

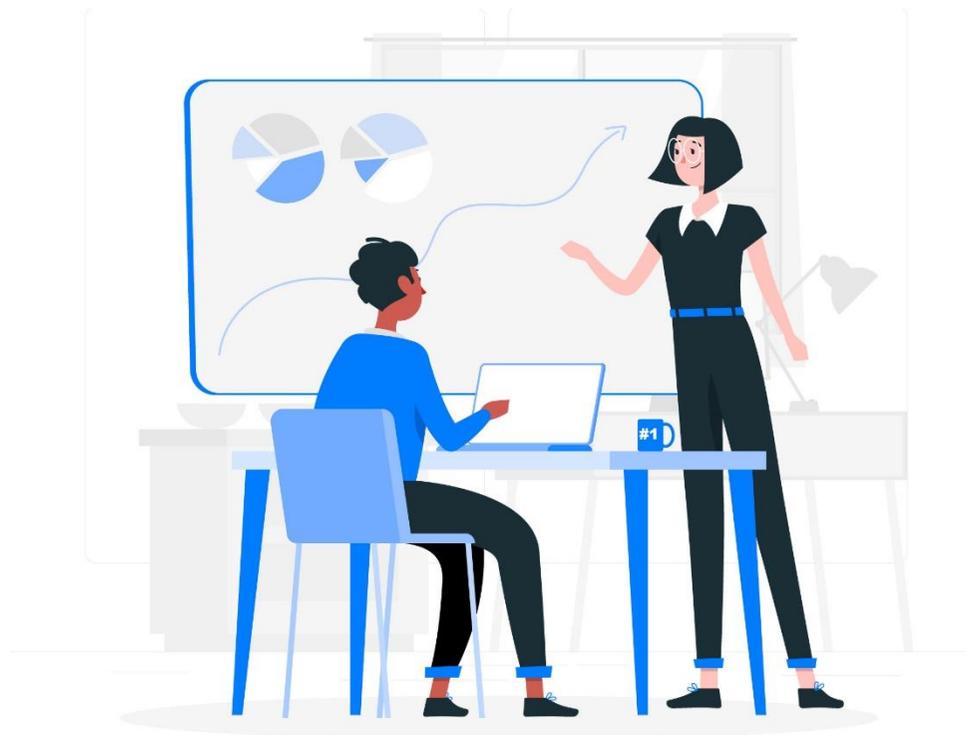


ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММІВА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

КУРС «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ТРЕНЕР»



План программы обучения профессиональных тренеров (бизнес-тренеров, тренеров личного роста, тренеров психологических тренингов)



Данная программа реальный инструмент к успешной карьере и большому заработку тренера. Доказано нашими выпускниками из России, Белоруссии, Украины, Израиля, Италии, Греции и Германии!

Найдёте программу лучше и больше – сделаем скидку 90%!



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

ПРОФЕССИЯ ТРЕНЕРА, КОУЧА И КОНСУЛЬТАНТА (ТРЕКЕРА). ЛИЧНОСТЬ ТРЕНЕРА, КОУЧА И КОНСУЛЬТАНТА. 5 РОЛЕЙ ТРЕНЕРА. ДИДАКТИКА. АНДРАГОГИКА. ЦИКЛ ЭМПИРИЧЕСКОГО ПОЗНАНИЯ. КОНСАЛТИНГ



СОДЕРЖАНИЕ

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

5 ролей тренера. Мышление и развитие тренера и коуча

- Как стать корпоративным тренером
- Как стать тренером-фрилансером
- Сложности и особенности профессии, или почему этим может заниматься и зарабатывать каждый.
- Модель «Треугольник тренера»
- Ценностные ориентации тренера.
- Режимы жизни и работы бизнес-тренера.
- Режимы жизни и работы трансформационного тренера (личностного роста).
- Инструменты развития бизнес-тренера, тренера личностного роста и психотерапевтического тренера
- Факторы успеха профессионального тренинга.
- Три кита эффективного тренера.
- Корпоративный тренер
- Методики построения карьеры корпоративного тренера
- Тренер фрилансер. Инструменты построения карьеры.

Тренинг «Введение в профессию»

- Модель эффективного начала тренинга
- Классификация подходов к развитию участников.
- Как создавать психотерапевтические тренинги
- Как создавать тренинги личностного роста/трансформационные
- Как создавать социально-психологические тренинги
- Как создавать бизнес-тренинги
- Как создавать навыки тренинги
- Разбор всех видов тренинга с последующим выбором направления
- Инструменты развития своей личности как личности бизнес-тренера.
- Окно Джогарри и обратная связь.
- Цикл эмпирического познания
- Пирамида форм обучения

- Узнаете как можно зарабатывать в кризис и трудоустроиться в корпоративный сегмент или проводить тренинги на открытом рынке без опыта работы
- Как замотивировать персонал на обучение
- Как построить отдел обучения и развития
- Как построить карьеру тренера в корпоративной среде
- Как построить карьеру тренера в открытом обучении (фриланс)
- Узнаете отличие всех форматов обучения и особенности работы с каждым из них
- Узнаете инструменты и методики «немецкого школы» и «западной школы» создания тренинга
- Узнаете как создавать тренинги по немецкой технологии «Конструктор тренинга»
- Узнаете цикл эмпирического познания или как обучаются абсолютно все взрослые
- Узнаете модели оценки эффективности от обучения
- Узнаете как работать с пирамидой форм обучения
- Узнаете как оценить эффективность от обучения по модели Киркпатрика и Филиппса
- Выберите и освоите свою специализацию (Тренер социально-психологических тренингов, тренер личностного роста, тренер-геймификатор/игротехник, тренер-фасилитатор, коуч-тренер, тренер-консультант, тренинг-менеджер, тренер-методист)
- Узнаете как эффективно обучается взрослый человек
- Узнаете как проводить все виды обучения, их отличия и цели
- Выработаете свое собственное направление специализации тренера
- Узнаете 3 основных секрета успешности тренера и тренинговой услуги
- Получите инструменты эффективной презентации
- Узнаете как устроены все виды обучения
- Узнаете новинки и тренды в сфере обучения и развития персонала (T&D)
- Определите собственные сильные стороны бизнес-тренера и векторы развития в области T&D (обучения и развития персонала)
- Разработаете индивидуальный план развития и четко сформулируете для себя ожидаемые результаты от курса подготовки бизнес-тренеров

- Особенности обучения взрослых людей. Педагогика и андрагогика.
- Особенности мотивации людей на развитие
- Структурно-логические уровни работы тренера
- Инструменты масштабных изменений в группе и организации

«Личность тренера»

- Ценности, миссия, видение тренера
- Секреты успеха тренинга и тренера
- Специализации тренера
- Тренер социально-психологических тренингов
- Тренер личностного роста
- Тренер-геймификатор
- Тренер-фасилитатор
- Бизнес-тренер
- Коуч-тренер
- Тренер-методист
- Тренинг-менеджер
- Качества эффективного тренера
- Компетенции профессионального тренера
- Инструменты и методики самопрезентации в тренинговой группе
- Установление контакта с группой
- Инструменты и методики самопозиционирования в "трудных" группах Роли тренера
- Создание юмора в тренингах
- Источник энергии тренера
- Борьба с «выгоранием»
- Инструменты и методики саморазвития тренера
- Инструменты создания УТП и УЭП тренера (для каждого участника курса)
- Колесо баланса тренера (активация и поддержание активно-продуктивного состояния тренера)

«Личность коуча»

- Ценности, миссия, видение коуча
- Секреты успеха коуча
- Специализации коучинга
- Цели коучинга. Области применения

- Узнаете основные навыки, от которых зависит эффективность бизнес-тренера и топ-спикера (все, что нужно знать, чтобы стать успешным и известным бизнес-тренером)
- Узнаете критерии корпоративной оценки эффективности тренера и системы обучения (5 основных требований к квалификации бизнес-тренера)
- Поймете сценарии собственного продвижения на рынке T&D (ответите себе на вопрос – как стать успешным тренером)



«Личность консультанта»

- Консультант (трекер) – тренд или необходимость
- Области компетенций консультанта (трекера)
- Модель консалтинга
- Модель консалтинга
-



