



Manual Metody
Pick Up Sensory English
dla Managera



Spis treści

I. Metoda	1
1. Background	1
Jaki jest Pick Up?	2
2. Jak się uczą dzieci - czyli odrobina neurodydaktyki	2
3. Wizja z lotu ptaka	3
4. Last but not least	4
II. Klient	5
1. Kim jest - persona	5
2. Czego klient oczekuje?	5
Standardy pomieszczeń	5
Komunikacja	6
III. Słuchacz	8
1. Motywacja	8
2. Rodzaje temperamentów i zachowań	8
3. Sytuacje konfliktowe i trudne.	9
IV. Metodyk	10
1. Rola Metodyka Pick Up	10
2. Cechy dobrego Metodyka	10
3. Rekrutacja Metodyka Pick Up	11
4. Współpraca Managera z Metodykiem	12
V. Lektor	13
1. Nasz lektor idealny	13
2. Rekrutacja lektora	14
Kanały rekrutacyjne	15
Procedury zatrudnienia i szkolenia	15
Wdrożenie	16
3. Hierarchia	18
4. Szkolenia dla Lektora	19
VI. Kwalifikacja do grup Pick Up	20
VII. Przygotowanie szkoły do przyjęcia małych kursantów/WRZESIEŃ	20
1. Grafik zajęć	20
2. Zapisy - Droga Klienta	21
3. Przygotowanie zespołu	22

4. Przygotowanie placówki -----	23
Sale lekcyjne -----	23
Sekretariat i poczekalnia -----	23
5. Case Study: Szkoła Języka Angielskiego dla Dzieci Union Jack -----	24
VIII.Lekcja -----	25
1. Części Lekcji: -----	25
Część pierwsza: Magic Mat -----	25
Część druga: Workbook -----	26
Część trzecia: Sensory Project -----	26
Rytuały -----	27
VIII. Zaopatrzenie projektów sensorycznych i ich logistyka-----	27
1. Zakupy artykułów do projektów -----	27
2. Przechowywanie artykułów do projektów -----	28
IX. Platforma online -----	28
1. Moduł Lektora -----	28
2. Moduł Metodyka-----	29
3. Moduł Managera-----	29
4. Moduł Sprzedaż i Marketing -----	29
5. Baza grafiki -----	30

I. Metoda

1. Background

Autorka, Sylwia Rytarowska:

„Kiedy moje małe córeczki wchodziły w świat przedszkola, a nasza szkoła językowa jeszcze nie istniała, czułam że nadszedł już czas zacząć ich naukę angielskiego, ale bardzo chciałam, aby ich pierwsze doświadczenia były jak wesołe przygody. Bałam się że moje dzieci zniechęcą się wcześniej jeśli nauka będzie tradycyjna.

Moje dziewczynki były pełnymi energii maluchami, ale też nieśmiały w zetknięciu z nieznanym. Jak większość przedszkolaków, lubiły tańczyć i brykać do piosenek i rymowanek, ale najbardziej pochłaniały je nowe odkrycia, takie jak ugniatanie ciasta na pierogi, ubieranie figurek w ubranka własnoręcznie przygotowane ze ścinków materiału, obwiązywanie ich kolorowymi nitkami, plectenie wianków i rysowanie kształtów paluszkami po zaparowanym lustrze.

To były największe atrakcje! Żadne maskotki ani drogie zabawki nie przykuwały ich uwagi tak jak takie najprostsze sensoryczne wrażenia.

I tak właśnie zaczynała się nasza historia z Pick Up Sensory English. Od mamy anglistki, która chciała żeby jej dzieci uczyły się bawiąc się tak jak lubią najbardziej.”

Nasza przygoda dopiero się zaczęła

Pick Up Sensory English powstał w 2017 roku całkowicie na bazie projektów sensorycznych (które wśród dzieci zrobiły furorę) i początkowo to one były naszym punktem skupienia wszystkich zajęć. Grup było niewiele i radziłyśmy sobie z pomocą Koordynatorów i Lektorek same, później gdy pojawiło się ich mnóstwo, a co za tym idzie mnóstwo nowych Lektorek, dołączyła do nas Jadzia Kuraś, jako Metodyczka i Trenerka Pick Up ze swoją niesamowitą empatią i inteligencją emocjonalną, i zaczęłyśmy dodawać coraz więcej ciekawych elementów i technik, których szukałyśmy coraz odważniej, śledząc najlepszych dziecięcych nauczycieli na całym świecie, którzy wspinałomyślnie udostępniali swoje lekcje w internecie. Brałyśmy co najlepsze od najlepszych i modyfikowałyśmy dostosowując do potrzeb naszych małych podopiecznych. Wiele naszych cudownych Lektorek pomogło i

dołożyło swoją cegiełkę w postaci list swoich ulubionych technik dla maluszków. Naszym głównym celem było fizycznie zaangażować dzieci i wzbudzić w nich ciekawość, tak aby dały upust swojej energii w dynamicznych zabawach po angielsku, ale też dały się zafascynować substancjom, barwnikom, zapachom i nowym sensorycznym doznaniom. Stworzyłyśmy razem edukacyjną „mieszankę wybuchową”.

The learning curve

Pracując z maluszkami, same uczyłyśmy się coraz więcej o pracy z dziećmi - bacznie monitorując wszystkie lekcje, widziałyśmy co fajnie wychodzi, a co nie, co spaja zajęcia, a co je zakłóca i non stop wypróbowywałyśmy nowe pomysły (co była ogromną frajdą dla nas). Odbyłyśmy dziesiątki - jak nie setki spotkań i rozmów z lektorkami, które też nagrywały dla nas lekcje, tak żeby nie zaburzać ich rytmu zbyt częstymi wizytami i obserwacjami. Ten proces nadal trwa, a metoda rozwija się w jednym kierunku - nowoczesnej edukacji polisensorycznej.

Jaki jest Pick Up?

Wszystkie założenia naszego programu oscylują wokół dziecka i sposobu w jaki przyswaja nowe informacje. Główną rolę w nim odgrywa dynamika ćwiczeń i interakcji z Lektorką i innymi dziećmi w grupie oraz radość. Dzięki "pickupowym" technikom i rytuałom maluchy nawiązują relacje i więzi w grupie, i chętnie współpracują ze sobą.

Pick Up jest charakterystyczny, unikalny i daje nam przewagę konkurencyjną. Przyciąga Klienta zarówno tego, który chce by jego dziecko uczyło się od najmłodszych lat angielskiego, jak i rodziców którzy chcą by ich pociechy pobawiły się sensoryką i projektami jakich w przedszkolu brak.

Pick Up edukuje dzieci nie tylko językowo, ale także rozwojowo. Ćwicząc małą motorykę dziecko w łagodny sposób wchodzi w świat operowania paluszkami, a później pisanie i literki (Pick Up 3). Platforma dla Rodzica zachęca do pracy z dzieckiem w doku i powtórzenia naszych ćwiczeń jeszcze raz.

2. Jak się uczą dzieci - czyli odrobina neurodydaktyki

Przede wszystkim, ustalmy od razu, że dzieci w wieku 3-6 lat nie „uczą się” w ogóle. A przynajmniej nie w takim rozumieniu jakie mamy my, dorośli edukatorzy.

Dzieci chłoną informacje holistycznie, całym swoim ciałem i umysłem, non stop i nieustannie przez cały dzień, a w nocy podczas snu ich szare komórki je przetwarzają i kategoryzują wyznaczając jednym pierwszeństwo, a inne spychając na dalszy plan.

Kluczową rolę w tym procesie odgrywają emocje, które to właśnie decydują w jaki sposób kategoryzować te informacje - czy są one mniej czy bardziej istotne.

Jakie więc informacje są dla malucha istotne?

Naturalnie te odbierane jako pozytywne, ale uwaga - nie wszystkie pozytywne informacje są równie ważne. Wiemy wszyscy, jak szeroki potrafi być wachlarz dobrych emocji. Priorytet mają takie doświadczenia, które wzbudzają **ciekawość, ekscytację i podziw**. A z nich najważniejsze są takie, które otwierają drogę do dalszych ekscytujących odkryć i poznawania świata.

Program Pick Up Sensory English jest tak zaprojektowany, aby tę naturalną ciekawość dziecięcą jak najlepiej wykorzystać ponieważ jest to nasz największy sprzymierzeniec w całym procesie edukacji i rozwoju dziecka.

3. Wizja z lotu ptaka

Z lotu ptaka, czyli patrząc holistycznie na całość metody, postawiłyśmy na prostotę i klarowność, ale zarazem wyrazistość formy.

Naszym podstawowym celem jest ofiarowanie naszym klientom, rodzicom i dzieciom jak największej wartości. A to, jak rodzica zachwycić i co dziecko kocha, jest naszą wiedzą zdobytą przez około 15 lat pracy z nimi. Wiedzą zdobytą dzięki wnikliwej obserwacji i wyciąganiu wniosków, a później dostosowywaniu naszej pracy do nowo określonych standardów.

Brzmi dość lekko, ale za tymi działaniami stoją setki godzin poświęconych na poszukiwania, research i dostosowanie zdobytej wiedzy do naszych potrzeb.

Bardzo wielki wkład miała w nasze działania trenerka i metodyczka Pick Up, Jadzia Kuraś, która dzięki swojej empatii i wrażliwości opracowała nawet specjalne porady dla lektorów, jak komunikować się z małymi słuchaczami, tak aby nas uważnie słuchały.

Jak już wspomniałam wcześniej, Pick Up Sensory English wykorzystuje naturalną ciekawość świata dzieci i pokonuje ich nieśmiałość czy lęk dzięki rytmom, ruchowi, wesołości i powtarzalności.

Lekcje są proste ponieważ każda z nich składa się z trzech głównych, wyrazistych i odmiennych części. Na poziomie Pick Up 1 poznajemy i ćwiczymy w całych zdaniach 4 słówka, na poziomie Pick Up 2 6 słówek i na poziomie Pick Up 3 8 słówek. Każdym zajęciom także towarzyszą pewne rytuały, czyli powtarzające się, wspólne rutyny, które dzieci znają, i na które czekają (wybrane z naszych propozycji i/lub wypracowane sobie wspólnie razem przez grupę). Całość tworzy mozaikę zabaw z angielskim, w których jedno wynika z drugiego i jest przewidywalne, ale jednocześnie nowe i zaskakujące.

