



План программы обучения тренеров (бизнес-тренеров, тренеров личностного 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%!**

Название блока	Содержание	Ожидаемый результат	Методы проведения
<b>Введение в профессию</b>			
«Профессия тренер»	<p><b>«Жизнь и работа тренера»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сложности и особенности профессии, или почему это не для всех.</li> <li>• Ценностные ориентации тренера.</li> <li>• Режимы жизни и работы бизнес-тренера.</li> <li>• Инструменты развития бизнес-тренера.</li> <li>• Факторы успеха профессионального тренинга.</li> <li>• Три кита эффективного тренера.</li> <li>• <b>Тренинг «Введение в профессию»</b></li> </ul> <p>• Классификация подходов к развитию участников.</p> <p>• Инструменты развития своей</p>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Узнают отличие всех форматов обучения и особенности работы с каждым из них.</li> <li>• Определят собственные сильные стороны и векторы развития в области T&amp;D.</li> <li>• Разработают индивидуальный план развития и четко сформулировали для себя ожидаемые результаты от курса.</li> <li>• Узнают основные навыки, от которых зависит эффективность бизнес-тренера и топ-спикера.</li> <li>• Узнают критерии</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>



	<p>личности как личности бизнес-тренера.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Окно Джогарри и обратная связь.</li> <li>• Особенности обучения взрослых людей.</li> <li>• Особенности мотивации людей на развитие.</li> </ul>	<p>корпоративной оценки эффективности тренера и системы обучения.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поймут сценарии собственного продвижения на рынке T&amp;D.</li> </ul>	
<b>Личность и личная эффективность тренера</b>			
«Личность тренера»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Секреты успеха тренинга и тренера</li> <li>• Качества эффективного тренера</li> <li>• Инструменты и методики самопрезентации в тренинговой группе</li> <li>• Установление контакта с группой</li> <li>• Инструменты и методики самопозиционирования в «трудных» группах Роли тренера</li> <li>• Создание юмора в тренингах</li> <li>• Источник энергии тренера</li> <li>• Борьба с «выгоранием»</li> <li>• Инструменты и методики саморазвития тренера</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
«Развитие навыков публичного выступления»	<p>4. Техника речи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• постановка речевого дыхания (диафрагмально-реберного)</li> <li>• дикция (скороговорки, «говорилки»)</li> <li>• артикуляция (артикуляционная)</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отработают навыки публичного выступления с записью на камеру. <b>С этого модуля и на всех</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> </ul>

	<p>гимнастика)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• правильное произнесение букв (как правильно проговаривать слова, не «проглатывать» окончания слов)</li> <li>• скорость речи (темпо-ритм)</li> <li>• ключевые слова (как голосом выделить значимое слово в речи)</li> <li>• интонация (как сделать свою речь красочной, немонотонной)</li> <li>• пауза (умение держать паузу)</li> <li>• «полётность» голоса (как без микрофона, голосом брать большую аудиторию)</li> <li>• регистры (постановка голоса, работа голосом в разных регистрах)</li> <li>• Техникой речи вы занимаетесь на протяжении всего обучения, отрабатываете ее в навык.</li> </ul> <p>2. Технология публичного выступления:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как готовиться к выступлению?</li> <li>• Выход перед аудиторией (техники снятия физического зажима, природа страха публичного выступления, преодоление аудиторного шока)</li> <li>• Умение держать внимание аудитории взглядом</li> <li>• Умение привлечь внимание</li> </ul>	<p><b>последующих каждое выступление участника записывается на камеру.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Узнают, как сделать свое выступление интересным и убедительным.</li> <li>• Увидят сильные и слабые стороны своих выступлений.</li> <li>• Освоят методы работы со страхом на публике.</li> <li>• Отработают начало собственного тренинга или мастер-класса.</li> <li>• Отработают умение отвечать на вопросы аудитории (продолжение на модуле “Работа с возражениями”).</li> <li>• Отработают технику речи и дикцию</li> <li>• Отработают применение в тренинге различных подходов с использованием репрезентативных систем.</li> <li>• Научатся использовать технологии трансового наведения.</li> <li>• Выявят наиболее успешные для них индивидуальные роли на тренинге, знают, как их развивать.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
--	--	--	--

