



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ТРЕНЕРОВ «ПРОФЕССИОНАЛ»

Комплексная программа "Тренер-ПРОФЕССИОНАЛ"

Содержание программы

Модуль 1.

«Методология разработки тренинга» I. Особенности бизнес - тренинга. Профессия бизнес-тренер.

- Особенности бизнес – тренинга как формы обучения.
- Основные направления в наиболее востребованные темы бизнес - тренингов (продажи, управленческие тренинги, командообразование, коучинг, личная эффективность)
- Профессиональные задачи и компетенции тренера
- Формы работы бизнес-тренера на рынке (корпоративный тренер, тренинг-менеджер, фрилансер и т.д)

II. Предтренинговая диагностика, анализ потребностей в обучении

- Этапы предтренинговой работы с Клиентом (чему учить?какие пробелы у персонала в работе?какие изменения необходимы? как внедрять?что включать в содержание программы,объем тренинга?в каком тренерском стиле работать?)
- Методы и инструменты используемые для определения потребностей в обучении (опросники,анкеты,тесты,интервью участников,руководителей.,открытое наблюдение за работой сотрудников в "полях",скрытое наблюдение в "полях", "таинственный покупатель",диктофонные,видеозаписи работы сотрудников (переговоров,встреч)
- Какие методы использовать?преимущества и ограничения
- Как будут внедряться результаты тренинга?проверка на ограничения
- Подбор программы тренинга (содержание,объем тренинга,в каком стиле и в каких ролях работать тренеру)

III. Разработка тренинга под запрос Клиента

- Основные компоненты тренинга. Структура тренинга
- Создание гармоничного дизайна тренинга
- Построение учебного модуля на основе опыта участника. Модель Д. Колба
- Навык и его формирование. Способы обучения навыку
- Методическое обеспечение тренинга: оформление программы и сценария тренинга, разработка учебных материалов для участников

IV. Мастерская тренинга - Продажи. Обслуживание клиентов

- Этапы разработки тренингов по обслуживанию и продажам
- Как формировать навыки продаж, обслуживания клиентов
- Структура, сценарий тренингов по продажам и обслуживанию
- Рабочая тетрадь участника (какие материалы включить?)
- Результаты тренинга продаж, обслуживания для участников и компании

Домашнее задание: Проектирование авторского тренинга по продажам, обслуживанию клиентов с учетом специфики своей компании, под запрос клиента.

Модуль 2 « Управление групповой динамикой. Формы работы на тренинге»

I. Работа тренера с мотивацией персонала на обучение

- Причины демотивации персонала на обучение
- Что нужно делать тренеру, чтобы сотрудники хотели учиться
- Ведущие мотивы сотрудников на обучение, как тренеру использовать знания о них

II. Управление групповой динамикой. Работа с «трудными» участниками

- Понятие «групповая динамика». Этапы развития группы и поведение тренера на каждом этапе.
- Методы и приемы управления групповой динамикой
- Практические упражнения по работе тренера с группой
- Типы "трудных" участников. Приемы и техники работы с "трудными" участниками тренинга
- Сопротивление: симптомы, источники, технология работы
- Обратная связь как основной инструмент в работе с группой
- Оценка эффективности работы группы
- Видеозапись с анализом и оптимизацией результатов работы с «трудными» участниками, агрессивно настроенной, демотивированной на обучение группой.

III. Особенности использования различных форм активности в процессе обучения.

- Мини- лекции. Правила подготовки и проведения
- Кейсы. Ролевые игры. Мозговой штурм. Фасилитация.
- Разминки. Деловые игры. Упражнения. Тесты. Задания.
- Метафорические деловые игры. Байки в тренинге.
- Видео и аудио-анализ.
- Цели и задачи применения различных методов в тренинге. Сильные стороны метода и его "острые углы"; роль тренера в использовании метода; влияние различных форм активности на групповую динамику.
- Разнообразие целей методов -для проблематизации, для демонстрации материала, для "включения", разогрева группы, для организации диспута и т.д.; процедура проведения; алгоритм инструкции группе, организация работы группы; разработка методических материалов (чек-лист, бланк анализа, и т.д.); составление «копилки тренера». Объекты анализа.

IV. Мастерская тренинга - Наставничество. Обучение и развитие на рабочем месте.

- Проектирование тренингов по наставничеству.
- Формирование навыков наставничества.
- Введение системы наставничества - обучения и развития на рабочем месте, в компании
- Оценка системы наставничества

Домашнее задание: Проектирование авторского тренинга по наставничеству, с учетом специфики своей компании, под запрос клиента.

Модуль 3. «Стили и роли бизнес-тренера. Имидж тренера»

I. Тренерские стили и роли

- Из чего строится индивидуальный стиль тренера
- Тренерские роли. Индивидуальный стиль тренера
- Позиционирование и самопродвижение на рынке
- Профессиональный рост и карьера тренера
- Формирование успешного имиджа тренера

II. Оценка эффективности системы обучения.

- Показатели эффективности обучения в компании
- Бюджетирование обучения. Виды затрат на обучение.
- Факторы, влияющие на эффективность обучения
- Что может быть результатом обучения?
- Наиболее распространенные показатели в области обучения и развития
- Методы оценки- Модель Киркпатрика
- Методы оценки – «Таксономия БЛЮМА» (участник программы, заказчик)
- Методы оценки – Модель Филипса – ROI (распорядитель сметы, заказчик)
- Возможности повышения эффективности обучения персонала

III. Мастерская тренинга - Управленческие навыки. Личная эффективность.

- Этапы разработки тренингов по управленческим навыкам, личной эффективности
- Как и какие управленческие навыки формировать?
- Структура, сценарий тренингов по управленческим навыкам
- Структура, сценарий тренингов личной эффективности (тайм-менеджмент, деловые коммуникации)
- Особенности проведения тренингов для топ- менеджеров

Домашнее задание: Проектирование авторского тренинга по управленческим навыкам, с учетом специфики своей компании, под запрос клиента.

IV. Модуль 4 "Технологии и инструменты коучинга в тренинге"

- Что делает коуч? Зачем нужен коуч?
- Что такое коучинг? В чем польза коучинга? Каким изменениям он способствует?
- Какие вопросы затрагивает коучинг?
- Как проходит коучинг. Процесс коучинга
- Особенности тренингов в стиле коучинг.
- Коучинг команд. Поиск и выявление наилучших решений для достижения целей
- Коучинг как стиль менеджмента. Коучинг руководителей
- ПРАКТИКУМ: Разработка сценариев тренингов в стиле коучинг
- Индивидуальный коучинг. В каждом есть потенциал, как его раскрыть?
- ПРАКТИКУМ: Самостоятельное проведение индивидуальных коуч-сессий

ЗАЩИТА ДИПЛОМНЫХ РАБОТ УЧАСТНИКОВ. Выдача Дипломов.