Całość lekcji począwszy od prezentacji materiału po nasze „Good-byes” odbywa się w języku angielskim (od czasu do czasu, lektor może szepnąć do dziecka coś po polsku jeśli sytuacja tego wymaga), dzięki czemu dziecko wchodząc do sali, z czasem rozumie, że wchodzi do innego świata, w którym komunikacja wygląda inaczej, ale jest przyjazna i bezpieczna.

Poczucie bezpieczeństwa oraz wesoły i ciepły nastrój pomaga nam wprowadzić nasz pocieszny mały bohater - małpka Picko - dziergana ręcznie maskotka, która demonstruje i pomaga zrozumieć nowy język. Jej rola jest oczywiście opisana w osobnej instrukcji „Lesson with Monkey Picko”.

4. Last but not least

I na koniec jeszcze chciałam Ci Drogi nasz Partnerze poradzić, czy też uświadomić, czy nawet zmobilizować Cię abyś zawsze miał na uwadze i wplótł w działania z Pick Up nasz cel główny i misję - **dać największą wartość i rodzicowi i dziecku**. A co za tym stoi? Sporo pracy nad komunikacją z rodzicem. Rodzic często nie zdaje sobie sprawy jak nauka dziecięca wygląda od podszewki i nawet nie myśli o tym. Nie dziwi nas to, bo wiemy, że zaabsorbowani jesteśmy na codzień przeróżnymi kwestiami - zawodowymi głównie, choć nie tylko i pani inżynier matematyk budująca mosty niekoniecznie będzie zastanawiać się nad procesem nauki u maleństwa lat 3. To jest nasza najważniejsza rola już nie tylko w Pick Up ale jako edukatorów ogólnie. Uświadomić (połowa sukcesu) i skutecznie wdrożyć (pełen sukces) współpracę na linii szkoła - rodzic. Więcej na ten temat jeśli chodzi o szczegóły techniczne przeczytasz w rozdziale **Klient**, ale teraz już wiedz, że Twoja szkoła będzie oceniana drobiazgowo przez młodego rodzica, który płaci sporo i spodziewa się czegoś więcej. Na przykład obsługi na miarę Amazon!

II. Klient

1. Kim jest - persona

Demograficznie i statystycznie, nasz klient to dość młody około 30/35- letni rodzic, który często ma więcej niż jedno dziecko, dobrą, stabilną pracę i dość wysoki standard życia. Klient taki ceni wartość edukacji a przynajmniej wie, że jest ważna i chciałby żeby jego pociechy czerpały radość z życia i rozwijały się najlepiej jak to jest możliwe. Jest to człowiek świadomy, dobrze wyedukowany i korzystający z wszelkich dobrodziejstw jakie oferuje nam nowoczesny świat. Rodzic nasz podróżuje, chodzi do restauracji, kina, teatru, czy też spa, ceni sobie zdrowy tryb życia i sport, a w weekendy lubi wyjechać z miasta.

Rodzic kocha swoje dzieci, rozmawia z nimi, słucha ich i je obserwuje, wyciągając odpowiednie wnioski. Możemy założyć, że jest rodzicem otwartym na potrzeby swej pociechy, nie chce narzucać swojej woli lub wymuszać na dziecku konkretnych zachowań. Taki rodzic realista - obserwator, który nie rozpieszcza i nie chowa dziecka pod kloszem, lecz daje mądre prezenty lub ma takie mniemanie i ambicję. Nasz rodzic zawsze zapyta dziecko czy lekcja się podobała i czy dziecko chce chodzić na nasze zajęcia, a później zastosuje się do woli dziecka, a ponieważ dziecko jest jeszcze małe, nie ciąży na nim na razie żaden obowiązek tak jak to jest już u dzieci szkolnych. Na razie cieszymy się życiem i rozwojem, ale nic na siłę. Jak nie to nie. Za rok też spróbujemy.

2. Czego klient oczekuje?

Nie owijając w bawełnę: zadowolenia dziecka i uśmiechu podczas zajęć, dobrych standardów pomieszczeń i odpowiedniej komunikacji.

Standardy pomieszczeń

Standardy ogólnie możemy podzielić na dwa uzupełniające się obszary: wizerunek szkoły, oraz jakość usług.

Pisząc wizerunek, mam na myśli wszystko to, co klient widzi po wejściu do naszej placówki. Czystość, schludność, dobra jakość wyposażenia i design szkoły dostosowany do klienta, czyli w naszym przypadku, małego dziecka.

Dlaczego jest to ważne?

Ponieważ podprogowe komunikaty, takie jak np. zadbanie o czystość pomieszczeń czy ładne rośliny bądź kwiaty świadczą o staranności i dbałości prowadzących szkołę także o pozostałe aspekty funkcjonowania firmy. A wyposażenie? Skoro stać nas na ładne i przyjazne wnętrza, to znaczy że dobrze nam się powodzi, a skoro dobrze nam się powodzi, to oznacza że wybiera

nas dużo dobrze płacących klientów i są zadowoleni z naszych usług. Czyli wizerunek szkoły jako miejsca jest bardzo ważny ponieważ odzwierciedla nasz poziom dbałości, zaangażowania i świadczy o nas i o tym jak uczymy. Nie musi być to czystość i efekt szpitalny oczywiście, nasz własny styl wybieramy i wyrabiamy sobie sami, ale standard musi po prostu być dobry, jak najwyższy.

Komunikacja

Standardy świetnej komunikacji wprowadzili wielcy tego rynku, takie firmy jak Amazon czy Allegro. Jeśli coś od nich kupisz, jesteś świetnie poinformowany co dzieje się z twoim zakupem, a później już po jego odbiorze pozostajecie przyjaciółmi na wiele kolejnych lat, ponieważ twoje doświadczenie w styczności z nimi przekroczyło twoje oczekiwania.

Jak to się ma do naszej komunikacji?

Jakie standardy my mamy sobie nałożyć, aby klient, rodzic był szczęśliwy ze swojego wyboru?

O czym takiego rodzica informować?

I tu znów podzielimy sobie naszą kwestię na dwa punkty oraz dwie platformy czy też metody komunikacji.

Informacje o zajęciach i postępach dziecka.

Do takiej komunikacji najlepszy jest dziennik elektroniczny. Jest ich sporo dostępnych na rynku, w Union Jack używamy Langlion, wiem że inne szkoły używają jeszcze innych platform, nie znam ich osobiście i radzę popytać na grupach Facebookowych dla właścicieli szkół aby wybrać tę opcję, która nam będzie najlepiej pasować. Każda z nich ma na pewno bezpłatny okres próbny.

Dlaczego dziennik elektroniczny? Ponieważ do tego rodzic jest już przyzwyczajony. Przyzwyczajony do tego że ma paszport COViD online, dowód osobisty i inne dokumenty, zgłasza i sprawdza ważne informacje, może się zameldować lub wymeldować. Mnóstwo rzeczy robi online. To że będzie mógł sprawdzić co się dzieje w szkole dziecka, nawet tej małej językowej, to jest oczywistość i podstawa.

W dzienniku dbamy o to aby tematy i zagadnienia lekcji wpisane były na czas (u nas robi to metodyk), oceny semestralne czy obecność słuchaczy. Dla wszystkich także bardzo przydatne będą inne informacje, np. takie jak płatności czy umowy online.

Aktualności i ciekawostki z życia szkoły.

I tu wchodzi na scenę NEWSLETTER! Nieformalny i przyjazny w tonie e-mail do rodzica, w którym opowiadamy o naszych planach np. na najbliższe eventy i święta, aspiracjach - jak się chcemy rozwijać, przypominajkach np. o tym by zajrzeć do dziennika elektronicznego oraz o promocjach i kampaniach sprzedażowo - reklamowych. (Więcej na ten temat w rozdziale Działania Sprzedażowe).

Jak często pisać i wysyłać? Nie za często ale organicznie, tak aby rodzica nie zmęczyć bo informacje powinny być w każdym newsletterze nowe i świeże, a nie „odgrzewane”. My wysyłamy 1 lub 2 w miesiącu natomiast mamy swoją grupę dla rodziców na Facebook i tam publikujemy często, około 3 x w tygodniu.

Sprawy indywidualne

W sprawach indywidualnych kontaktujemy się z rodzicem sms-owo lub osobiście telefonicznie. Jak to sprawy?

Płatności, frekwencja, umowy, zaproszenia na lekcje z koleżankami i kolegami, i tym podobne. Jak często tak się komunikować? Nie ma reguły, tyle ile trzeba.

Warto mieć dobry kontakt z rodzicem, ponieważ rodzic to docenia i jest to ważne dla niego, nawet gdy przyczyna jest błaha - jak na przykład pytanie czy wszystko w porządku i dlaczego dziecko nie przyszło na zajęcia. To świadczy dobrze o nas i naszej organizacji, o tym, że nam zależy by klient był zadowolony i aby usługa była jak najwyższej jakości.

Logistyka komunikacji

Przede wszystkim musimy mieć w szkole osobę odpowiedzialną za kontakt z klientem. Nie ma znaczenia, czy jesteś to Ty czy Twój pracownik, ale jest to podstawa.

Następnie spisujemy listę wszystkich okoliczności wymagających kontaktu oraz jego formę - te mniej i bardziej ważne i mamy już własne procedury. Jeżeli obowiązek ten przypada Twojemu pracownikowi, byłoby idealnie uzgodnić i spisać je razem z tą osobą, a nie narzucać odgórnie ponieważ jeśli sami sobie ustalamy jakieś obowiązki, inaczej później do nich podchodzimy niż jak są one narzucone na nas (zdarza się ich kwestionowanie i za tym idzie niższa jakość pracy).

III. Słuchacz

Kim jest nasz słuchacz? Nasz idealny słuchacz to dziecko energiczne, otwarte na świat, wesołe, ciekawe i odważne. Chodzi już do przedszkola, więc zna zasady pracy w grupie i potrafi wchodzić w proste interakcje z innymi dziećmi.

No tak, ale dobrze wiemy, że świat nie zawsze dostosowuje się do naszych życzeń, więc tak naprawdę dzieci mamy wszystkie. Począwszy od łobuziaków które potrafią w minutę zrobić bałagan w całej klasie, po te nieśmiałe i płaczące, które rodzic musi przekonywać, by weszły do sali lekcyjnej (z różnym skutkiem).