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

МЕТОДОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ ТРЕНИНГОВ. МОДЕЛЬ СОЗДАНИЯ ДИЗАЙНА ТРЕНИНГА. МОДУЛЬНАЯ СИСТЕМА ТРЕНИНГА. СОЗДАНИЕ И УПАКОВКА КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ ТРЕНИНГА (ЗАПАТЕНТОВАННЫЕ МЕТОДИКИ ШКОЛЫ: «ПИРАМИДА СОЗДАНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ» И МОДЕЛЬ УПАКОВКИ КОНЦЕПЦИЙ «КОНЦЕПТУАЛ» (11 ВИДОВ КОНЦЕПЦИЙ). СЦЕНАРНОЕ МЫШЛЕНИЕ И РАЗРАБОТКА ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ



СОДЕРЖАНИЕ

- Предтренинговая диагностика и выявление потребностей в обучении и развитии (снятие запроса)
- Коучинговый подход в предтренинговой диагностике
- Авторская модель упаковки концептуальной модели тренинга «КОНЦЕПТУАЛ» (11 видов упаковки концепций)
- Алгоритм погружения в тематику тренинга
- Формирование содержания тренинга
- Модели создания дизайна тренинга «K-U-A», ADDIE
- Виды проведения любого тренинга под задачи заказчика
- Структура психотерапевтического тренинга
- Структура трансформационного тренинга
- Структура социально-психологического тренинга
- Структура бизнес-тренинга
- Структура навыкового тренинга
- Модульная система создания тренингов
- Инструменты создания программы тренинга
- Создание концепции тренинга (авторская методика)
- Создание макро-сценария тренинга
- Создание микро-сценария тренинга
- Алгоритм создания сценария тренинга (авторская методика)
- Структура продающего сценарного плана тренинга
- Подходы к написанию сценария тренинга.
- Алгоритм разработки сценария тренинга.
- Разработка упражнений.
- Разработка динамической структуры тренинга.
- Формирование сценариев длительных программ (интенсивы с погружением, модульные лонгитюдные программы и пр.).
- Мотивационная составляющая тренинга.
- Разработка мотивационных и бонусных систем тренинга
- «Шлифовка» сценария: проверка качества написанного сценария.
- Оценка результативности сценария тренинга
- Разработка и адаптация комплексных и модульных программ повышения эффективности сотрудников в компании и пр.

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Узнаете основные инструменты выявления потребностей в обучении.
- Узнаете как проводить предтренинговую диагностику
- Узнаете как проводить посттренинговую диагностику и посттренинговую поддержку
- Узнаете как мотивировать сотрудников на обучение в корпоративном формате
- Узнаете как мотивировать слушателей на обучение в открытом формате
- Узнаете как организовать практику и обратную связь участникам
- Узнаете западный, немецкий и российские стандарты создания тренинга
- Научитесь разрабатывать концепции собственных тренингов, мастер-классов, коуч-тренингов, шоу-тренингов, консультаций (важный инструмент успешного тренера)
- Научитесь структурировать материал тренинга в формате, соотносящемся с темой, насыщенностью и аудиторией тренинга;
- Научитесь принципам наполнения и насыщения тренингов и мастер-классов;
- Сформируете свой портфель тренера из авторских концептуальных моделей.
- Научитесь создавать и адаптировать тренинговые материалы и программы под конкретные потребности заказчика (очень актуально в работе тренера в условиях кризиса).



- Посттренинговое сопровождение участников
- Разработка методического материала (рабочие тетради, презентации, методички) для участников тренинга



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММІВА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

РАЗВИТИЕ СТИЛЯ ВЕДЕНИЯ ТРЕНЕРА/КОУЧА/КОНСУЛЬТАНТА (ТРЕКЕРА). РАЗВИТИЕ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА И НАВЫКОВ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА



СОДЕРЖАНИЕ

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Техника речи:

- постановка речевого дыхания (диафрагмально-реберного)
- дикция (скороговорки, «говорилки»)
- артикуляция (артикуляционная гимнастика)
- правильное произнесение букв (как правильно проговаривать слова, не «проглатывать» окончания слов)
- скорость речи (темпо-ритм)
- ключевые слова (как голосом выделить значимое слово в речи)
- интонация (как сделать свою речь красочной, немонотонной)
- пауза (умение держать паузу)
- «полётность» голоса (как без микрофона, голосом брать большую аудиторию)
- регистры (постановка голоса, работа голосом в разных регистрах)

Технология публичного выступления:

- Как готовиться к выступлению?
- Выход перед аудиторией (техники снятия физического зажима, природа страха публичного выступления, преодоление аудиторного шока)
- Умение держать внимание аудитории взглядом
- Умение привлечь внимание аудитории с помощью яркого начала речи
- Статика и динамика выступления (поза, мимика, жест, движение)
- Структура построения речи (эффектное начало, как правильно донести тему своего выступления, основная часть, эффектное заключение)
- Ответы на вопросы
- Психологические аспекты публичного выступления (как вас воспринимает аудитория? Почему именно так? Как реагировать на восприятие аудитории – техники Репрезентативные системы и их использование.
- Storytelling: искусство применения историй в обучении и развитии.
- Технологии наведения транса;
- Инструменты визуализации и актуализации опыта на тренинге.

- Узнаете причины страха публичных выступлений
- Узнаете как выступать уверенно перед любой аудиторией
- Узнаете как быстро и эффективно «включится» в выступление
- Узнаете инструменты импровизации
- Научитесь инструментам эффективной самопрезентации и презентации
- Научитесь создавать цепляющее вступление речи тренера
- Отработаете навыки публичного выступления бизнес-тренера с записью на камеру. С этого модуля и на всех последующих каждое ваше выступление записывается на камеру (с согласия участника).
- Узнаете, как сделать свое выступление интересным и убедительным.
- Научитесь структурировать материал и наполнять его иллюстративными фразами и образами
- Узнаете как максимально удерживать внимание публики на личности тренера
- Узнаете как создать эмоциональный заряд речи
- Узнаете как создать эмоциональную харизму
- Узнаете инструменты мотивации участников тренинга
- Узнаете как создать пластичность и выразительность тренера
- Увидите сильные и слабые стороны своих выступлений. Получите обратную связь от тренеров Школы бизнес-тренеров
- Освоите методы работы со страхом на публике при проведении тренинга.
- Отработаете начало собственного тренинга или мастер-класса.
- Отработаете умение отвечать на вопросы аудитории (продолжение на модуле "Работа с возражениями").
- Отработаете технику речи и дикцию тренера
- Отработаете применение в тренинге различных подходов с использованием репрезентативных систем.
- Научитесь использовать при проведении тренингов технологии трансового наведения.
- Выявите наиболее успешные для них индивидуальные роли бизнес-тренера на тренинге, узнаете, как их развивать.
- Научитесь пользоваться storytelling'ом и речевыми паттернами в работе тренера для наилучшей визуализации опыта и коммуникации с аудиторией при проведении тренинга.



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

**УНИКАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ ПРОБЛЕМАТИЗИРУЮЩИХ УПРАЖНЕНИЙ И АКТИВНОСТЕЙ В ТРЕНИНГЕ.
«КОНЦЕПТ-ЦЕЛЬ-МЕХАНИКА/ДВИЖОК-ФОРМА» И ИГР ПОД ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА. РОЛЕВЫЕ, КОРОБОЧНЫЕ,
НАСТОЛЬНЫЕ ИГРЫ. ИГРОФОРМАЦИЯ, ИГРОФИКАЦИЯ, ГЕЙМИФИКАЦИЯ. РЕФЛЕКСИЯ (ШЕРИНГ И ПРОЦЕССИНГ).
ПРОБЛЕМАТИЗАЦИЯ/АКТУАЛИЗАЦИЯ В ТРЕНИНГЕ.**



СОДЕРЖАНИЕ

- Авторская модель создания проблематизирующих упражнений
- Факторы проблематизации на тренинге
- Подводка к активностям
- Создание бизнес-симуляторов
- Технология создания игр и упражнений
- Особенности коробочных игр
- Особенности ролевых игр
- Особенности настольных игр
- Виды игр: «видимые» и «невидимые»
- Деролинг и анализ деловых и ролевых игр и упражнений
- Создание «копилки» тренера
- «Создание упражнений и игротехника» (авторская разработка)
- Алгоритм создания упражнения
- Создание актуализирующих упражнений
- Создание проблематизирующих упражнений
- Факторы проблематизации группы
- Создание упражнений на отработку
- Игромеханические движки
- Создание антуража и легендирование
- Отработка созданных упражнений в группах, обратная связь
- Виды активностей в игротехнике (бизнес-симуляция, деловая игра, ролевое упражнение и др.)
- Задачи, решаемые с помощью игр. Достоинства и ограничения игрового подхода.
- Типовые игры
- Исследование развиваемых компетенций и/или изменяемых установок.
- Создание основного движка игры или модификация имеющегося.
- Проработка деталей и нюансов игры, наложение специфики заказчика (если требуется).
- Написание макро- и микросценария игры.

