporation. Copyright© Ark-Skills Corporation (Korporacja Umiejetnosci Arka). All rights reserved. More at www.ark-skills.com, office@ark-skills.com