Wtedy, aby dziecko przekonało się do nas, stosujemy przeróżne zabiegi, aby je przekonać do nas i naszych zajęć. Najważniejsze jest by dziecko wzięło udział pierwszej lekcji, ponieważ to wtedy zobaczy jakie atrakcje chowamy w zanadrzu.

1. Motywacja

Dlaczego dziecko chce chodzić na nasze zajęcia? Motywacja malucha jest tylko jedna - bo lubi to. Bo jego ciekawość i pozytywne doświadczenia ciągną go tam. Jest ciekawe nowych atrakcji jakie go czekają, lubi kontakt z innymi dziećmi, być może nawet małą rywalizację oraz pozytywny feedback od lubianej nauczycielki. Czuje się w naszej szkole jak u siebie i jest znany tam oraz witany po imieniu.

Często wiele zależy także od postawy rodziców i od tego, jaką wagę przykładają do edukacji językowej dziecka (dlatego koniecznie rodziców edukujemy także). Mamy mnóstwo klientów, których dzieci chodzą na zajęcia ponieważ są one po prostu częścią życia i tak należy robić żeby wszystko było dobrze. Czyli postawienie angielskiego na równi z edukacją przedszkolną stanowi kolejny pomost do sukcesu dziecka a potem nastolatka.

2. Rodzaje temperamentów i zachowań

Jak wcześniej wspomniałam mamy tyle charakterów, co dzieci i każde z nich jednakowo wymaga uwagi i akceptacji. Są mali wrażliwcy i obserwatorzy i są naładowane energią, brykające trzpioty. W naszej metodzie wzięliśmy pod uwagę każdy charakter i temperament dziecka oraz przykłady ich zachowań i listę działań w przypadku trudnych lub konfliktowych sytuacji. Całość znajduje się w pakiecie dla lektora.

3. Sytuacje konfliktowe i trudne.

Na temat sytuacji podbramkowych i reagowania na różne zachowania maluchów jest mnóstwo literatury.

My zebraliśmy typy co działa na naszych zajęciach i opracowaliśmy je w charakterze listy o wdzięcznej nazwie **Drama Chart**.

Drama Chart to mapa która wiedzie lektora i menedżera szkoły po krajobrazie przeróżnych dziecięcych zachowań i nastawień do nowego doświadczenia jakim jest szkoła angielskiego. Pamiętajmy, że maluszki przychodzą do nas (a przynajmniej większość z nich) po przedszkolu, w którym też te zachowania różne bywają. Rozstanie z rodzicem bywa dla części dzieci bolesne i takie sytuacje w których dziecko czuje się bardzo emocjonalnie nie zdarzają się często, ale mają miejsce (zwłaszcza gdy nowy uczestnik dołącza do grupy) i nie unikamy mówienia o nich. Dlatego wypracowaliśmy sobie listę takich sytuacji i uporządkowaliśmy je. Znajdziesz w Drama Chart porady jak rozmawiać z dziećmi aby nas słuchały, jak pocieszyć, jak uspokoić i jak my to robimy, ale według mnie najważniejszą informacją jaką tam znajdziesz Ty i lektor jest uspokojenie Twoich rozterek i nerwów i potwierdzenie, że takie sytuacje naprawdę zdarzają się wśród dzieci na codzień (choćby w przedszkolu), dzieci są do nich przyzwyczajone i nie jest to żaden powód do stresu, ani dla Ciebie ani dla lektorów ani dla rodziców i nikt im się nie będzie dziwił. Bierzemy dzieci „z dobrodziejstwem inwentarza” i kochamy je mimo tego albo właśnie za to. Nasza pasja to wyłącznie najlepszy rozwój dziecka bez oceniania i moralizowania.

Pozwolimy Ci zrozumieć co dzieje się w małej główce dziecka, które albo płacze albo łobuzuje i nie chce uczestniczyć w zajęciach. Nie zdarza się to często, ale kiedy już nastąpi, my dorośli tracimy opanowanie i albo wpadamy w panikę albo ignorujemy problem.

A do takiej sytuacji należy podejść zupełnie inaczej - zadaniowo i bez własnych emocji (burza już wybuchła i dokładanie do niej energii nic tu nie pomoże). Zachowaj zimną krew i po prostu zastosuj jeden lub dwa z naszych sposobów.

IV. Metodyk

1. Rola Metodyka Pick Up

Metodyka jest równie ważna jak **Sprzedaż**, ponieważ tak samo stanowi o powodzeniu naszego przedsięwzięcia. Jeżeli przyjmimy na pokład 120 nowych dzieci w wieku przedszkolnym nie będąc świetnie na to przygotowani, poniesiemy klęskę. Przepalimy budżet reklamowy bo słuchacze przyjdą a następnie odejdą. Metodyk w naszym programie jest kluczową osobą ponieważ ma bardzo ważne zadanie: utrzymać Słuchaczy w naszej szkole, a Słuchacz zostanie naszym lojalnym Klientem jeżeli nie tylko spełnimy jego oczekiwania, ale jeśli je przekroczymy.

W jaki sposób Metodyk dba o Słuchacza? Przede wszystkim troszczy się o to by zajęcia były jak najwyższej jakości: atrakcyjne, dynamiczne, wesołe i przebiegały gładko, planowo i bez niespodzianek. Z kolei bezpośredni wpływ na ten proces ma Lektor, a raczej Lektorka (z doświadczenia wiemy, że to raczej panie nadają się do tej roli lepiej niż panowie). Dlatego kluczowym zadaniem Metodyka Pick Up jest opieka nad Lektorkami, zadbanie o ich przeszkolenie, stały mentoring i dopilnowanie postępów w ich rozwoju.

2. Cechy dobrego Metodyka

Wrażliwy

W pracy Metodyka bardzo ważne jest wiele aspektów związanych z relacjami interpersonalnymi. Nasz Metodyk ma bardzo częsty kontakt z młodymi kobietami, zarówno Lektorkami jak i Klientkami - mamami, często ten kontakt polega na udzieleniu feedbacku, pozytywnego ale i negatywnego. Ważne jest więc żeby takie komunikaty przekazywać rzeczowo ale z wyczuciem, w sposób przystosowany do odbiorcy takiej informacji zwrotnej żeby osiągnąć oczekiwany efekt, a nie przeciwny do niego, negatywny. Lektorki są niżej w hierarchii szkoły i nie powinny czuć się strofowane. Współpraca z Metodykiem to mentoring, który ma nieść pomoc i wsparcie.

Otwarty

Metodyk powinien być osobą otwartą do ludzi i łatwą w kontakcie, z którą Lektorka chętnie rozmawia, pyta i do której zgłasza się z ewentualnymi problemami.

Systematyczny i konsekwentny

Metodyk nie może być osobą nieregularną i chaotyczną. Stosowanie rutynowych procedur powinno być zaplanowane i zrealizowane według harmonogramu jaki ustalimy a nie ad hoc, kiedy sobie o tym przypomnimy. Praca metodyka to także planowanie i organizacja, a jak wiemy jest to domeną osób zrównoważonych i dokładnych.

3. Rekrutacja Metodyka Pick Up

Jeżeli jeszcze takiej osoby w naszej organizacji nie mamy, Program Pick Up Sensory English raczej bez osoby o tej funkcji nie będzie skutecznie działać. Jak zatem znaleźć taką osobę? Najprostszą opcją jest wyłonienie jej spośród członków naszego zespołu, ponieważ oszczędzi nam to czas na poszukiwanie i wdrażanie do pracy takiej osoby. Lektor pracujący już dla nas zna naszą szkołę i innych lektorów. Jedynym negatywnym aspektem jest pytanie czy taka osoba da sobie radę z transformacją z koleżanki na przełożonego. To już sprawa indywidualna.

Jeżeli nie mamy odpowiedniej osoby w zespole, szukamy na zewnątrz, najlepiej pośród znanych doświadczonych i ambitnych nauczycielek anglistek, które utrzymają młody zespół w ryzach. Jeżeli nadal takiej osoby nie znajdujemy, dajemy ogłoszenia. Kwestia kanałów ogłoszeń i rekrutacji jest szerzej omówiona poniżej w dziale „Lektor”.

Rekrutacja Metodyka krok po kroku:

1) Zamieszczamy ogłoszenie

Przykładowe ogłoszenie:

Jesteś doświadczoną anglistką? Pracowałaś z małymi dziećmi? Szukasz nowych wyzwań i jesteś gotowa na awans? Zostań naszym Metodykiem!

Jeśli pasjonuje Cię praca z dziećmi i nauczanie ich, masz mnóstwo energii, pomysłów i chcesz się kreatywnie rozwijać jako Mentor nauczycieli w młodym zespole, dołącz do Szkoły XYZ jako Metodyk Pick Up Sensory English.

Szukamy otwartej, wrażliwej, ale konsekwentnej i systematycznej osoby na (pełen etat/pół etatu/ itp.), której oferujemy świetne warunki pracy i szybki rozwój w nowoczesnej szkole języka angielskiego dla dzieci.

Zostaniesz przeszkolona, dostaniesz swojego Opiekuna Pick Up oraz gotowe materiały i scenariusze do prowadzenia lekcji z dziećmi w wieku około od 3 do 6 lat.

Żeby do nas dołączyć, napisz na priv lub w komentarzu, gdzie umówimy się i porozmawiamy o szczegółowych warunkach zatrudnienia.

Od kandydatów wymagamy wysokich interpersonalnych umiejętności, świetnego podejścia do dzieci oraz chęci zdobycia wartościowego doświadczenia i głodu rozwoju.

** Jeżeli zamieścisz ogłoszenie na lokalnych grupach nauczycieli pamiętaj by dodać emotikony*

2) Otrzymujemy zgłoszenia CV i analizujemy Kandydatki (nie chcemy dyskryminować, ale najlepiej jeśli będą to panie z uwagi na może Lektorki to głównie panie także).

3) Umawiamy się na rozmowę nr 1

Podczas rozmowy ważne jest aby zadać Kandydatce właściwe pytania. Oprócz standardowych pytań o kwalifikacje zawodowe, bardzo ważnym dla nas elementem będzie doświadczenie Kandydatki w pracy z dziećmi w wieku przedszkolnym.