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Научитесь создавать и проводить проблематизирующие упражнения и упражнения на отработку.
- Научитесь создавать и применять инструменты актуализации.
- Научитесь выбирать и компоновать различные виды игр и симуляций под конкретные цели тренинга/заказчика.
- Пополните свою копилку авторских и универсальных игр для групп различного состава и численности.
- На тренинге создадите несколько игр под разные цели.
- Научитесь проводить деролинг, выводить участников из игрового процесса и преломлять полученные выводы на реальную специфику их деятельности
- Поймете, как использовать игры в качестве инструмента ассессмента
- Познакомитесь с эдьютейнментом
- Научитесь использовать игры не только как элемент тренинга, но и как самостоятельное мероприятие.
- Поймете разницу между геймификацией, игротехникой, деловой игрой, team building
- Научитесь внедрять геймификацию и игротехнику в структуру тренинга



- Деролинг и анализ прошедшей активности. Перенесение выводов на практику
- Психогимнастика в тренинге.
- Игры как инструмент оценки компетенций
- Эдьютейнмент как самостоятельное направление в обучении.
- Адаптация геймификации и игротехники под задачи тренинга



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

www.molokanova-school.ru

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

ПОСТРОЕНИЕ КАРЬЕРЫ ТРЕНЕРА, КОУЧА И КОНСУЛЬТАНТА (ТРЕКЕРА) С ОПЫТОМ И БЕЗ ОПЫТА. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ОБУЧЕНИИ И КОНСУЛЬТИРОВАНИИ. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРИ ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ТРЕНЕРА. КАК УСТРОИТЬСЯ БЕЗ ОПЫТА РАБОТЫ. КАК НАЙТИ ИНВЕСТОРА.



СОДЕРЖАНИЕ

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

«Трудоустройство тренера»

- Портрет идеальной вакансии
- Работа с вакансиями
- Результативное резюме
- Отправляем резюме?? Рано!
- Размещаем резюме: где и как
- Собеседование
- После первого собеседования

«Как устроиться бизнес-тренером без опыта работы: карьерные траектории бизнес-тренера»

- Аватар работодателя (корпоративный тренер, тренер тренингового центра, тренер на открытом рынке)
- Виды целевой аудитории (физики/юрики)
- Как соответствовать своей целевой аудитории
- Активность: просматриваем профили тренеров и анализируем : кто его работодатель и целевая аудитория

«Портфолио бизнес-тренера»

- Структура портфолио
- Как собрать материалы для портфолио
- Как оформить портфолио

«Корпоративный тренер»

- Как составить резюме
- Как пройти собеседование
- Как пройти демо версию тренинга
- Практика: проведение собеседования с работодателем и разбор ошибок

«Тренер-фрилансер (открытый рынок)»

- Как оформить продукт
- Как собрать группу
- Как юридически оформить деятельность (самозанятость, ип, ооо)

- Разберетесь в тенденциях на рынке обучения и развития персонала.
- Научитесь составлять портрет идеальной вакансии.
- Научитесь работать с вакансиями.
- Научитесь инструментам нахождения своей целевой аудитории
- Узнаете 125 каналов продвижения.
- Узнаете как заработать во время кризиса
- Научитесь составлять результативное резюме.
- Научитесь правильно выделяться среди других кандидатов.
- Научитесь инструментам профессиональной самопрезентации.



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

**ПРОДАЖА ТРЕНИНГА. СОЗДАНИЕ ПРОДАЮЩИХ СЕМИНАРОВ И ВЕБИНАРОВ. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ.
ЭФФЕКТИВНАЯ ПРОДАЖА СО СЦЕНЫ**





СОДЕРЖАНИЕ

- Особенности продажи в кризис
- Переговоры с заказчиком.
- Формирование стоимости.
- Продающие речи, тексты.
- Подготовка к встрече. Правила
- Сбор информации о клиенте. Методы
- Создание экспертности и построение доверия. Методы, правила, инструменты
- Выявление потребностей. Методы, правила, инструменты
- Предложение (презентация). Методы, правила, инструменты
- Заключение сделки. Методы, правила, инструменты
- Как тренеру создать продающий семинар/ вебинар. Секреты. Инструменты
- Проработка возражений публики, целевой аудитории
- Как проводить маркетинговые исследования.
- Как подготовить бонусную программу. Инструменты. Секреты
- Подготовка "каркаса" выступления тренера
- Подготовка продающего контента для тренера
- Разработка уникального торгового предложения УТП бизнес-тренера
- Разработка уникального эмоционального предложения УЭП бизнес-тренера
- Секреты доработки семинара, вебинара
- Секреты и инструменты увеличения среднего чека продаж
- Как внедрить продающие триггеры
- Секреты создания продающей презентации тренера
- Инструменты внедрения e-mail маркетинга
- Инструменты автоматизации продающих семинаров и вебинаров

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Овладеете техникой и инструментами эффективных продаж тренинга
- Научитесь продавать тренинг любому заказчику
- Овладеете инструментами коммуникации с заказчиком



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

www.molokanova-school.ru

МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ В РАБОТЕ ТРЕНЕРА, КОУЧА, КОНСУЛЬТАНТА (ТРЕКЕРА). ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ ТРЕНИНГОВ И КОУЧ СЕССИЙ. ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДЮСИРОВАНИЯ



СОДЕРЖАНИЕ

Интернет-маркетинг

- Виды:
- Поисковый маркетинг
- Не поисковый маркетинг

Три основные цели Интернет- маркетинга:

- Информирование аудитории об услугах/продукте, его преимуществах;
- Вызвать интерес к услуге/продукту;
- «подтолкнуть» заинтересовавшихся к покупке.

Функции Интернет-маркетинга

- Аналитическая функция (изучение рынка, потребителей, товара)
- Производственная функция (товарная политика)
- Сбытовая функция (продажи, ценообразование)
- Функция управления, коммуникаций и контроля

Этапы разработки маркетинговой стратегии:

- Исследование состояния рынка
- Оценка текущего состояния
- Анализ конкурентов и оценка конкурентоспособности компании
- Постановка целей маркетинговой стратегии
- Сегментация рынка и выбор целевых сегментов (исследование потребителей)
- Анализ стратегических альтернатив и выбор маркетинговой стратегии
- Разработка позиционирования

Выбор рекламных каналов

- Поисковая оптимизация (SEO)
- Контекстная реклама
- Медийная (баннерная) реклама
- SMM
- Вирусный маркетинг
- Интернет-PR
- Партнёрский маркетинг
- Рассылки

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Овладеете техникой и инструментами эффективных продаж тренинга
- Научитесь продавать тренинг любому заказчику
- Овладеете техникой и инструментами эффективных продаж тренинга
- Узнаете как повысить личную эффективность тренера
- Узнаете как набрать первых клиентов на тренинг
- Узнаете виды Education marketing
- Научитесь продавать тренинг любому заказчику
- Узнаете как исследовать рынок тренинговых услуг и выбрать нишу
- Узнаете инструменты позиционирования тренера
- Узнаете все виды и инструменты продажи услуг тренера



Точки контроля и инструменты измерения рекламной кампании

- Основные инструменты измерения: Яндекс.Метрика и Google Analytics
- Управление эффективностью
- Ключевые показатели эффективности – KPI (. Key Performance Indicators)

Виды KPI:

- KPI результата; KPI затрат;
- KPI функционирования; KPI производительности; KPI эффективности
- ROI (Return on Investment) Формула просчета маркетингового ROI

SMM – основы продвижения в социальных сетях

Методы работы в социальных сетях:

- Построение сообществ бренда
- Работа с блогосферой
- Персональный брендинг
- Репутационный менеджмент
- Видеомаркетинг
- Below-the-Line
- Контент-маркетинг



СТИЛЬ И ИМИДЖ УСПЕШНОГО БИЗНЕС-ТРЕНЕРА, КОУЧА И КОНСУЛЬТАНТА (ТРЕКЕРА)





