



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ТРЕНЕРОВ «ПРОФЕССИОНАЛ»

Тренинг тренеров "ИНТЕНСИВ"

Содержание программы

Темы программы объединены в единую концепцию, что позволяет эффективно и интегрировано использовать весь спектр существующих инструментов в работе успешного тренера

I. Бизнес-тренинг как форма краткосрочного обучения в бизнесе

- Особенности бизнес-тренинга как формы обучения
- Тренинг в решении задач организации
- Основные направления и наиболее востребованные темы бизнес-тренингов (продажи, обслуживание, переговоры, управленческие тренинги, командообразование, личная эффективность, наставничество, коучинг)

II. Профессия БИЗНЕС-ТРЕНЕР

- Профессиональные задачи, компетенции, уровень подготовки бизнес-тренера
- Формы работы бизнес-тренера на рынке (собственник тренинговой компании, корпоративный тренер, руководитель учебного центра, фрилансер, тренер по продукту, тренер по продажам, региональный тренер)
- Профессиональный рост и карьера тренера
- Тренерские роли. Индивидуальный стиль тренера
- Позиционирование и самопродвижение на рынке
- Почему одни тренеры успешны на рынке, а другие нет?- факторы и "ФИШКИ", влияющие на УСПЕХ тренера

III. Технология предтренинговой диагностики

- 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 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 методов
- Как будут внедряться результаты тренинга? Проверка на ограничения
- Подбор программы тренинга (Содержание, Объем тренинга, в каком стиле и в каких ролях работать тренеру)

IV. 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

V. Построение системы обучения и развития персонала

- Построение системы обучения и развития персонала с "нуля"
- Оптимизация существующей системы обучения
- Результативность и продуктивность системы обучения как факторы повышения эффективности работы персонала в Компании
- Взаимодействие отдела обучения с другими отделами

VI. Разработка тренинга под запрос Клиента

- Основные компоненты тренинга. Структура тренинга
- Построение учебного модуля на основе опыта участника. Модель Д. Колба
- Особенности обучения взрослых
- Навык и его формирование. Способы обучения навыку
- Дизайн тренинга: формы активности на тренинге
- Разработка отдельных форм активности: как придумать деловую игру?
- Методы обучения: мозговой штурм, модерация, мини-лекции, деловые игры, фасилитация, кейсы, метафорические деловые

игры, упражнения, тесты, групповая дискуссия, разминки, ролевые игры, модельная игра, аудиоанализ, видеонарезки и кинофрагменты в тренинге.

- Методическое обеспечение тренинга: оформление программы и сценария тренинга, разработка учебных материалов для участников

VII. Мастер-класс - Видеосъемка и видеоанализ в тренинге

- Цели и задачи применения видео на тренинге
- Использование видео в разных блоках тренинга (где и в каких ситуациях лучше применять)
- Влияние видеоанализа на групповую динамику
- Видеосъемка участников в процессе тренинга (процедура проведения видеосъемки и анализ видеозаписей)
- Алгоритм обратной связи в видеоанализе

VIII. Проведение тренинга. Мастерство тренера в управлении групповой динамикой. Секреты "тренерских" фишек

- Индивидуальность участников и характеристики группы
- Индивидуальная динамика личностных изменений
- Понятие групповая динамика. Этапы развития группы и поведение тренера на каждом этапе
- Методы и приемы управления групповой динамикой. Секреты "тренерских" фишек
- Практические упражнения по работе тренера с группой
- Типы "трудных" участников. Приемы и техники работы с "трудными" участниками тренинга
- Сопротивление: симптомы, источники, технология работы. Отработка навыков реагирования в сложных групповых ситуациях
- Способы быстрого гашения негативных эмоций в группе, нейтрализация сопротивления
- Определение собственной стратегии работы с сопротивлением в группе
- Обратная связь как основной инструмент в работе с группой
- Оценка эффективности работы группы

IX. Результаты работы тренера

- Критерии результативности тренинга: четырехуровневая модель Д. Киркпатрика, "ТАКСОНОМИЯ БЛЮМА", Модель Филиппа- ROI
- Анализ эффективности обучения и составление отчета о тренинге
- Посттренинговое сопровождение участников
Возможности поддержки и развития результатов обучения в организации

X. Личность и имидж тренера. Секреты успеха

- Как выработать неповторимый тренерский стиль, с помощью которого Вы добьетесь высоких результатов в работе
- Пути, работающие методы, способы и средства достижения успеха тренера

XI. Коучинг- технологии как инструменты обучения и развития персонала.

- Профессия коуч. Ключевые навыки коуча. Основы результативного коучинга
- Отличие коучинга от других форм обучения. Коучинг в организации и в бизнесе
- Коучинг- движение к цели. Искусство задавать вопросы. Основные модели коучинга
- Овладение технологией коучинга. Мировые практики
- Работающая система профессионального коучинга в организации
- Особенности проведения коуч-сессий для руководителей. Коучинг в менеджменте
- Демонстрация коуч- сессии. Практикум по самостоятельному проведению коуч-сессий

XII. Лаборатория тренингов. Демо-тренинги. Итоговые самопрезентации тренеров по всему курсу обучения