Gdyby ta osoba uczyła takie dzieci już w swojej historii i lubiła to, wtedy nasza współpraca będzie znacznie ułatwiona, ponieważ praca z maluchami jest bardzo specyficzna i wymaga zupełnie innego podejścia do nauczania niż praca z dziećmi szkolnymi. Można się tego nauczyć oczywiście z biegiem czasu, ale cały ten proces będzie wtedy dużo trudniejszy bez praktycznej wiedzy o dzieciach - ich zachowaniu, motywacji, sposobie myślenia i działania.

4. Współpraca Managera z Metodykiem

Jak stworzyć sprzyjające warunki pracy osobie na stanowisku Metodyka Pick Up? Pierwszą i najważniejszą kwestią jest ustalenie **Zakresu Obowiązków**, najlepiej wspólnie, a następnie na jego podstawie **Harmonogramu Pracy**, który naniesiemy na **Kalendarz Pracy Metodyka**. To bardzo efektywne i kluczowe narzędzie do pracy i organizacji roku szkolnego.

Przykładowy opis obowiązków Metodyka Pick Up:

- a. Wdrożenie Lektorów do pracy z metod Pick Up według materiałów Licencjodawcy.
- b. Bieżące monitorowanie lekcji i Nauczycielek - na podstawie nagrań oraz wizyt na zajęciach.
- c. Bieżący kontakt z nowymi lektorami - po każdych zajęciach (mini raport dwuminutowy np. poprzez nagranie na WhatsApp).
- d. Omawianie bieżących spraw z lektorami / doradztwo (np. kłopoty wychowawcze na lekcji).
- e. Konsultacja ocen opisowych semestralnych i końcowych małych kursantów.

- f. *Kontakt / rozmowy z rodzicami.*
- g. *Hospitacje w grupach prowadzonych przez lektorów.*
- h. *Okresowe, podsumowujące rozmowy z lektorami.*
- i. *Dyżur w trakcie w office hours.*
- j. *Pomoc w organizacji zastępstw.*
- k. *Raportowanie do Managera.*

Obszary decyzyjności Metodyka w Programie Pick Up

Metodyk jest prawą ręką Managera i na pewno odciąża go w wielu kwestiach związanych z lektorami, słuchaczami oraz zajęciami. Istnieje wiele innych obszarów jakie Metodykowi możemy powierzyć - jak np. grafik, ale to już kwestia indywidualnych potrzeb i ustaleń.

1. Bezpośrednio kontroluje Lektorów Pick Up i wspólnie z Managerem podejmuje decyzje personalne i rekomenduje ewentualne zmiany.
2. Monitoruje status słuchaczy, ich postępy, ewentualne problemy z zachowaniem na zajęciach i rozwiązuje je. Przydziela także słuchaczy do odpowiednich grup. Warto przedstawić pracownikom drogę kontaktu w razie sytuacji, które wymagają interwencji Metodyka, tak aby nie zwracali się do Managera z każdym tego typu problemem lecz właśnie do Metodyka.

V. Lektor

1. Nasz lektor idealny

Jakich lektorów znajdziemy na obecnym rynku pracy? Bardzo zajętych i asertywnych jeśli chodzi o wybór pracodawcy. Obecnie nauczyciel języka angielskiego jest bardzo popularnym zawodem i jest ich wielu, ale także rynek jest bardzo chłonny i zapotrzebowanie na nich jest bardzo duże. Niestety ogromna część z nich działa w szarej strefie i jest to powszechnie akceptowane w społeczeństwie - w przypadku wizyty u dentysty spodziewamy się paragonu, w przypadku lekcji angielskiego - już nie. Jakie więc ta sytuacja ma dla nas konsekwencje? Wykwalifikowanych lektorów, którzy nie prowadzą korepetycji jest mało (szczerze mówiąc to chyba nie ma ich prawie w ogóle), a jeszcze mniej jest takich którzy chcą pracować dla szkoły językowej. Z różnych względów ludzie nie chcą współpracować ze szkołami. Pracując z nami masz odgórnie narzucony program, hospitacje, spotkania dodatkowe i tym podobne

atrakcje, więc niektórych to odstrasza, zwłaszcza opcja obserwacji i feedbacku ich zajęć jawi się niektórym jako przerażająca (można by się zastanowić dlaczego).

Ale nas to kompletnie nie dotyczy. **My w ogóle nie szukamy wykwalifikowanego lektora/lektorki** i nie bijemy się z rynkiem. Ten problem odpada od razu.

My szukamy osób ze świetną znajomością angielskiego, młodych, zaangażowanych, pełnych pasji i energii, najczęściej studentów (ale niekoniecznie - na swej drodze spotkałam wspaniałe dziewczyny które dzięki nam odnalazły się na rynku pracy, a niektóre nawet zainspirowane pracą z dziećmi, postanowiły wrócić na uczelnie i studiować anglistykę). Takich osób jest mnóstwo i znają angielski biegle (czasem lepiej niż nauczyciel ze stopniem magistra - wiem co mówię, rozmów rekrutacyjnych odbyłam setki) dzięki nowoczesnej technologii, która jest ich domem, oni są tzw. Digital Natives.

Co oferujemy takim młodym osobom? Często oni, a właściwie one, bo większość to dziewczyny, nie wiedzą, że mogą dorobić sobie same i pomóc rodzicom którzy je utrzymują. Więc pierwszym krokiem jest uświadomienie im, że „TAK możesz zarobić sama i to w mega fajny sposób, TAK masz wszystko czego potrzeba nam i TAK, pokażemy ci że możesz być świetną lektorką”. Drugim krokiem jest pokazanie im drogi i obietnicy, że zostaną poprowadzone i że dzięki nam zostaną prawdziwymi nauczycielkami języka angielskiego. I to nie zwykłymi, ale wspaniałymi z olbrzymim warsztatem zawodowym. Wystarczy chęć, dedykacja i rok pracy. Dajemy im wszystko gotowe: scenariusze, szkolenia, mentoring i cały know-how nauczycielski.

2. Rekrutacja lektora

Jak więc znaleźć naszą lektorkę idealną?

Sposobów jest wiele i musimy być kreatywni niezależnie od miejscowości, gdzie prowadzimy lekcje dla dzieci. Należy działać i rekrutować w kilku „kanałach” i sprawdzić który jest najlepszy.

W większych miastach jest łatwiej i zarazem trudniej. Łatwiej ponieważ często mamy tam uczelnie wyższe, gdzie studentów jest mnóstwo. Nie muszą być to studenci anglistyki, w naszym przypadku - mamy bardzo lubianą lektorkę, która studiuje dietetykę. Trudniej, ponieważ ofert zawodowych jest tam dużo więcej i mogą one stanowić dla nas konkurencję.

W małych miejscowościach z kolei idealnych kandydatów jest mniej, ale i konkurencji mniej także.

Kanały rekrutacyjne

- W naszym przypadku, jak dotąd najlepszym kanałem komunikacji jest **Facebook**. Wstawiamy ogłoszenia zarówno płatne jak i darmowe, prosimy znajomych o udostępnianie ich, zamieszczamy je na grupach dotyczących pracy w naszej miejscowości i puszczaemy płatne reklamy. Odzew jest bardzo duży. Inne szkoły używają również innych platform, takich jak np. OLX lub inne lokalne portale i świetnie się im to sprawdza. Próbuj i poszukuj bo Twoja miejscowość może mieć własną specyfikę. Zazwyczaj każde polskie miasto ma swój charakter, swoją specyfikę i musisz go odkryć.
- **Polecenie** działa u nas najlepiej, zaraz po Facebooku. Nasi obecni pracownicy oraz znajomi zawsze znają kogoś, kto pasuje do naszego wzorca. Wystarczy poprosić. My nawet informujemy w newsletterze naszych klientów o rekrutacji, a możemy to robić bez obaw ponieważ zapewniamy doskonały mentoring i system szkoleń.

Procedury zatrudnienia i szkolenia

1. Krok nr. 1 Spotkanie z Właścicielem

Jest wiele pomysłów na pierwsze spotkanie z nową lektorką i nie podam Ci tu recepty, która jest najlepsza. Jednak zatrudniam już od 15 lat i z perspektywy czasu mam kilka swoich wrażliwych punktów, które zawsze staram się dostać od kandydatki, oprócz standardowych pytań i odpowiedzi.

Czego potrzebujemy i co możemy zaoferować my jako szkoła z programem Pick Up?

Jak już wcześniej wspomniałam w punkcie „Nasz lektor idealny” potrzebujemy osoby, która ma energię, jest zmotywowana i dyspozycyjna.

Możemy obiecać zdobycie zawodu nauczyciela, w którym można zarobić od do (wypełnij lukę swoimi danymi). Zdobycie zawodu daje wolność i niezależność. Kiedyś, gdy już nauczycielka będzie miała doświadczenie i będzie dobra, będzie miała pełnię możliwości na rynku bez dna.

ALE, teraz jest młoda, niedoświadczona i jedyne czym obecnie dysponuje to właściwe nastawienie i osobowość. Czekają ją przeszkolenie i mentoring co najmniej trzymiesięczny zanim stanie się w miarę niezależna i pewna siebie w pracy z dziećmi. My za to szkolenie zapłacimy czy to pieniędzmi czy czasem i dlatego oczekujemy zaangażowania.

Czy je dostaniemy? (Nie zawsze możemy to przewidzieć niestety.)

Najważniejsze dla mnie informacje, które możemy dostać na różne sposoby od kandydatki, i które ja zawsze staram się zdobyć to:

- Czego kandydatka oczekuje: jakich zarobków i jak szybko? Na co je przeznaczy?
- Jaka jest jej sytuacja materialna? Czy wynajmuje mieszkanie? Czy rodzice pomagają? Czy chce zarobić czy dorobić?
- Czy wiąże przyszłość z zawodem nauczyciela? Czego się spodziewa?
- Jak jest dyspozycyjna?
- Jeśli to nie studentka - czy potrzebuje stabilnego utrzymania, czy ma inną pracę?
- Jeśli studentka, gdzie mieszkają rodzice, kiedy do nich jeździ, co ze zmianami w grafiku studiów,
- Czy pracuje gdzie indziej (zmęczenie = częste nieobecności)?
- Kolczyk w nosie? (Poinformuj o dress code)

Z moich, jak i pewnie Twoich doświadczeń wiemy że ludzie obiecują złote góry. Później często okazuje się inaczej i zostajemy na lodzie.