СОДЕРЖАНИЕ

- Составляющие имиджа
- Составляющие стиля
- Выбор стиля
- Выявление требований целевой аудитории для положительного восприятия объекта
- Имидж тренера в контексте профессии. Типология имиджей
- Границы профессиональной компетенции.
- Стереотипы восприятия бизнес- тренера в России
- Проектная часть
- Конструирование Образа и подведение характеристик объекта под требования аудитории
- Алгоритм формирования габитарного имиджа. Определение основных параметров фигур
- Анализ достоинств и недостатков фигуры
- Потенциал лица (форма и черты). Выбор аксессуаров
- Колористика. Цвет и его воздействие на целевую аудиторию. Цветовые типажи.
- Цветовые сочетания, которые работают
- Подбор индивидуальной цветовой гаммы. Ревизия гардероба.
- Разработка ситуативного гардероба. Деловые стили. Выбор «точки интереса»

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Сможете полностью разобраться и определиться с собственным стилем при проведении тренингов и других обучающих мероприятий
- Получите представления о формировании имиджа успешного бизнес-тренера, его типах, принципах конструирования облика
- Займетесь созданием собственного стилового образа, подбором цветовой гаммы и ситуативного гардероба



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММІВА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

**СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ГРУППОВОЙ ДИНАМИКОЙ. ФАСИЛИТАЦИЯ. ИНГИБИЦИЯ.
МОДЕРАЦИЯ. AGILE ФАСИЛИТАЦИЯ**



СОДЕРЖАНИЕ

- Групповая динамика: понятие, инструменты регуляции.
- Анализ групповой работы.
- Позиции восприятия этапов тренинга.
- Модерация, коллективное принятие решений.
- Agile-фасилитация
- Фасилитация, инструменты фасилитации.
- Роль фасилитатора и её отличия от роли презентатора и эксперта
- Способы работы с групповыми обсуждениями
- Сбор ожиданий
- Виды упражнений на тренинге (ролевые игры, разминки, ледоколы и пр.)
- Принципы эффективной постановки задания группе
- Способы группового поиска и принятия решений
- Способы фиксации решений группы
- Технологии организации пространства на тренинге
- Технологии работы с сопротивлением
- Типы участников и способы работы с ними
- Forming (Формирующая группа стадия)
- Storming (Стадия обсуждений)
- Norming (Нормирующая стадия)
- Performing (Исполнительная стадия)
- Анализ групповой работы.
- Позиции восприятия этапов тренинга.
- Модерация, коллективное принятие решений.
- Мозговой штурм
- Обратный мозговой штурм
- Фасилитация, инструменты фасилитации.
- Роль фасилитатора и её отличия от роли презентатора и эксперта
- Секрет задавания начальных вопросов
- Метод «Как это может быть...»

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Узнаете все стадии групповой динамики на тренинге, мастер-классе, воркшопе
- Поймете закономерности и этапы построения любой программы обучения.
- Отработаете основные инструменты стимулирования инсайта и выработки групповых решений у аудитории.
- Попрактикуетесь в подаче инструкции, проведении упражнений и формулировании выводов из проделанной участниками работы.
- Поймете принципы насыщения программы и преподнесения материала в интерактивном и интересном формате.
- Научитесь корректировать свои действия во время выступления в зависимости от того, как себя чувствует группа и как участники воспринимают информацию.



- Метафорический прием
- Метод «Социометрия»
- Метод «Голосование»
- Метод «Септики и оптимисты»
- Метод «Критериальный анализ»
- Метод «Графический формат»
- Метод «Worldcafé»
- Способы работы с групповыми обсуждениями
- Сбор ожиданий
- Виды упражнений на тренинге (ролевые игры, разминки, ледоколы и пр.)
- Принципы эффективной постановки задания группе
- Способы группового поиска и принятия решений
- Способы фиксации решений группы
- Технологии проведения видеоанализа
- Технологии организации пространства на тренинге
- Технологии работы с сопротивлением
- Типы участников и способы работы с ними
- Как правильно завершать тренинг
- Обратная связь. Получение. Сбор. Авторская модель: «Иметь-Быть-Делать»



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММІВА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

РАБОТА С СОПРОТИВЛЕНИЯМИ И СЛОЖНЫМИ УЧАСТНИКАМИ. АВТОРСКАЯ МОДЕЛЬ РАБОТЫ СО СЛОЖНЫМИ УЧАСТНИКАМИ «FORWARDING - SATISFACTION - OVERLOAD». ТЕХНИКИ ПСИХОГРАФИЧЕСКОГО ПРОФИЛИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ



СОДЕРЖАНИЕ

- Возражения, сопротивление, вопросы: виды и варианты обработки.
- Технологии эффективной адаптации к вопросам участников.
- Технологии предотвращения и регулирования конфликтов во время тренинга.
- Анатомия возражения на тренинге
- Инструменты работы с возражениями:
- Утилизация
- Сатисфакция
- Перегрузка
- Псевдовыбор
- Эмоциональное влияние
- Маркирование
- Практика в группах

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Участники:

- Научатся использовать маркирование и утилизацию для коррекции групповой динамики.
- Поймут, как достичь комфорта на аудитории любого численного, возрастного и профессионального состава.
- Узнают основные эффективные инструменты работы с сопротивлением участников, владеют техниками убеждения, регуляции конфликтов.
- Повысят уровень собственной уверенности при работе со сложными аудиториями.



КОУЧИНГ. ЛАЙФ-КОУЧИНГ. БИЗНЕС-КОУЧИНГ. КАРЬЕРНЫЙ КОУЧИНГ. СООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТА ICF И ICSU



СОДЕРЖАНИЕ

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

«Коучинг, шедуинг и другие нестандартные формы работы в тренерской практике»

- Что такое профессиональный коучинг и шедуинг.
- История
- Отличие от других профессий.
- Возможности совмещения с тренингами.
- Этический кодекс.
- 11 компетенций международной федерации коучинга.
- Модель GROW, Тимоти Голвей
- Структура классической коучинговой сессии

Введение в профессию

- Определение коучинга
- Отличие коучинга от тренинга, психологической консультации, консалтинга
- 5 метапозиций коучинга
- Базовая модель коучинга: рамка конечного результата
- Работа с сопротивлениями на коучинге
- Коучинговый контракт, структура установочной сессии
- Работа с запросом: ПЛУ Р.Дилтса
- Инструмент целеполагания: SMART
- Инструмент целеполагания: кольцо фокусировки

«Бизнес и карьерный коучинг»

- Трехсторонний коучинговый контракт в организации
- Инструмент планирования: линия времени
- Инструмент исследования сильных сторон: авторская методика
- Инструмент исследования сильных сторон: окно ДжоХари
- Обратная связь в стиле коучинга: инструмент руководителя
- Построение ИПР: модель GROW
- Инструменты системного анализа ситуации: интеллект-карты
- Инструмент системного исследования сторон: 7 шляп

«Интегральный и лайф-коучинг»

- Интегральный коучинг: работа с НОЖ и ТОЖ
- Инструменты работы с мотивацией: пирамида мотивации
- Инструменты работы с мотивацией: сдвиг мотива на цель в коучинге

- Узнаете и научитесь применять основные инструменты индивидуального обучения и развития участников вне тренинга.
- Узнаете как проводить лайф-коучинг
- Узнаете как проводить бизнес (корпоративный)-коучинг
- Узнаете как проводить карьерный-коучинг
- Узнаете как проводить стратегические, диагностические, форсайт и управленческие сессии
- Научитесь использовать инструменты и методики коучинга в предтренинговой и посттренинговой диагностике
- Научитесь стимулировать работу участника и принятие им собственных бизнес-решений.
- Научитесь особенностям построения модульных и кросс-форматных программ обучения.
- Научитесь работать с e-learning и прочими нестандартными инструментами обучения.
- Получите четкое представление, что такое коучинг
- Осознаете структуру коуч-сессии
- Определите место коучинга в обучении и развитии персонала
- Получите реальные инструменты коучинга в работе профессионального тренера



- Инструменты работы с мотивацией: работа с ролевой позицией
- Границы работы лайф-коуча
- Инструменты интеграции: колесо баланса
- Инструменты интеграции: метапрограммное соответствие
- Стрелка коучинга.

Ключевые инструменты коучинга для тренеров.

- Построение отношений и раппорт
- Сильные вопросы
- Визуализация
- Колесо
- Линия времени
- Стол менторов
- Гремлены – работа с сопротивлениями.



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

www.molokanova-school.ru

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

ИНСТРУМЕНТЫ АССЕССМЕНТА, ФОРСАЙТ-ИССЛЕДОВАНИЙ, ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ И ОТ ОБУЧЕНИЯ. ИНСТРУМЕНТЫ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ/ТРЕКИНГА. МОДЕЛЬ СОЗДАНИЯ ПРОФИЛЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.