	<p>аудитории с помощью яркого начала речи</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Статика и динамика выступления (поза, мимика, жест, движение)</li> <li>• Структура построения речи (эффектное начало, как правильно донести тему своего выступления, основная часть, эффектное заключение)</li> <li>• Ответы на вопросы</li> <li>• Психологические аспекты публичного выступления (как вас воспринимает аудитория? Почему именно так? Как реагировать на восприятие аудитории – техники Репрезентативные системы и их использование.</li> <li>• Storytelling: искусство применения историй в обучении и развитии.</li> <li>• Технологии наведения транса;</li> <li>• Инструменты визуализации и актуализации опыта на тренинге.</li> <li>• Речевые паттерны в интерактивной коммуникации с аудиторией.</li> <li>• Развитие ролевого диапазона тренера.</li> <li>• Особенности парного ведения тренинга.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Научаться пользоваться storytelling'ом и речевыми паттернами для наилучшей визуализации опыта и коммуникации с аудиторией.</li> </ul>	
--	---	--	--

### Секреты создания и подготовки эффективного тренинга

<p><b>«Сценарное мышление и разработка программ развития и обучения»</b></p> 	<p><b>«Разработка сценариев тренингов и программ развития»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Предтренинговая диагностика и выявление потребностей в обучении и развитии (снятие запроса)</li> <li>• Структура тренинга</li> <li>• Программа тренинга</li> <li>• Сценарий тренинга</li> <li>• Подходы к написанию сценария тренинга.</li> <li>• Алгоритм разработки сценария тренинга.</li> <li>• Разработка упражнений.</li> <li>• Разработка динамической структуры тренинга.</li> <li>• Формирование сценариев длительных программ (интенсивы с погружением, модульные лонгитюдные программы и пр.).</li> <li>• Мотивационная составляющая тренинга.</li> <li>• Разработка мотивационных и бонусных систем тренинга</li> <li>• Проверка качества написанного сценария.</li> <li>• Разработка и адаптация комплексных и модульных</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Узнают основные инструменты выявления потребностей в обучении.</li> <li>• Научатся разрабатывать концепции собственных тренингов и мастер-классов.</li> <li>• Научатся структурировать материал тренинга в формате, соотносящемся с темой, насыщенностью и аудиторией тренинга;</li> <li>• Научатся принципам наполнения и насыщения тренингов и мастер-классов;</li> <li>• Сформируют свой портфель часто используемых упражнений, разминок и теоретических моделей.</li> <li>• Научатся создавать и адаптировать тренинговые материалы и программы под конкретные потребности заказчика.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
---	--	---	---



	<p>программ повышения эффективности сотрудников в компании и пр.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Посттренинговое сопровождение участников.</li> </ul>		
<p><b>Технология создания упражнений и игр под задачи тренинга</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание бизнес-симуляторов</li> <li>• Технология создания игр и упражнений</li> <li>• Виды игр: «видимые» и «невидимые»</li> <li>• Деролинг и анализ деловых и ролевых игр и упражнений</li> <li>• Создание «копилки» тренера</li> <li>• Как адекватно использовать юмор в тренинге</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Будут комфортно чувствовать себя на аудитории любого численного, возрастного и профессионального состава.</li> <li>• Проработают свои профессиональные страхи, выявили наиболее успешные установки. Освоят инструменты работы со слабыми и сложными участниками.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>Карьера, бренд и продвижение тренера</b></p>			
<p><b>«Карьера и брендинг тренера. Как начать зарабатывать большие деньги на тренингах»</b></p>	<p><b>«Карьера и брендинг тренера»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Корпоративный тренер, тренер в консалтинговой компании, фрилансер.</li> <li>• Построение карьеры тренера.</li> <li>• Специализация и позиционирование.</li> <li>• Профессиональные сообщества и использование опыта коллег.</li> <li>• «Портфель» и резюме тренера:</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Узнают, какими путями может строиться карьера тренера, плюсы и минусы различных вариантов.</li> <li>• Научатся, как выбирать специализацию и дальнейшее позиционирование.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> </ul>




	<p>инструменты формирования.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поиск индивидуального стиля, роли, и личностного образа сообразно позиционированию.</li> <li>• Где искать работу тренеру</li> <li>• Послужной список тренера</li> <li>• Что делать, если нет опыта работы</li> <li>• Как готовиться и проходить собеседование</li> <li>• Чем заинтересовать работодателя</li> <li>• Обзор и уникальность рынка тренинговых услуг</li> <li>• Составляющие заработной платы тренера</li> <li>• Ценообразование тренинга</li> <li>• Тренер-лидер.</li> <li>• Лидерство</li> <li>• Харизма тренера</li> <li>• Рынок тренингов. Анализ, конкуренты</li> <li>• Эффективная конкуренция</li> <li>• Выход на рынок. Как стать востребованным.</li> <li>• Выбор специализации</li> <li>• Выбор целевой аудитории</li> <li>• Создание бренда тренера</li> <li>• Позиционирование тренера</li> <li>• Само продвижение тренера</li> <li>• PR тренера</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ознакомятся с профессиональными сообществами и их возможностями.</li> <li>• Научатся формировать «портфель» и резюме тренера.</li> <li>• Сориентируются на развитие определенных своих личностных черт сообразно дальнейшему позиционированию.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
--	---	--	---