2. **Krok Nr. 2 Lekcje koleżeńskie** umawia Koordynator - po 2 w każdej grupie : PU1 -3 z aktywnym uczestnictwem,
3. **Krok Nr. 3 Umowa i formalności** spotkanie nr. 2 z Właścicielem lub Koordynatorem, podpisanie dokumentów,
4. **Krok Nr. 4 Spotkanie z Metodykiem** - na końcu, szkolenie po podpisaniu umowy.

Dlaczego w tej kolejności?

Na lekcjach koleżeńskich Kandydatka zobaczy o co wchodzi w tej pracy i jak to wygląda w rzeczywistości, Lektorka prowadząca zobaczy Kandydatkę i oceni jej wkład w zajęcia, informację przekazując nam. W ten sposób poznamy się lepiej nawzajem zanim „weźmiemy ślub”.

Umowę podpisujemy przed spotkaniem z Metodykiem żeby mieć pewność, że Kandydatka nie zmarnuje nam cennego i drogiego czasu najważniejszego pracownika w szkole. Tak to ma działać u nas i takie procedury wypracowaliśmy sobie sami.

Wdrożenie

System wdrożenia lektora (skrótowo).

Mamy zwykle 3 konkretne kroki zanim nasza młoda kandydatka będzie gotowa do pracy:

1. Szkolenia indywidualne lub grupie

- Ogólne - nasza szkoła, zwyczaje, lesson steps - Dyrektor/Metodyk/Koordynator,
- Young Learners,
- Magic Games,
- Sensory Projects,

2. Lekcje Koleżeńskie - nadal- jeżeli tak zadecyduje Metodyk (mogą być w tym samym czasie co punkt 1):

- Aktywne uczestnictwo,
- Najlepiej po 2 w każdego rodzaju grupie, którą nasza kandydatka ma ambicję uczyć,
- Przygotuj co najmniej 1 zabawę dla dzieci i poprowadź ją,

3. Prowadzenie zajęć

- 2-ga lekcja hospitacja/nagranie
- Po 4-5 tygodniach ewaluacja całościowa wdrożenia - rozmowa z metodykiem.

Oprócz tej procedury, Metodyczka często pisze/nagrywa się do nowych dziewczyn na WhatsApp i pyta o to jak poszło. Monitoruje na bieżąco, zwłaszcza nowe osoby.

Na koniec przygotowałam dla Ciebie obraz dlaczego i jak doszliśmy do takich procedur czyli nasze porażki rekrutacyjne:

Case study 1:

Kiedys, pod koniec września dołączył do nas (kursy dla dzieci szkolnych) świetny chłopak, zrobił bardzo dobre wrażenie i dostał na dzień dobry około 18 godzin, do listopada miał dostać więcej, ponieważ potrzebował zarobić. Bardzo chciał się rozwijać jako nauczyciel i chciał zarobić tyle żeby móc wynająć własne mieszkanie lub pokój bo mieszkał z rodzicami swojej narzeczonej i chciał to zmienić.

Powiedziałam mu że w pierwszym miesiącu nie jest to możliwe, ale do pół roku może zarobić nawet dwa razy więcej niż planuje, jeśli będzie cierpliwy ponieważ grupy tworzą się na bieżąco oraz dopełniamy lekcjami indywidualnymi. Po miesiącu nie było go już i jak dowiedziałam się od naszego Koordynatora, dziś rozwozi kebab. (Zawiniła tu nasza naiwność, ponieważ od razu powinien podpisać umowę oraz wypełnić oświadczenie zleceniobiorcy, jednak zwodził koordynatorów argumentem, że stara się o status studenta i lada dzień go dostanie. Tak bywa. Samo życie.)

Case study 2:

Młoda kobieta, bardzo rokująca, dorosła, wróciła z UK. W rozmowie przyznała że pragnie studiować filologię angielską i jej marzeniem jest uczyć. 9 miesięcy cudownej współpracy zakończyło się płaczliwą rozmową że musi odejść by opiekować się chorą mamą. Dziś wiem, że jednak nie poszła na studia, miała stałą pracę w call center i po prostu była zmęczona. Nie dawała rady. I były tego zapowiedzi, które zignorowaliśmy, ponieważ nie przesyłała nagrań z lekcji Metodyczce i nie przychodziła na spotkania zespołu.

Case study 3

Studentka dietetyki ze świetną znajomością angielskiego, miła, inteligentna, zawsze świetnie przygotowana zawsze na każdym spotkaniu i chętnie brała zastępstwa. Po roku pracy, wróciła we

wrześniu także odwlekając podpisanie umowy (łatwowierność koordynatorów i moja nie ma granic). Po miesiącu zadzwoniła z płaczem że nie jest w stanie pracować, bo jej choroba nie pozwoli jej na to. Zatrokana, napisałam jej wiadomość niedawno z pytaniem o zdrowie. Odpisała, że już dobrze i jednak nie wróciła na studia po trzecim roku, lecz znalazła stałą pracę.

Pewnie i Ty możesz podzielić się podobnymi historiami.

Jakie więc wnioski możemy wyciągnąć z tych perypetii?

Warto trzymać się procedur i twardo egzekwować postanowienia umowy.

3. Hierarchia

Kiedy już zatrudnisz idealne kandydatki do pracy z metodą Pick Up Sensory English, zauważysz, że wytworzyła się Twojej szkole pewna hierarchia i masz na pokładzie osoby o wyższym jak i niższym stażu pracy. Warto zasygnalizować ten fakt kandydatkom na spotkaniu rekrutacyjnym czy też naszemu zespołowi na spotkaniu i wcześniej przygotować sobie informacje jak taka hierarchia u nas ma wyglądać.

Najprostsza jak może być to nadanie stopni na przykład:

- Junior Teacher,
- Teacher,
- Senior Teacher,
- Mentor/Teachers' Guide,
- Metodyk.

Za takimi tytułami powinna także iść hierarchia wynagrodzeń, oczekiwań czy też formalnie przydzielonych obowiązków i zakresów odpowiedzialności.

Junior Teacher to nauczyciel praktykant. Ma obowiązek uczestniczyć w szkoleniach metodycznych oraz lekcjach koleżeńskich. Szkolenia przeprowadzają Metodyczki dla wybranej grupy nauczycieli. Czasem są to wszyscy jeśli wprowadzamy coś nowego, czasem tylko nowe osoby jeśli uczy my podstaw metody. Lekcje koleżeńskie to obserwacja lekcji prowadzonych przez innych nauczycieli i możliwość włączenia się do wybranych ćwiczeń do pomocy. W ramach szkoleń metodycznych spotykamy się również indywidualnie aby rozpracować pojedyncze problemy nauczyciela.

Teacher to nauczyciel, który pracuje ponad 10 miesięcy i jest przeszkolony oraz poprowadzony przez Metodyczkę, a teraz realizuje program i bierze udział w standardowych

spotkaniach czy szkoleniach i może sam przyjmować Juniorów u siebie na lekcjach koleżeńskich.

Senior Teacher to doświadczony nauczyciel, uczy ponad 20 miesięcy (liczymy jak dwa lata bo rok szkolny trwa 10 miesięcy) i ma bardzo dobry warsztat, można na niego liczyć i powierzać mu dodatkowe obowiązki lub prosić o radę - na przykład o opinię w jakiejś sprawie albo o ulubione gry i zabawy jakie stosuje.

Mentor lub Teacher's Guide to Senior Teacher który zgodził się oficjalnie pomagać Junior Teacher'owi w sprawach dotyczących lekcji jak i innych, na przykład logistycznych i technicznych związanych ze szkołą. Powinien mieć osobne uposażenie za swój wkład dodatkowo do podstawowego.

Metodyk, to ceniony i zaufany nauczyciel, dobrze zorganizowany i świetnie znający naszą szkołę oraz gotowy do pomocy, szkolenia, ale także i oceniania innych koleżanek kolegów po fachu. Musi to być osoba pozytywna, odpowiedzialna, pomocna i z własną inicjatywą. Uposażenie od tych funkcji powinno być osobne. Czyli jeśli metodyczka prowadzi własne zajęcia, liczymy to odrębnie od obowiązków metodyka.

Wszystko powyżej to oczywiście tylko nasze rozwiązania i pomysły. Twoja szkoła będzie działać według własnych zasad i specyfiki.

4. Szkolenia dla Lektora

Szkolenia są absolutną podstawą naszej pracy z dziećmi i są niezbędne ponieważ praca z małymi dziećmi wymaga specjalnego podejścia i wiedzy jak z nimi postępować aby mieć dobre wyniki w nauce, ale też jak utrzymać dyscyplinę na lekcji i sprawić by dzieci chętnie uczestniczyły w lekcji. Dlatego nie możemy po prostu dać lektorce scenariusz lekcji i powiedzieć: „Idź i ucz”. To prawdopodobnie byłaby porażka. Skrypty szkoleń i wszelkie potrzebne instrukcje, harmonogramy i listy Lektor otrzymuje po zakończeniu szkolenia wraz z Certyfikatem Lektora Pick Up. Szkolenia odbywają się na żywo online w postaci webinarów.

1. Szkolenie Pick Up „Sensory Cookbook” dla Lektorów, webinar z naszych planowych ćwiczeń sensorycznych, online na żywo, plus skrypty i notatki ze szkolenia.

2. **Szkolenie Pick Up „Magic Games”** dla Lektorów webinar z naszych najlepszych, wypróbowanych, dynamicznych gier i zabaw dla dzieci w wieku przedszkolnym, online na żywo, plus skrypty szkolenia.

3. **Szkolenie „Young Learners”** dla Lektorów webinar na żywo o tym jak poprowadzić zajęcia angażujące dla małych dzieci, utrzymać ich uwagę, a przy tym dyscyplinę i porządek podczas zajęć, plus skrypty szkolenia.

Każde szkolenie zakończone jest testem, a uczestnicy po odbyciu wszystkich trzech obowiązkowych szkoleń otrzymują Certyfikat i zostają Certyfikowanymi Lektorami Pick Up.