СОДЕРЖАНИЕ

- Цели ассессмент-центра
- Структура ассессмент – центра
- Отчет по результатам оценки
- Технологии STAR.
- Виды оценки персонала.
- Система создания оценочных упражнений «КИБОРГ» (авторская разработка).
- Модели компетенций.
- Подходы к тренировке участников по средствам учебных ситуаций и упражнений.
- Инструменты корпоративного форсайта.
- Стратегические решения и трансформации в организациях.
- Управление знаниями.
- Работа в форматах учебных центров и корпоративных университетов.
- Технологии психологического ассистента в организациях.
- Уровни логики.
- Уровни проблем в организации.
- Инструменты консультирования руководителей.
- Работа с патологическим сомнением и эффективное принятие решений.
- Медиация в тренерской работе.
- Работа с инновациями и трендами.
- Запуск системных проектов влияющих на всю организацию и тренерское сопровождение их.
- Медиация как отдельные направления в бизнес консультировании.
- Инструменты и стратегии «утилизации» трудностей в процессе тренинговой работы.

• ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Разберетесь в тенденциях на рынке обучения и развития персонала и оценки персонала.
- Сформируете отношение к ассессменту как к точному измерительному инструменту.
- Узнаете основные инструменты ассессмента.
- Научитесь определять компетенции, описывать их в поведенческих индикаторах, создавать модель компетенций.
- Научитесь создавать упражнения для ассессмент центров и шкалы оценки к ним.
- Научитесь разрабатывать гайды для наблюдателей, проводить оценку и интеграционную сессию.
- Узнаете о месте интервью в ассессменте, технологии STAR.
- Получите представление о Центре Развития, его отличии от Центра Оценки.
- Получите технологию для разработки и адаптации тестов профессиональных знаний.
- Узнаете о различных формах тестовых заданий, их преимуществах и недостатках.
- Научитесь делать тестовые задания различных форм.
- Научитесь составлять спецификацию к тесту, планировать дизайн теста.
- Познакомитесь с основными психометрическими характеристиками оценочных инструментов.
- Научитесь определять качество измерительного инструмента и степень доверия к нему.
- Сможете создать тест и оценить с его помощью эффективность Вашего тренинга или курса.
- Получите представление о важности интеграции всех оценочных мероприятий в Систему Оценки.
- Узнаете уровни проблем в организации



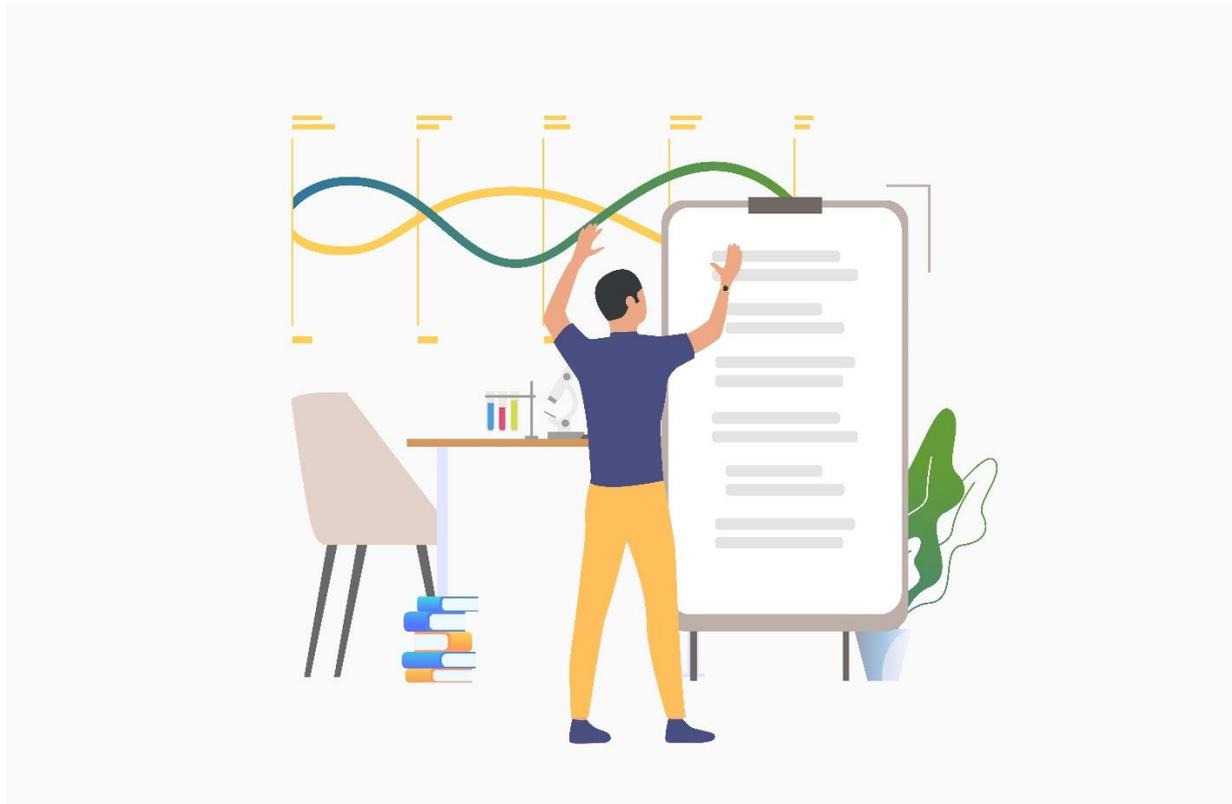
ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММІВА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

www.molokanova-school.ru

БИЗНЕС-РИСУНОК. ГРАФИЧЕСКАЯ ФАСИЛИТАЦИЯ. СКРАЙБИНГ



СОДЕРЖАНИЕ

- «Бизнес-рисунок. Графическая фасилитация.Скрайбинг»
- Как группа воспринимает графическую информацию.
- Как создать эффективную графику на тренинге.
- Визуальная FUN сессия. Создание собственной визуальной библиотеки.
- Как решить бизнес-задачу при помощи графической фасилитации, бизнес-рисунка, скрайбинга.
- Элементы графической фасилитации, метод «Визуальные шаблоны».
- Повышение эффективности тренинга при помощи графической фасилитации, скрайбинга.
- Динамический рисунок. Составляющие графической фасилитации, скрайбинга в тренинге.

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Научитесь готовить при помощи графики тренинги, workshop и мастер-классы с WOW эффектом
- Научитесь создавать бизнес-рисунки под любые бизнес-задачи
- Трансформировать инструменты коммуникации в образы и рисунки
- Профессионально создавать образы на листах флипчарта и любых рабочих поверхностях
- Подводить группу при помощи рисунка к нужному инсайту, результату



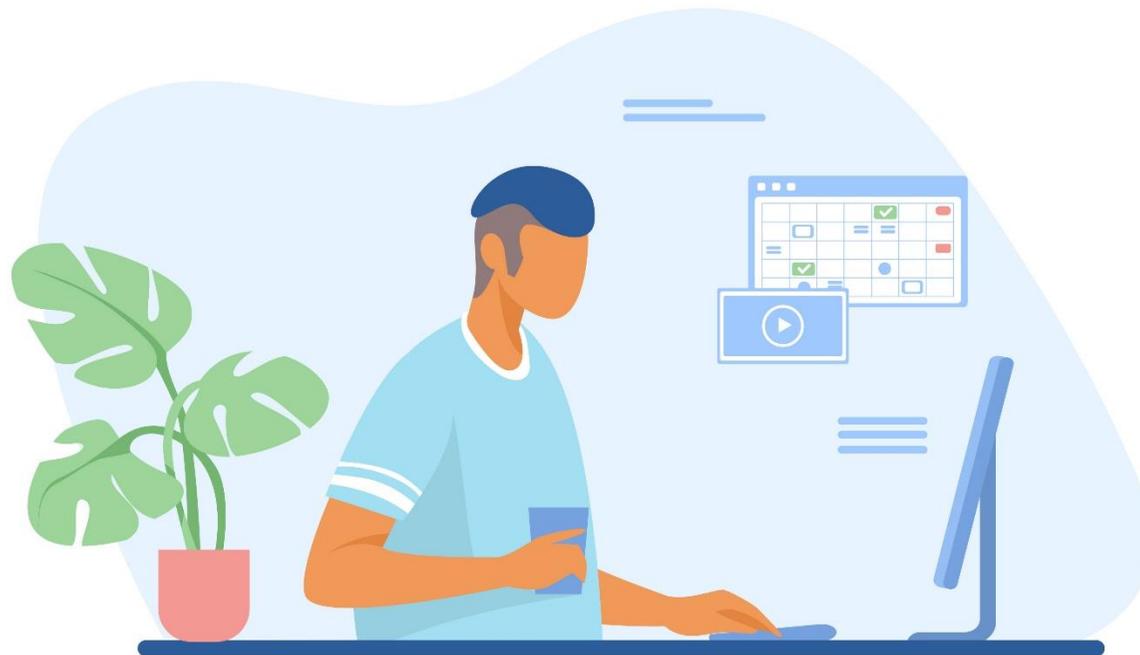
ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММБА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