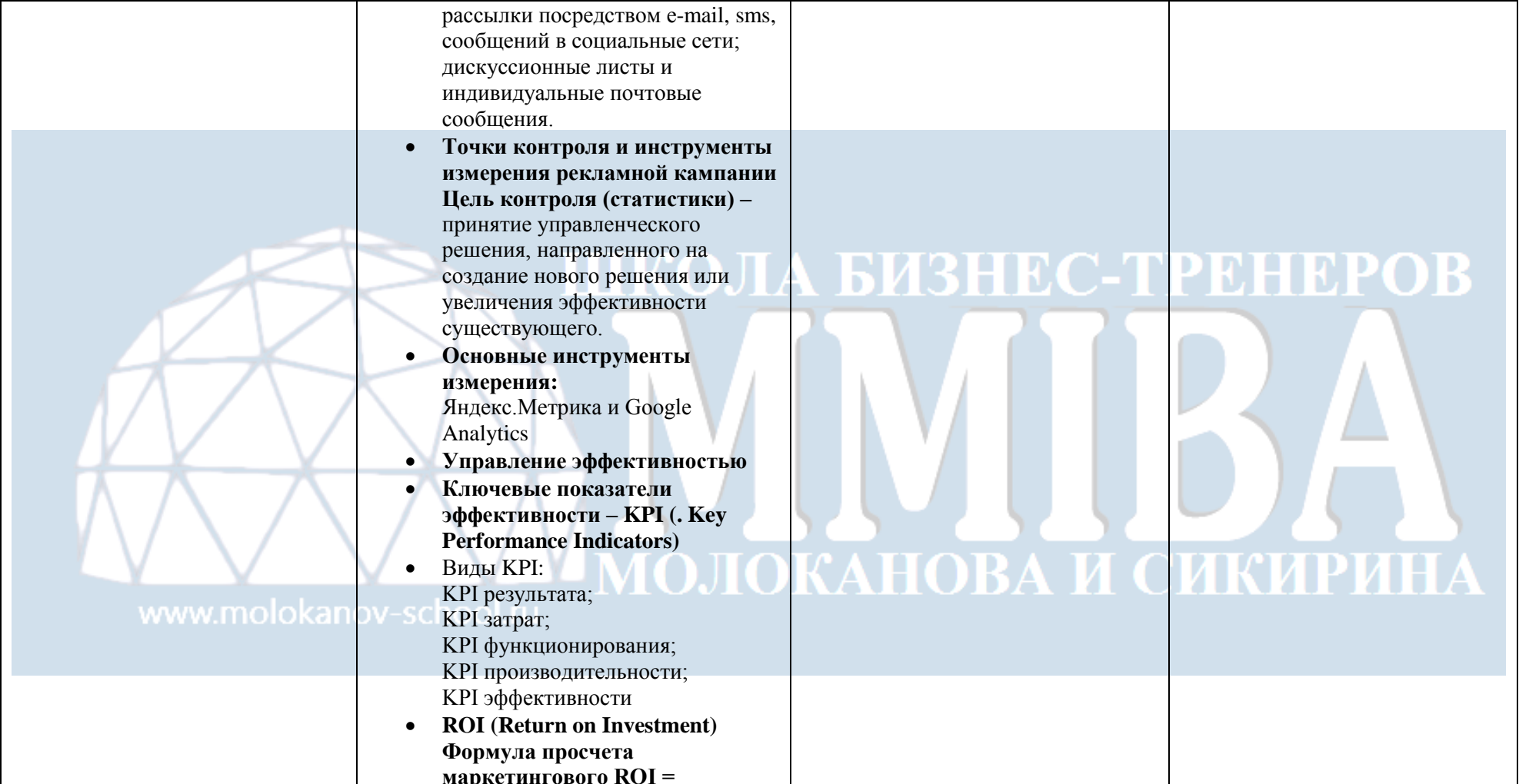
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание собственной базы клиентов</li> <li>• Создание персональной странички</li> <li>• Продвижение в интернет</li> <li>• Фриланс.</li> <li>• Где искать корпоративный сегмент.</li> </ul>		
<b>Продажа тренингового продукта</b>			
«Продажа тренинга»	<p><b>«7 шагов продажи тренинга заказчику, работодателю»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Особенности продажи в кризис</li> <li>• Переговоры с заказчиком.</li> <li>• Формирование стоимости.</li> <li>• Продающие речи, тексты.</li> <li>• Подготовка к встрече. Правила</li> <li>• Сбор информации о клиенте. Методы</li> <li>• Создание экспертности и построение доверия. Методы, правила, инструменты</li> <li>• Выявление потребностей. Методы, правила, инструменты</li> <li>• Предложение (презентация). Методы, правила, инструменты</li> <li>• Заключение сделки. Методы, правила, инструменты</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Овладеют техникой и инструментами эффективных продаж тренинга</li> <li>• Научатся тренинг любому заказчику</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
«Создание и продвижение»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ошибки при создании</li> </ul>	После модуля участники на	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> </ul>