VI. Kwalifikacja do grup Pick Up

Metoda Pick Up Sensory English to trzy poziomy programowe dla dzieci:

- **Pick Up 1** 1x 45 minut w tygodniu - dla trzy/czterolatków
- **Pick Up 2** 2 x 30 minut w tygodniu (1 spotkanie 30+30 minut) - dla cztero/pięciolatków
- **Pick Up 3** 2 x 45 minut w tygodniu (1 lub 2 spotkania 45+45 minut) dla sześciolatków

Przydział słuchaczy do grup jest dość prosty ponieważ decyduje o tym wiek dziecka oraz jego możliwości intelektualne. Można tego dokonać już na etapie zapisu na lekcję pokazową w sekretariacie. W każdej chwili także możemy przepisać dziecko do grupy wyższej lub niższej, czy to na życzenie Rodzica, czy zalecenie Lektora.

Uwaga! Zdarzają się rodzice, którzy nie mają punktu odniesienia i wydaje im się że dziecko ma ponadprzeciętne zdolności intelektualne. Ciężko takiemu rodzicowi proponować jednak grupę o poziom niższą bo możemy go urazić. W takiej sytuacji najlepiej poprosić lektora aby się wypowiedział na temat uczestnictwa takiego malucha w zajęciach.

VII. Przygotowanie szkoły do przyjęcia małych kursantów/WRZESIEŃ

1. Grafik zajęć

Przygotowanie wrześniowego grafiku często zaczyna się już w kwietniu lub maju i takie rozwiązanie ma sporo zalet. Przede wszystkim, oszczędzi nam to sporo nerwów i gorączki telefonicznej oraz negocjacji pod koniec wakacji, a po drugie, zostawi sporą przestrzeń do ewentualnych zmian na spokojnie. My także dodajemy propozycje terminów jako załącznik do umowy (rekrutacja wewnętrzna) lub oferty (rekrutacja zewnętrzna).

Może się jednak okazać, że część takich zajęć i tak trzeba będzie poprzesuwać przed rozpoczęciem roku, aby dopełnić grupy oraz odpowiednio zapełnić grafik lektorom według ich dyspozycyjności.

Uwaga! Jeśli mamy lektorów - studentów, musimy się też liczyć z dodatkowymi zmianami w październiku, kiedy ich uniwersytety dołożą swoją cegiełkę. Liczymy się z tym od samego początku. Po co się później stresować.

2. Zapisy - Droga Klienta

Jak przebiegają zapisy do grup? Jest kilka możliwości.

Pierwszy kontakt:

- Klient dzwoni,
- Klient zapisuje się przez formularz na stronie internetowej lub przez e-mail,
- Rozmawiamy z Klientem osobiście, kiedy odwiedza nas w placówce lub na pikniku.

We wszystkich powyższych przypadkach należy pobrać od Klienta dane kontaktowe oraz wszelkie możliwe informacje o dziecku - nie tylko jego imię i wiek (w przypadku maluszków może nam się przydać informacja o osobowości dziecka, czy chętnie bierze udział w grupowych zajęciach, czy chodzi do przedszkola).

Na szczęście rodzice lubią mówić o swoich dzieciach więc zdobycie dodatkowych informacji nie jest trudne.

CRM

Kiedy już informacje posiadamy, zapisujemy je w systemie CRM (Customer Relation Manager) czyli zwykłym excelu na dysku google najlepiej lub innej chmurze z jakiej korzystamy, tak aby były dostępne dla każdego z każdego miejsca.

Jakie informacje powinny się tam znaleźć? Dane dziecka, jego wiek, która grupa, dane rodzica plus kontakt - nr. Telefonu oraz email plus tzw. „Uwagi” gdzie możemy pisać swoje komentarze typu „chętny na wtorek lub czwartek”.

Zgłoszenie

Kolejny krok to moment gdy Rodzic wypełnia oficjalne „zgłoszenie” (u nas nazywa się to „Karta Zgłoszenia Uczestnika”), na podstawie którego wystawimy mu umowę. Dotąd u nas ten proces przebiegał w sposób „papierowy”. Warto jednak pomyśleć o jego automatyzacji choćby wysyłając Rodzicowi link do formularza google (darmowego), który później automatycznie tworzy z tych pól plik w excelu. Z niego już dość prosto dane wrzucić do umowy czy to w Wordzie czy w innym programie. Automatyzacja może wydawać się trudna, ale kiedy już się przyzwyczaimy, bardzo ułatwi nam życie.

Umowa

Umowy elektroniczne też oszczędzą nam kilogramy papieru. Oferuje je każdy system zarządzania szkołą jak na przykład Langlion. Można także korzystać z rozwiązań dedykowanych do umów jak np. Autenti. Mamy wtedy wszystko w komputerze a nie w grubych segregatorach.

Podpisanie umowy jest już ostatnim krokiem na początku naszej wzajemnej współpracy, ale z pewnością nie jest to koniec komunikacji Szkoła - Klient. Utrzymanie kontaktu oraz wspólne

przygody, eventy i rozwój będą nam towarzyszyć cały rok. Newsletter z aktualnościami raz w miesiącu to absolutne minimum.

Co dalej kiedy już dzieci mamy zapisane do grup?

Informacja do Rodziców - wysyłamy Rodzicom „powitalny” email na początku tygodnia (do wszystkich) z zaproszeniem na lekcje oraz sms codziennie do wybranych Klientów w dniu pierwszych zajęć do południa z przypominajką. Nie wszyscy sprawdzają pocztę regularnie, a czasem nasz e-mail może zginąć przysypany innymi, dlatego sms też warto wysyłać. Sprawdź jak tworzyć grupy i wysyłać sms-y grupowe - to znacznie ułatwi życie, aczkolwiek zajmie trochę czasu na początku (ale warto).

W dniu pierwszych zajęć.

Powitaj godnie swoich słuchaczy. Niech każdy pracownik ma identyfikator z imieniem i funkcją, może jakiś poczęstunek? Miętówki? Baloniki? Baner z napisem „Welcome Back”? To już kwestia indywidualna. My zawsze ozdabiamy szkołę uroczyście i mamy różne cukierki. Próbowaliśmy raz się ich pozbyć, ale lektorzy chórem mnie przekonali, że to zły pomysł. Niemniej jednak faktem jest, że nie wszyscy rodzice pozwalają na słodkie dzieciom, łatwo więc narazić się takim Klientom.

Pracownicy w szkole powinni pełnić kilka funkcji:

- Odprowadzanie dzieci (czasem też rodziców) do sal.
- Obsługa Rodzica i rozmowa z nim w sekretariacie.

Co nam może ułatwić ten czas? Gotowe informacje dla Rodzica - czy to jako mini informator z odpowiedziami na często zadawane pytania, czy jako tablica informacyjna w holu. Warto o tym zawczasu pomyśleć i dać do ręki Klientowi coś do czytania, zwłaszcza kiedy do jednej osoby ustawi się kolejka rodziców.

- Lista dzieci w grupie na drzwi sali pomoże nam wszystkim, choćby dlatego że nie znamy się i możemy nazwiska czy imiona dzieci pomylić i zaprowadzić nie tam gdzie trzeba. (Uwaga na stałych klientów którzy lubią iść od razu do „swojej sali” - bo w tym roku może to już nie być ich sala :-)

W zależności od ilości dzieci, planujemy jaką będzie kadra naszego sekretariatu: najlepiej mieć minimum 2 osoby - jedna prowadzi dziecko do sali, druga obsługuje rodzica, odpowiada na pytania. Nie jest to praca trudna. Możemy nawet wynająć kogoś specjalnie na ten czas (polecam wychowawcę z niedawnych letnich półkolonii lub animatora zabaw).

3. Przygotowanie zespołu

Przygotowanie zespołu to już grubsza sprawa. Lektorzy są przeszkoleni i przygotowani do zajęć i do powitania maluchów dużo wcześniej, natomiast kadra sekretariatu powinna mieć do dyspozycji gotowy scenariusze przebiegu takiego dnia oraz scenariusze rozmów z rodzicami, zwłaszcza jeśli to osoby młode i nowe. Warto także mieć scenariusze specjalne na wypadek jakiejś sytuacji problematycznej. Nasze propozycje wszystkich takich scenariuszy znajdziesz na platformie w Module Managera w pliku „Procedury”.

Same scenariusze dla zespołu to jednak za mało. Spotkaj się z nimi przed pierwszym dniem zajęć, nawet na godzinę czy dwie przed przyjściem pierwszych dzieci i omówicie sobie razem wszystkie sytuacje po kolei. Warto, bo wtedy następuje często wymiana doświadczeń, burza mózgów i integracja zespołu.

Podobna sytuacja nastąpi gdy organizujemy dni otwarte. Również należy taki scenariusz przebiegu imprezy przygotować wcześniej i omówić z zespołem.

4. Przygotowanie placówki

Sale lekcyjne

Ze względu na specyfikę lekcji w każdej sali lekcyjnej powinny znaleźć się:

- Mata i poduszki do siedzenia (co najmniej 2x2m),
- Stoły lub małe stoliki dla 8 dzieci,
- Sprzęt komputerowy/laptop,
- Materiały lekcyjne oraz na projekt sensoryczny,
- Zestaw kredek na 8 dzieci (Co w sytuacji gdy Lektor powie: „Colour the strawberry red” a czerwonych kredek zabraknie? A obok siedzi Rodzic?)
- Kontakty powinny być zabezpieczone,
- Kaloryfery powinny być zabezpieczone,
- Rekwizyty do przeprowadzenia zajęć powinny być dostępne w takiej ilości by ich nie zabrakło (tunel, chomik, łąпки na muchy, itp.) W pliku Kalendarz Lektora oraz Metodyka widzimy w tabeli projektów kolumnę dedykowaną specjalnie rekwizytom jakie należy przygotować na każdy tydzień. Według niej możemy z łatwością ten pierwszy tydzień przygotować bez wpadek typu: Lektorki biegają po rzeczy w trakcie lekcji.

Sekretariat i poczekalnia

Najpierw rodzic przyprowadza swoje dziecko, rozbiera je z kurteczki, czasem przebiera mu także buty. Następnie czeka w poczekalni i na końcu powtarza tę czynność odwrotnie, ubierając pociechę (Znam rodziców, którzy po lekcji myją dziecku zęby w naszej łazience bo w drodze do domu już zasypia). Kiedy Rodzic czeka u nas aż dziecko skończy swoje zajęcia (a właśnie tak często jest), warto aby mu było miło i wygodnie. Może zechce popracować przy stole? A może wygodnie usiąść w fotelu? Warto przygotować mu obie opcje.