www.molokanov-school.ru

ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ КУРСОВ



СОДЕРЖАНИЕ

- Управление знаниями: от аналога к цифре
- Управление знаниями в компании. Очное и дистанционное обучение (+и-)
- Постепенный переход к дистанционному обучению
- E-learning – что это такое и каким он должен быть.
- Форматы онлайн-обучения
- Описание основных форматов электронного обучения
- Полезность использования каждого из форматов в зависимости от задачи
- Принципы восприятия человеком информации в электронном курсе
- Типы электронных курсов
- С чего начинается электронный курс
- 4 принципа создания электронного курса
- Цели и задачи электронного курса
- Целевая аудитория
- Выбор формата и концепции электронного курса
- Сборка курса
- Педагогический дизайн и особенности обучения
- Что такое педагогический дизайн
- Принципы подачи теоретической и практической информации
- Сценарий курса
- Принципы создания тестов
- Драматургия в обучении, как сделать курс запоминающимся
- Геймификация в обучении и жизни
- Как должен быть устроен электронный курс
- Процессы, влияющие на качество вашего курса
- Выбор инструмента создания курса
- Внутренние элементы учебного курса
- Основные принципы работы в редакторе iSpring Suite
- Знакомство с интерфейсом программы
- Типы интерактивных заданий и обзор возможностей программы

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Научитесь определять потребности целевой аудитории и подбирать эффективный формат курса
- Узнаете основные принципы создания электронных курсов
- Научитесь создавать вовлекающие сценарии электронных курсов
- Научитесь структурировать материал, необходимый для включения в курс
- Ознакомитесь с основными принципами работы в программе iSpring Suite



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММІВА

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

**РАБОТА С КАМЕРОЙ. ОРГАНИЗАЦИЯ СЪЕМКИ КОРПОРАТИВНОГО И ОТКРЫТОГО ТРЕНИНГА. ПРАВИЛА МОНТАЖА.
ПСИХОФИЗИЧЕСКОЕ И СЛОВЕСНОЕ ДЕЙСТВИЕ В КАДРЕ. РАБОТА НА КРУПНЫХ, СРЕДНИХ И ОБЩИХ ПЛАНАХ.
ИМПРОВИЗАЦИЯ.**





СОДЕРЖАНИЕ

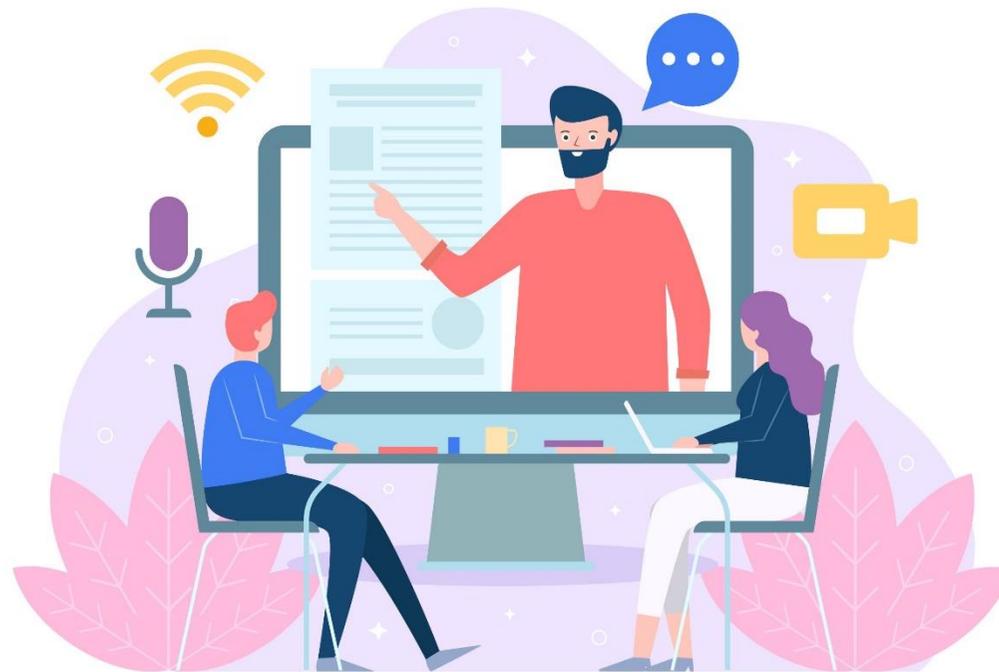
- Представление тренера
- Выступление участников. Срез уровня подготовки каждого участника.
- Самопрезентация.
- Работа с жестами. Их роль в видеосъемке.
- Техника отработки жестов.
- Модель появления на публике.
- Метод 2 точки внимания.
- Положение рук.
- «Парковочная» зона.
- Внешний вид спикера.
- Теория: правильный телегардероб, майкап, фон съемки – психология картинки.
- Работа в полевых условиях.
- Упражнение на умение сосредоточиться перед видеокамерой.
- 8 шагов подготовки к выступлению.
- Особенности видео комментариев. Просмотр видео. Разбор критических ошибок.
- Упражнение на отработку умения говорить на камеру.
- Техника речи.
- Упражнение на интонации.
- Упражнение на динамику речи.
- Публичная речь. Особенности восприятия зрителем.
- Упражнение на умение мыслить образами, легко объяснять сложное.
- Ответы цитаты. Просмотр видео.
- Упражнение на отработку умения отвечать на вопросы ярко и убедительно.
- Стиль выступления перед ЦА. Особенности видеосъемки.
- Упражнение на умение держать внимание аудитории.
- Словесная импровизация.
- Упражнение на отработку методов словесной импровизации.
- Финальное испытание по публичным выступлениям.

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Научитесь выступать перед камерой
- Научитесь позировать на видео и фото съемке
- Узнаете алгоритм подготовки к выступлению
- Научитесь показывать свои сильные стороны и уберете недостатки
- Узнаете как зритель воспринимает тренера
- Научитесь объяснять сложное простым языком и образами
- Узнаете особенности видеосъемки
- Овладеете инструментами словесной импровизации
- Узнаете особенности видео комментариев
- Узнаете как организовать съемку тренинга



ПРОФЕССИЯ ЦИФРОВОЙ (KEY DIGITAL) ТРЕНЕР И ЛИЧНОСТЬ ТРЕНЕРА. ONLINE FLASK CYCLE



СОДЕРЖАНИЕ

Авторская модель Сергея Сикирина DIGITAL-ПУСК

- Подготовка к онлайн (digital) тренингу
- Офлайн и онлайн форматы – ключевая разница
- Предтренинговая диагностика в онлайн (digital) тренинге
- Постановка целей и задач
- Soft- Hard- Personal attitudes
- Виды онлайн (digital) тренингов и конференций
- Анализ ЦА
- Архитипы для восприятия материала
- Сценарное мышление – разработка онлайн (digital) тренинга
- Создание активностей онлайн (digital) тренинга
- Создание концепции онлайн (digital) тренинга
- Упаковка онлайн (digital) тренинга
- Выбор платформы под цели и задачи
- Упаковка активностей
- Создание презентации для онлайн (digital) тренинга
- Создание динамики онлайн (digital) тренинга
- Стил ь ведения под ЦА
- Роли в онлайн (digital) тренинге
- Проблематизация/актуализация в онлайн (digital) тренинге. Особенности, структура
- Рефлексия в онлайн (digital) тренинге
- Практическая отработка в онлайн (digital) тренинге
- Управление групповой динамикой онлайн (digital) тренинга
- 5 этапов группой динамикой в онлайн (digital) тренинге
- Работа с возражениями в онлайн (digital) тренинге
- Корректировка после онлайн (digital) тренинга