<p><b>продающего и информационного сайта тренера»</b></p>	<p>продающего и информационного сайта</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Основные правила продающего и информационного сайта</li> </ul>	<p><b>профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Овладеют техникой создания продающих сайтов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>«Интернет-маркетинг для бизнес-тренеров»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Интернет-маркетинг</b></li> <li>• <b>Виды:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поисковый маркетинг</li> <li>2. Не поисковый маркетинг</li> </ol> </li> <li>• <b>Три основные цели Интернет-маркетинга:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Информирование аудитории об услугах/продукте, его преимуществах;</li> <li>2. Вызвать интерес к услуге/продукту;</li> <li>3. «подтолкнуть» заинтересовавшихся к покупке.</li> </ol> </li> <li>• <b>Функции Интернет-маркетинга</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аналитическая функция (изучение рынка, потребителей, товара)</li> <li>2. Производственная функция</li> </ol> </li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b> Овладеют техникой и самыми эффективными инструментами продвижения и интернет-маркетинга</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>

	<p>(товарная политика) 3. Сбытовая функция (продажи, ценообразование) 4. Функция управления, коммуникаций и контроля</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Этапы разработки маркетинговой стратегии:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Исследование состояния рынка</li> <li>• Оценка текущего состояния</li> <li>• Анализ конкурентов и оценка конкурентоспособности компании</li> <li>• Постановка целей маркетинговой стратегии</li> <li>• Сегментация рынка и выбор целевых сегментов (исследование потребителей)</li> <li>• Анализ стратегических альтернатив и выбор маркетинговой стратегии</li> <li>• Разработка позиционирования</li> <li>• Предварительная экономическая оценка стратегии и инструменты контроля</li> </ul> </li> <li>• <b>Выбор рекламных каналов</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поисковая оптимизация (SEO) – это продвижение сайта на первые места в поисковых системах по эффективным, продающим запросам.</li> <li>2. Контекстная реклама – это</li> </ol> </li> </ul>		
--	---	--	--

	<p>интернет-реклама, которая показывается в поисковых системах и на страницах веб-сайтов.</p> <p>3. Медийная (баннерная) реклама – это графическая реклама на сайтах.</p> <p>4. SMM – процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продукту через социальные платформы.</p> <p>5. Вирусный маркетинг – это создание и размещение медиавируса – интересного видеоролика, flash-приложения или другого привлекательного контента.</p> <p>6. Интернет-PR – это освещение деятельности вашей компании в авторитетных СМИ.</p> <p>7. Партнёрский маркетинг — метод продвижения бизнеса в сети, в котором партнёр получает вознаграждение за каждого посетителя, подписчика, покупателя и/или продажу, осуществленные благодаря его усилиям.</p> <p>8. Рассылки – вид интернет-маркетинга, сюда входят списки</p>		
--	--	--	--

	<p>рассылки посредством e-mail, sms, сообщений в социальные сети; дискуссионные листы и индивидуальные почтовые сообщения.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Точки контроля и инструменты измерения рекламной кампании</b> <b>Цель контроля (статистики)</b> – принятие управленческого решения, направленного на создание нового решения или увеличения эффективности существующего.</li> <li>• <b>Основные инструменты измерения:</b> Яндекс.Метрика и Google Analytics</li> <li>• <b>Управление эффективностью</b></li> <li>• <b>Ключевые показатели эффективности – KPI (. Key Performance Indicators)</b></li> <li>• <b>Виды KPI:</b> KPI результата; KPI затрат; KPI функционирования; KPI производительности; KPI эффективности</li> <li>• <b>ROI (Return on Investment)</b> <b>Формула просчета маркетингового ROI =</b></li> </ul>		
---	---	--	--