Kawa, herbata? Byłoby super. Woda z dystrybutora jest raczej podstawą.

Wszystko w zależności ile mamy miejsca, ile mamy Klientów i jakie zasoby do dyspozycji, ale zawsze warto umilić czas Rodzicowi by czuł się dobrze u nas. My staramy się zazwyczaj także o jakieś małe ozdoby sezonowe w wybranych miejscach, takie jak np. prosta kompozycja s jesiennych wrzosów i

mini dyń. Ale też nie przesadzajmy z wydatkami bo nie jest to impreza lecz miejsce publiczne. Czysto, schludnie i w miłej atmosferze - to zupełnie wystarczające kryteria.

5. Case Study: Szkoła Języka Angielskiego dla Dzieci Union Jack

Zapisy w pierwszym roku Pick Up Sensory English

Sylvia Rytarowska:

Wraz agencją Rise 360 z Wrocławia, która specjalizuje się w szkołach, stworzyliśmy w lecie 2020 kampanię reklamową na rok szkolny 2020/2021 z autentycznymi naszymi własnymi zdjęciami na Facebook opiewającą w sumie na około 3000 PLN. Dużo? Dla niektórych tak. ALE... Trójka lub nawet dwójka zapisanych kursantów już nam ten koszt pokrywa, a zapisy są dużo bardziej liczne.

W czerwcu dzieci było 90, ponad połowa podpisała umowę na kolejny rok (50-60). Następnie były półkolonie, po których ruszyliśmy dziarsko do rekrutacji wrześniowej. Zapisało się i przyszło 250 **NOWYCH** leadów z czego na rok szkolny 2020/2021 pozostało z nami w sumie (razem ze stałymi) 175. Dlaczego straciliśmy te prawie 100 dzieci? Oczywiście część się zwyczajnie rozmyśliła, takie mają prawo, ale znaczna część na poważnie planowała rozpocząć naukę. Czemu więc odeszli?

Byliśmy sromotnie nieprzygotowani metodycznie.

A konkretnie - **Lektorki** nie były przygotowane.

Ja jako twórczyni metody szkoliłam je wtedy sama zarówno grupowo jak i indywidualnie na zasadzie:

- Daję Ci scenariusz,
- Przeczytajmy go, omówimy razem,
- Przygotujemy Ci materiały,
- Jesteś nauczycielką, przygotuj się i ucz.

Moje założenia okazały się totalną fikcją i w wielu przypadkach lektorki zaprzepaściły mnóstwo kontaktów i kursantów, którzy odeszli. Straciłam mnóstwo czasu na szkolenia grupowe i indywidualne - efekty były marne.

Lektorki:

- Nie mówiły do dzieci wystarczająco po angielsku mimo świetnej znajomości (bały się/wstydziły?),
- Były nieprzygotowane do lekcji (przyszły sobie „na żywca”),
- Nie stosowały scenariuszy (nie wiemy czemu do dziś),
- Miały nieodpowiedni strój(mini spódniczka), intonację (ciche, nieśmiałe, wystraszone), podejście do dzieci,
- Bały się rodziców (rozlażłe zajęcia - rodzice byli zdziwieni tremą Pani i jej trzęsącym się głosem).

Efekt był taki, że moje założenia nie sprawdziły się, za dużo zostawiłam bez kontroli ufając ludziom (niektórym - nie wszyscy byli kiepscy), których już przecież znałam i z którymi współpracowałam.

Dziś z perspektywy czasu widzę że kulał cały system. Był po prostu zdiagnozowany nie na miarę obecnej rzeczywistości, lecz w rytmie tego co było kiedyś.

Bo teraz ludzi trzeba systemowo przygotować, ściśle monitorować i mentorować. Zwłaszcza w dobie „rynku pracownika”.

Kiedy dołączyła do nas Jadzia Kuraś jako Metodyczka Pick Up wszystko się zmieniło.

Jadzię znałam od lat i współpracowałyśmy nie raz. Przed kilkoma laty uczyła maluszki z powodzeniem u nas. Potem pracowała jako wolny strzelec, ale zawsze miałyśmy kontakt. Zwróciłam się więc do niej. Był luty. Poszłyśmy do kawiarni, pogadałyśmy od serca i po kilku dniach Jadzia zgodziła się.

Nie od razu nastąpiła poprawa, też miałyśmy różne próby i błędy ale dzięki częstym spotkaniom i konkretnej strategii działania dałyśmy radę.

Nie mogę powiedzieć że system działa perfekcyjnie do dziś. Myślę że nigdy nie będzie PERFECT ale jest już DOBRZE.

Ostatnia wiadomość od Jadzi na WhatsApp: „Widziałam wszystkie lektorki i jest naprawdę dobrze”

Jadzia wymyśliła prosty system mentoringu i szkolenia mało doświadczonych a rokujących studentek. Całość znajdziesz w Module Metodyka i na jej szkoleniach.

VIII.Lekcja

Każda lekcja Pick Up Sensory English składa się z tych samych trzech głównych elementów, którym towarzyszą dodatkowe, tzw. rytuały. Każda lekcja jest dokładnie i w prosty sposób opisana w Scenariuszu Lekcji - tak aby lektor wiedział dokładnie, czego wymagamy i co należy przygotować.

1. Części Lekcji:

Część pierwsza: Magic Mat

Magic Mat to bardzo lubiana przez maluchy część lekcji, w której mamy za zadanie wprowadzić nowy materiał. Trwa on mniej więcej od 10 do 20 minut.

Po zwyczajowym przywitaniu się (np. Piosenka lub Rytuały - powitanki) dzieci stoją lub siadają na macie lub dywaniku i bawią się kartami obrazkowymi z nauczycielką. Gry i zabawy do Magic Mat znajdują się w pakiecie lektorskim oraz są opisane w poszczególnych scenariuszach lekcji.

Podczas tworzenia metody, ta część dała nam ciekawe doświadczenia i wyzwania. Na początku bardziej statyczna i spokojna, po namyśle i zebraniu feedbacku bardzo ją zmieniliśmy i obecnie to fajna, wesoła i dynamiczna część zajęć. Dziecko jest bardzo aktywne: chodzi, tańczy, naśladuje, przechodzi przez tunel, macha chustą i tak dalej.

Część druga: Workbook

W tej - najkrótszej części (trwa ona 5-10 minut) części dzieci siadają przy stolikach (lub w dalszym ciągu na dywaniku - jest to obojętne) i wydają swoje „Pickupowe workbooki”. Jeden rozdział w książeczce ćwiczeń odpowiada jednej lekcji i ma różną ilość stron w zależności od poziomu kursu.

Na poziomie Pick Up 1 (3-latki) poznajemy i ćwiczymy w całych zdaniach około 4 słówka, na poziomie Pick Up 2 (4-5-latki) około 6 słówek i na poziomie Pick Up 3 (6-latki) około 8 słówek. Dzieci w zależności od poziomu mają wykonać jedno lub dwa proste zadania - albo pokolorować, albo wypełnić kształt literek albo połączyć dwa elementy, na poziomach 2 oraz 3 próbujemy ćwiczyć literki i wyrazy - ich rozpoznanie oraz czytanie globalne. Technik jest sporo i nie są monotonne, lecz zmieniają się. Dzieci kontynuują pracę w domu z rodzicem na zadanie domowe i jest ważne aby często to rodzicom komunikować.

Część trzecia: Sensory Project

Projekty sensoryczne to prace plastyczne, na których dzieci robią coś własnoręcznie, np. SLIME owocowy lub bałwanka ze skarpety. Używamy do nich mnóstwa ciekawych materiałów takich jak np. Wata, stoiki, brokat, druciki kreatywne i wiele innych (wszystkie dokładnie opisane są w naszym „Sensory Cookbook”, do którego dołączona jest lista zakupów wraz z poradami, a na platformie znajdziesz zdjęcia oraz filmiki instruktażowe). Są one zawsze dopasowane do danego tematu lekcji. Dzięki nim dzieci nie tylko świetnie się bawią, robiąc rzeczy, których prawdopodobnie jeszcze nigdy nie robiły, ale także utrwalają poznany język w praktyczny sposób - angażując się kinestetycznie. Bardzo ważny jest fakt, że efekt końcowy jest uwieńczony trofeum, które dziecko może zabrać do domu, ponieważ z marszu eliminuje sytuację, kiedy rodzic pyta dziecko „Co się dziś nauczyłaś?” i odpowiedź „Nic”.

Dziecko, które wychodzi z lekcji z czerwonym slimem pachnącym truskawką nigdy nie zapomni zwrotu „It's a strawberry” (który to zapadł w pamięć po śmiesznych zabawach w szepty, „*klepanki” czy pokrzykiwania).

* „klepanki” to też jeden ze sposobów na przechytrzenie mózgu. Jest to połączenie skandowania zwrotów z ruchem i często klepieniem naprzemiennym np ramion i kolan. Dzieci znają tę technikę z przedszkola i lubią ją.

Skąd czerpać pomysły na projekty sensoryczne?

Nasz zbiór projektów sensorycznych gromadziliśmy przez kilka lat z różnych źródeł: szkoleń, od pomysłowych nauczycieli oraz z internetu. Sporo wymyślił nasz Koordynator Pick Up Krzysztof Drzał. Wszystkie projekty wypróbowaliśmy na zajęciach z dziećmi - część nie wypaliła bo były za trudne lub nie były tak fajne jak by się wydawało na początku. Wszystkie przepisy zapisujemy w naszym „Sensory Cookbook” łącznie z listą zakupów oraz propozycjami gdzie kupić składniki najlepiej i najtaniej. Składniki projektów to dość proste i tanie artykuły użytku codziennego takie jak ryż, czy

mąka lub płyn do mycia naczyń, ale są też i inne, mniej typowe jak barwniki i aromaty spożywcze czy też klej PVA (mamy kontakt prosto do świetnego producenta) czy aktywator do niego.

Rytuały

Oprócz głównych części zajęć, lekcja zawiera kilka króciutkich elementów opisanych w scenariuszach lekcji jak i osobno w zestawie lektorskim.