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Узнаете, как проводить тренинг онлайн без потери качества
- Узнаете отличие online форматов обучения от офлайн
- Узнаете, как передать динамику онлайн
- Узнаете, как провести онлайн и не потерять качества
- Узнаете, как онлайн обучается взрослый человек
- Узнаете, как проводить все виды обучения и консультации онлайн
- Узнаете 7 основных секретов успешности тренера и коуча в онлайн формате
- Научитесь методологии создания онлайн (digital)-тренинга и коучинга
- Научитесь предтренинговой диагностике онлайн
- Научитесь подбирать площадки для проведения онлайн (digital)-тренинга и коучинга
- Научитесь создавать активности для онлайн (digital)-тренинга и коучинга
- Научитесь управлять группой онлайн (digital)-тренинга и коучинга



ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ММІВА

www.molokanov-school.ru

МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА

СОЗДАНИЕ МЕДИЙНОСТИ ТРЕНЕРА, КОУЧА И КОНСУЛЬТАНТА



СОДЕРЖАНИЕ

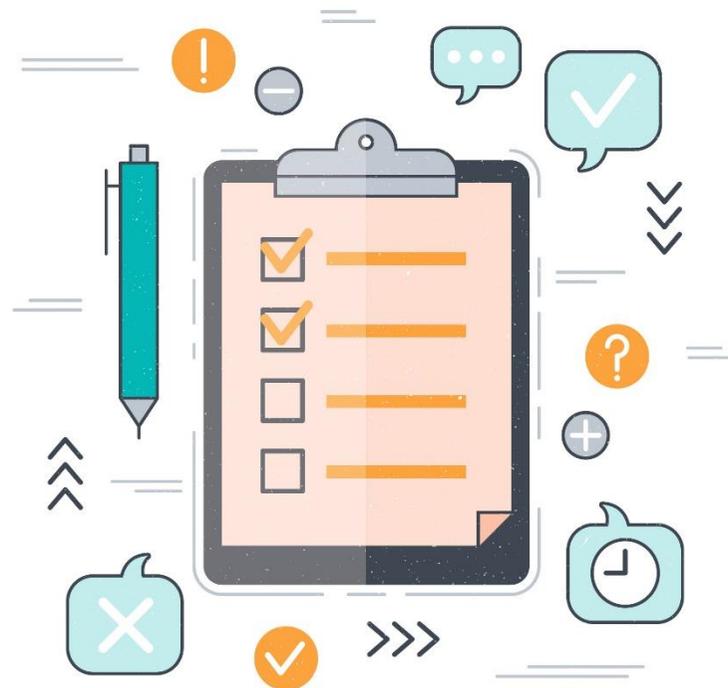
- Персонализация тренера
- Определение специализации и целевой аудитории
- Создание и упаковка тренингового продукта
- Тестирование тренингового продукта
- Определение специализации и целевой аудитории
- Правила построения персонального бренда
- Корпоративный тренер, тренер в консалтинговой компании, фрилансер.
- Специализация и позиционирование.
- Профессиональные сообщества и использование опыта коллег.
- «Портфель» и резюме тренера: инструменты формирования.
- Поиск индивидуального стиля, роли, и личностного образа сообразно позиционированию.
- Где искать работу тренеру
- Послужной список тренера
- Что делать, если нет опыта работы
- Как готовиться и проходить собеседование
- Чем заинтересовать работодателя
- Обзор и уникальность рынка тренинговых услуг
- Составляющие заработной платы тренера
- Ценообразование тренинга
- Харизма тренера
- Рынок тренингов. Анализ, конкуренты
- Эффективная конкуренция
- Выход на рынок. Как стать востребованным.
- Выбор целевой аудитории
- Создание бренда тренера
- Позиционирование тренера
- Само продвижение тренера
- PR тренера
- Создание собственной базы клиентов
- Создание персональной странички
- Продвижение в интернет
- Фриланс. Как выйти и занять «правильную» нишу
- Где искать корпоративный сегмент.

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Узнаете как создать «имидж-легенду»
- Разработаете бренд бук тренера
- Узнаете как при помощи бренда можно увеличить продажи
- Узнаете, какими путями может строиться карьера тренера, плюсы и минусы различных вариантов.
- Научитесь, как выбирать специализацию и дальнейшее позиционирование.
- Ознакомитесь с профессиональными сообществами и их возможностями.
- Научитесь формировать «портфель» и резюме тренера.
- Сориентируетесь на развитие определенных своих личностных черт сообразно дальнейшему позиционированию.
- Получите ответ на вопрос: «Как стать успешным бизнес-тренером»
- Модуль основан на базе авторской модели психографического профилирования и сегментирования различных аудиторных групп PSYCHEA©, разработчик – CNBR.
- Распознавание психографического профиля любой целевой аудитории или отдельного индивида дает широкие возможности в прогнозировании и управлении опытом потребителя и управлении принятием решений как отдельных персон, так и целых аудиторных групп.
- Для каждого психопрофиля характерен индивидуальный набор метрик, содержащих сведения о ценностях, интересах, моделях и драйверах поведения, предпочтительном характере коммуникации, отношении к риску, этике и эстетике потребительского выбора. Понимание этих особенностей дает широкие возможности целевого подбора коммуникационных инструментов, что многократно повышает эффективность любых бизнес-процессов и личного продвижения.
- Модуль включает интерактивные техники, теоретическую часть и практические упражнения.



2-Х ЭТАПНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ТРЕНЕРОВ. СУПЕРВИЗИЯ. РАБОТА С FEEDBACK-ТРЕНЕРОМ



СОДЕРЖАНИЕ

В ходе супервизии участники курса проводят отрывки самостоятельно разработанных тренингов и получают развернутую обратную связь по следующим параметрам:

- Создание тренинга.
- Диапазон ролей, стилей, экспертности.
- Презентационные навыки.
- Навыки фасилитации.
- Управление групповой динамикой.
- Работа с сопротивлением.

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Пройдете профессиональную сертификацию бизнес-тренеров.
- На собственном примере усвоите методы оценки эффективности тренеров.
- Проведете элементы собственного тренинга и получили обратную связь от группы и тренеров курса.
- Получите готовый тренинг, адаптированный под Вас и Вашу целевую аудиторию.
- Узнаете как понравиться своей целевой аудитории

ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ ВЫ БУДЕТЕ ЗНАТЬ, УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ И АКТИВНО ПРИМЕНЯТЬ

1. Инструменты и методики развития своей личности как личности тренера
 - Окно Джогари
 - Уровни обратной связи
 - Очное и самостоятельное обучение
 - Чтение литературы
 - Видео-пособия
2. Навыки разработки тренинга:
 - Подробно выяснять потребность клиента перед разработкой тренинговой программы.
 - Уметь проводить комплексную предтренинговую диагностику, интервьюируя заказчика и участников в свете намеченных целей.
 - Определять цели программы – изменения в уровне навыков, знаний, установок. Разделяет цели участников и цели заказчика.
 - Разрабатывать структурированную программу с четко прослеживаемой логикой.
 - При разработке программы использовать цикл Колба, помнить об особенностях обучения взрослых людей.
 - Создавать гармоничный дизайн тренинга, умело чередуя различные виды активности.
 - Уметь сохранять баланс «без этого не обойтись/это будет интересно».
 - Сопоставлять материал с предполагаемой динамикой группы, уровнем компетентности аудитории.
 - Адекватно оценивать тайминг тренинга, знать, чем можно пожертвовать или что добавить прямо в процессе.
 - Уметь готовить качественный раздаточный материал и/или проверочные тесты.
 - Предусматривать механизмы оценки эффективности тренинга.



3. Навыки и инструменты управления собственным поведением:

- Дресс-код соответствует ожиданиям группы.
- Владеть навыками ораторского мастерства (расположение в пространстве, поза, движение по аудитории, жесты, мимика, работа с флипчартом и проектором и т.д.)
- Демонстрировать спокойную уверенность в себе.
- Стиль поведения тренера соответствует содержанию и целям тренинга, способствует достижению участниками целей тренинга.
- Собственное поведение на тренинге соответствует модели (пример для подражания).
- Владеть альтернативными моделями поведения в одной ситуации. Использует разные тренерские роли в зависимости от необходимости (эксперт, аниматор и т.д.).
- Показывать применение предлагаемой модели в трудных ситуациях.
- Как иллюстрацию демонстрировать анти-модель поведения.