Rytuały to małe, krótkie lecz potrzebne elementy, które spełniają pewne bardzo ważne role. Pogłębiają więzi w grupie lub porządkują materiał w głowach naszych małych słuchaczy. Najważniejszą jednak rolą rytuałów jest fakt, że dają dzieciom poczucie bezpieczeństwa. Każdy powtarzalny element sprawia, że dziecko wie co w trakcie zajęć się wydarzy. W każdej szkole ważna jest świetna organizacja i stosowanie reguł. Nasze reguły, które wdramy pomagają nam wszystkim czuć się dobrze i ograniczyć niemiłe niespodzianki powodujące u każdego zupełnie niepotrzebny stres.

VIII. Zaopatrzenie projektów sensorycznych i ich logistyka

Projekt sensoryczny to bardzo ważny element naszych zajęć oraz całego programu. Jest naszym wyróżnikiem i cechą charakterystyczną, tzw. Unique Selling Proposition (USP) - kluczową w marketingu i sprzedaży. Osobom zainteresowanym tym tematem polecam bardzo książkę na ten temat „Differentiate Or Die” („Wyróżnij się lub zgiń”) autora Jack Trout.

Aby zaopatrzenie i logistyka projektów nie sprawiała kłopotu, należy zadbać o nią z wyprzedzeniem. Najlepsze praktyki zalecane przez naszego Koordynatora Projektów Pick Up:

1. Zakupy artykułów do projektów

- a. Wyznacz osobę odpowiedzialną za zaopatrzenie i przygotowanie materiałów. W większych szkołach przyda się dedykowana osoba, w mniejszych możesz powierzyć dodatkowe zadanie już osobie pracującej z Wami, np. Obsłudze Sekretariatu lub Metodykowi.
- b. Zaplanujcie zakupy w kalendarzu na cały rok z pomocą naszego Sensory Cookbook & Shopping List.
- c. Dla wygody - wyznacz dzień na zakupy do projektów na 1 miesiąc do przodu żeby mieć wszystko przygotowane wcześniej.
- d. W tygodniu gdy dany projekt będziemy realizować wyjmujemy rzeczy i przygotowujemy je dla przeszkolonych z sensoryki Lektorek (Szkolenie Pick Up „Sensory Cookbook”).
- e. Po skończonych zajęciach należy uprządkować salę. Nasze projekty nie są jakieś specjalnie „brudzące”. Często wystarczy umyć kilka misek (np. po farbie lub slime) i pościierać stoliki.

2. Przechowywanie artykułów do projektów

W zależności od ilości kursantów i grup Pick Up będziemy potrzebować mniej lub więcej półek oraz pudełka do ich przechowywania. Także zależnie od możliwości lokalowych musimy przemyśleć pomieszczenia, gdzie będziemy artykuły te przechowywać. Nie są to jakieś specjalnie niebezpieczne materiały więc mogą znajdować się po prostu w salach lekcyjnych.

My używamy dużych pudeł z Ikei, do których przyklejamy karteczki z papieru naklejkowego (takiego do druku) z opisem co pudełka zawierają. Raz w tygodniu porządkujemy nasz składzik i uzupełniamy ewentualne braki. Ile czasu na to potrzeba? Godzinkę tygodniowo w szkole o liczebności 80 słuchaczy.

IX. Platforma online

Twoja platforma online pickup.edu.pl zawiera treści zagwarantowane Umową Licencyjną. W całości są to 4 Moduły:

1. Moduł Lektora

- a. **Manual Lektora Pick Up** - pełna instrukcja obsługi małej grupki małych słuchaczy, wszystko o metodzie, lekcji i pełno dobrych rad. Czym charakteryzuje się nasza metoda i jakie przesłanki za nią stoją? Jak wygląda każda lekcja? Jak pracować z dziećmi w wieku 3-6 lat? Jak komunikować się z rodzicem? Na te pytania oraz wiele innych tutaj sobie odpowiemy – prostym językiem, krótko i na temat.
- b. **Scenariusze Lekcji Pick Up 1 lub Pick Up 2 na cały rok** - po kolei spis gier, zabaw, zadań, projektów sensorycznych i rekwizytów potrzebnych do każdego z 36 (35+1 bonus) zajęć w roku szkolnym.
- c. **Sensory Cookbook** - zbiór przepisów sensorycznych przyporządkowanych każdej lekcji.
- d. Kalendarz Realizacji Programu
- e. **Lesson Step-By-Step Guide** - krok po kroku skrypt idealnej lekcji Pick Up. Krótki ale treściwy dokument-lista która zbiera wszystkie najlepsze praktyki w ciągu 1 lekcji Pick Up Sensory English.
- f. **Drama Chart** - Nie udajemy, że nie ma trudnych sytuacji. Stawiamy im czoła, a nawet zapobiegamy. Lista sytuacji trudnych i nasze propozycje co z nimi zrobić - pomoże Ci wprowadzić więcej zaufania i pomóc nie tylko dziecku ale i sobie.
- g. **Rituals & Charms** - Wiemy, że rytuały są ważne i fantastycznie działają w pracy z dziećmi. Pozwalają im czuć się bezpiecznie a nauczyciel łatwiej daje sobie radę z utrzymaniem dyscypliny.

Co jeszcze jest w pakiecie Lektora - już poza platformą online?

a. Webinarium Szkoleniowe dostępne wyłącznie na żywo online :

- **Szkolenie Pick Up „Sensory Cookbook”** dla Lektorów, webinar z naszych planowych ćwiczeń sensorycznych, online na żywo, plus skrypty i notatki ze szkolenia.

- **Szkolenie Pick Up „Magic Games”** dla Lektorów webinar z naszych najlepszych, wypróbowanych, dynamicznych gier i zabaw dla dzieci w wieku przedszkolnym, online na żywo, plus skrypty szkolenia.
- **Szkolenie „Young Learners”** dla Lektorów webinar na żywo o tym jak poprowadzić zajęcia angażujące dla małych dzieci, utrzymać ich uwagę, a przy tym dyscyplinę i porządek podczas zajęć, plus skrypty szkolenia.

Każde szkolenie zakończone jest testem, a uczestnicy po odbyciu wszystkich trzech obowiązkowych szkoleń otrzymują Certyfikat i zostają Certyfikowanymi Lektorami Pick Up.

- b. **Pakiet Lektora - Workbook Pick Up 1 lub 2 wraz z Kartami Obrazkowymi** na cały rok, maskotka Picko duża - 1 szt, maskotki Picko małe - 8 szt.
- c. **Szkolenia dodatkowe** - ponieważ grupy tworzymy cały rok, nowi lektorzy także przychodzą w ciągu roku. Zapewniamy im dodatkowe szkolenia na zamówienie.

2. Moduł Metodyka

- a. **Manual Metodyka Pick Up** - opis metody, zajęć, kwalifikacja słuchaczy do grup, zasady ich tworzenia, oraz proces wdrożenia jak i kontroli lektorów wraz ze wzorami dokumentów: ocena pracy lektora, przykładowa ocena opisowa słuchacza, ocena zajęć.
- b. **Sensory Cookbook Plus** czyli wszystko o naszych rozplanowanych projektach sensorycznych, ich logistyce, wraz listami zakupów i poradami co najlepiej działa, kiedy i z kim.
- c. **Kalendarz działań Metodyka.**
- d. **Kalendarz Realizacji Programu**

Co jeszcze jest w pakiecie Metodyka - już poza platformą online?

- a. **Pakiet Wsparcia:**
 - prywatna grupa na Facebook,
 - Follow-up meetings - 3 spotkania online po 30 minut.

3. Moduł Managera

- a. **Manual Managera Pick Up** - jak w praktyce zarządzać szkołą uczącą metodą Pick Up
- b. **Finanse:** budżet szkoły i obliczanie rentowności kursów wraz z przykładem kursów Pick Up
- c. **Pakiet reklamowy:** grafiki i gotowe projekty do oznaczenia placówki gdzie uczymy metodą Pick Up.

4. Moduł Sprzedaż i Marketing

- a. **Harmonogram Sprzedaży**
- b. **Manual Sprzedaż i Marketing**, który zawiera:
 - Nasze produkty i jak je sprzedawać,
 - Persona - bezcenne informacje o Kliencie oraz sposobach celnej komunikacji z nim,
 - Kanały komunikacji,

- Strategia sprzedaży,
- Kampania sprzedażowa- przykłady,
- Od ogółu do szczegółu - na końcu o reklamach Facebook i Google oraz gotowymi tekstami i grafikami.
- Obsługa Leadów - generowanie i zamiana Leada w Klienta.
- Grafiki reklamowe - (mockupy), Broszura Pick Up

Co jeszcze jest w pakiecie Sprzedaż i Marketing - już poza platformą online?

a. Pakiet Wsparcia:

- prywatna grupa na Facebook,
- Follow-up meetings - 3 spotkania online po 30 minut.

Wszystkie cztery moduły Programu Pick Up Sensory English mają swoją funkcję i wspierają się nawzajem. Moduł Sprzedaż i Marketing powie nam jak zdobyć dużo słuchaczy a Moduł Metodyka oraz Lektora - jak ich utrzymać.

Każdy z nich patrzy na działanie szkoły przez pryzmat kursów Pick Up Sensory English i opisuje nasze zebrane przez kilka lat doświadczenia oraz know-how. Nie zawierają informacji ogólnych, takich jak np. „Kto to jest Metodyk”, ale raczej „Kim jest Metodyk Pick Up”, a na aspekty prawne patrzymy także z punktu widzenia obsługi naszego Klienta i Słuchacza, nie ogólnie, choć na pewno dużo elementów będzie się dotyczyć także innych rodzajów kursów. Jako Menedżer, masz obowiązek zapoznać się z całością tej dokumentacji.

5. Baza grafiki

Baza grafiki zawiera podstawowe projekty graficzne jak logo w różnych wersjach oraz plikach oraz te bardziej zaawansowane, jak rollup, baner, plakat, ulotka oraz grafiki Facebook takie jak zdjęcie w tle. Plan jest taki aby te grafiki aktualizować sezonowo.

Baza grafik umieszczona jest w chmurze na dysku google: <https://drive.google.com/drive/folders/1D3IEKzX-N-0HLaShBbQwfOhEA9xTga72?usp=sharing>