4. Навыки и инструменты презентации:

- Использовать различные медиа-средства: презентации, видео/аудиоматериал.
- Владеть базовыми навыками верстки презентации, использует приемлемые шрифты, размеры, цветовые схемы, соблюдает баланс информативности/наглядности.
- Ясно излагать цель, содержание тренинга, выводы.
- Иллюстрировать содержание примерами из своего или чужого опыта.
- Связывать смысловые блоки, логично структурировать информацию.
- Демонстрировать актуальность и применимость предлагаемого решения для конкретной компании/участника/ситуации.
- Адаптировать уровень изложения материала к уровню группы, не искажая при этом сути материала.
- Приводить яркие примеры, образы, иллюстрации.



5. Навыки и инструменты коммуникации:

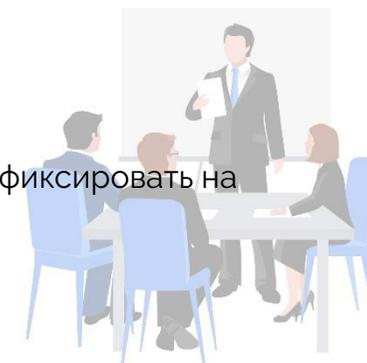
- Быстро налаживать позитивный контакт с группой.
- Владеть инструментами подстройки «над», «под» и «наравне» с группой.
- Использовать обращение к участникам по именам.
- Поддерживать визуальный контакт с каждым.
- Быть отзывчивым на предложение контакта, приглашать к контакту, задавать открытые вопросы.
- Обладать навыками активного слушания и адекватно их использовать.
- Грамотно говорить, использовать коммуникативную стилистику, соответствующую ожиданиям группы.
- Невербальные проявления соответствуют содержанию речи.
- Уместно использовать юмор.

6. Инструменты и методики продвижения тренера и тренинга

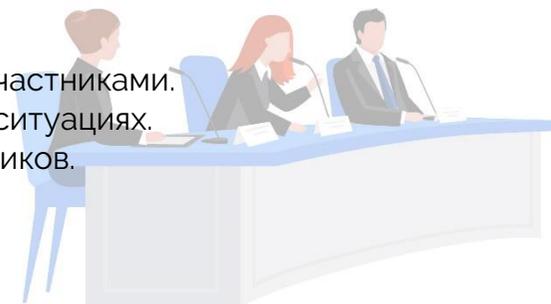
7. Инструменты и методики эффективной продажи тренингового продукта

8. Навыки и инструменты преподнесения материала тренинга:

- Организация пространства и график тренинга, применяемое оборудование и материалы соответствует целям обучения.
- Содержание заданий, мини-лекций и других видов активности согласовано с темой тренинга и особенностями организации
- Давать точные определения, четко ставить задачу для выполнения группой (дает однозначные понятные инструкции).
- В ответах на вопросы снимать все сомнения участников, устранять возможное недопонимание.
- После выполнения задания задавать вопросы, согласованные с целью выполнения данного задания.
- Излагать различные точки зрения по теме.
- Излагать необычные факты, проблематизировать «очевидное».
- Приводить примеры из практики участников.
- Вызывать желание глубоко разобраться в проблеме.
- Значимые идеи, звучащие в ходе обсуждения, резюмировать и при необходимости фиксировать на флипчарте.
- Делать выводы по каждому тренинговому блоку, подводить итоги



- Проверять понимание группой материала, степень овладения навыком.
 - При необходимости оперативно корректировать исходный сценарий тренинга.
9. Навыки и инструменты управления поведением участников:
- Интересоваться и правильно понимать позицию/чувства участников.
 - Вовлекать участников в работу с учетом их желаний и способностей.
 - При необходимости уделяет дополнительное время работе со слабыми участниками.
 - В процессе тренинга адаптировать сценарий/тайминг, исходя из уровня развития группы или групповой динамики.
 - Создавать удобное и необходимое для эффективной работы пространство.
 - Акцентировать внимание на положительных аспектах происходящего.
 - Релевантно уделять внимание каждому участнику.
 - Соотносить текущее поведение участников с предлагаемой моделью.
 - Поощрять участников, мотивирует их на активную работу.
 -
10. Навыки и инструменты обратной связи:
- Давать участникам обратную связь по результатам практических заданий и в ходе фасилитации.
 - При подаче соблюдать баланс позитивной и развивающей обратной связи.
 - Описывать действия участников, воздерживается от личностных оценок.
 - Описывать оптимальный вариант поведения или задавать вопросы, побуждающие к его осознанию.
11. Навыки и инструменты управления тренингом при работе со сложными группами и участниками:
- Не нарушать личных психологических границ участников, избегать противофазы с их позицией, создавать атмосферу безопасности.
 - Не подвергать тотальному сомнению экспертность участников.
 - При необходимости уделять дополнительное время работе со сложными участниками.
 - Разрешать возникающие конфликты, разряжать обстановку в напряженных ситуациях.
 - Сохранять спокойствие и самоконтроль при различных проявлениях участников.
 - Конструктивно реагировать на любое проявление группы



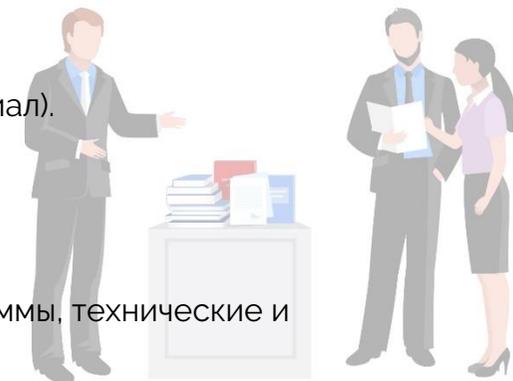
12. Области экспертизы:

- Психология личности как продукта социального обучения и развития.
- Психология малых и больших групп.
- Классификация подходов к развитию взрослого человека.
- Инструменты и цели фасилитации и ингибиции групповой динамики.
- Цикл Колба и особенности обучения взрослых людей.
- Мотивация людей на профессиональное развитие.
- Инструменты и методики построения и проведения бизнес-тренинга и его отличия от тренингов личностного роста.
- Основы работы с сеткой компетенций и грейдов.
- Глубокие знания по как минимум одной теме проводимых тренингов.
- Создание и проведения тренинга личностного роста.
- Инструменты и методики проведения ассесмент-центра.
- Проведения стратегической диагностики бизнеса в сфере человеческих ресурсов.
- Базовые технологии НЛП (якорение, наведение транса, репрезентативные системы).
- Мотивация людей на личностное развитие.
- Анализ рынка и конкурентов.
- Поиск клиентов в сфере T&D.
- Базовые навыки коучинга и менторинга, организации индивидуального обучения.
- Глубокие знания по как минимум одной теме проводимых тренингов, смежным темам, точкам пересечения экспертной темы и всех остальных в тренерском портфеле

13. Иметь в «портфеле» материалы к минимум двум темам (сценарии и раздаточный материал).

14. Инструменты и навыки работы с клиентом:

- Выявлять потребности клиента, качественно снимать истинный запрос.
- Интервьюирует все стороны, участвующие в тренинге.
- Вести переговоры с клиентом, согласовывать элементы обучающей программы, технические и



административные вопросы, связанные с проведением тренинга.

- Качественно презентовать обучающую программу, решать финансовые вопросы.
- При презентации программы оперировать запросами, озвученными клиентом.
- Регулировать поведение заказчика при проведении обучающей программы.
- Представлять заказчику результаты обучающей программы, рекомендации по отслеживанию результатов и дальнейшим действиям.
- При необходимости составлять программу посттренингового сопровождения и разрабатывать программу дальнейшего обучения сотрудников.

16. Навыки и инструменты посттренингового сопровождения:

- Оценивать эффективность тренинга на различных уровнях: отношения между участниками, знания и навыки, установки и мотивы.
- Владеть методикой оценки результатов тренинга Киркпатрика.
- Давать рекомендации по применению навыков с учетом специфики конкретной компании и бизнес-ситуации.
- Предлагать пути и способы дальнейшего развития полученных навыков (чтение специальной литературы, практические упражнения, дополнительные программы обучения и т.д.).
- Отслеживать влияние тренинга на изменение поведения участников.
- При необходимости проводить пост-тренинговые мероприятия для закрепления полученных на тренинге навыков (коучинг-сессии, встречи по обмену опытом и т.д.)
- При необходимости предлагать новые обучающие программы, органично дополняющие пройденную, и способствующие дальнейшему развитию навыков.