 <p>www.molokanov-school.ru</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Подготовка сайта к продающему состоянию</b></li> <li>• <b>Критерии «продающего» сайта:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интересный контент;</li> <li>2. Удобная навигация;</li> <li>3. Привлекательный дизайн.</li> </ol> </li> <li>• <b>SEO – внутренняя и внешняя оптимизация сайта</b></li> <li>• <b>Как поднять сайт в «топ»</b></li> <li>• <b>Виды таргетинга:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Тематический таргетинг</li> <li>Географический таргетинг</li> <li>Временной таргетинг</li> <li>Поведенческий таргетинг</li> </ul> </li> <li>• <b>SMM – основы продвижения в социальных сетях</b></li> <li>• <b>Методы работы в социальных сетях:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Построение сообществ бренда</li> <li>2. Работа с блогосферой</li> <li>3. Персональный брендинг</li> <li>4. Репутационный менеджмент</li> </ol> </li> <li>• <b>Видеомаркетинг</b></li> <li>• <b>Below-the-Line</b></li> <li>• <b>Контент-маркетинг</b></li> </ul>		
<p><b>«Эффективное общение с заказчиком»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Правила и инструменты коммуникации с заказчиком</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b> Овладеют инструментами коммуникации с заказчиком</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>Стиль и имидж успешного бизнес-тренера</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Составляющие имиджа</li> <li>• Составляющие стиля</li> <li>• Виды стилей</li> <li>• Выбор стиля</li> <li>• Выявление требований целевой аудитории для положительного восприятия объекта</li> <li>• Имидж тренера в контексте профессии. Типология имиджей</li> <li>• Границы профессиональной компетенции.</li> <li>• Стереотипы восприятия бизнес-тренера в России</li> <li>• Проектная часть</li> <li>• Конструирование Образа и подведение характеристик объекта под требования аудитории</li> <li>• Алгоритм формирования габитарного имиджа. Определение основных параметров фигур</li> </ul>	<p><b>После модуля участники смогут:</b> полностью разобраться и определить с собственным стилем, получат представления о формировании имиджа, его типах, принципах конструирования облика, займется созданием собственного стилового образа, подбором цветовой гаммы и ситуативного гардероба.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ достоинств и недостатков фигуры</li> <li>• Потенциал лица (форма и черты). Выбор аксессуаров</li> <li>• Колористика. Цвет и его воздействие на целевую аудиторию. Цветовые типажи.</li> <li>• Цветовые сочетания, которые работают</li> <li>• Подбор индивидуальной цветовой гаммы. Ревизия гардероба.</li> <li>• Разработка ситуативного гардероба. Деловые стили. Выбор «точки интереса»</li> </ul>		
<b>Проведение тренинга</b>			
<p><b>«Харизматично-эффективное проведение тренинга»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Групповая динамика: понятие, инструменты регуляции.</li> <li>• Анализ групповой работы.</li> <li>• Позиции восприятия этапов тренинга.</li> <li>• Модерация, коллективное принятие решений.</li> <li>• Agile-фасилитация</li> <li>• Фасилитация, инструменты фасилитации.</li> <li>• Роль фасилитатора и её отличия от роли презентатора и эксперта</li> <li>• Способы работы с групповыми обсуждениями</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поймут закономерности и этапы построения любой программы обучения.</li> <li>• Отработают основные инструменты стимулирования инсайта и выработки групповых решений у аудитории.</li> <li>• Попрактикуются в подаче инструкции, проведении упражнений и формулировании выводов из проделанной участниками</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сбор ожиданий</li> <li>• Виды упражнений на тренинге (ролевые игры, разминки, ледоколы и пр.)</li> <li>• Принципы эффективной постановки задания группе</li> <li>• Способы группового поиска и принятия решений</li> <li>• Способы фиксации решений группы</li> <li>• Технологии проведения видеоанализа</li> <li>• Технологии организации пространства на тренинге</li> <li>• Технологии работы с сопротивлением</li> <li>• Типы участников и способы работы с ними</li> <li>• Как правильно завершать тренинг</li> <li>• Обратная связь. Получение. Сбор.</li> </ul>	<p>работы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поймут принципы насыщения программы и преподнесения материала в интерактивном и интересном формате.</li> <li>• Научатся корректировать свои действия во время выступления в зависимости от того, как себя чувствует группа и как участники воспринимают информацию.</li> </ul>	
<p><b>Особенности проведения распространенных «коробочных тренингов»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тренинг по продажам</li> <li>• Тренинг по продукту</li> <li>• Тренинг по переговорам</li> <li>• Тренинг по лидерству</li> <li>• Тренинг по мотивации</li> <li>• Тренинг тайм-менеджменту</li> <li>• Тренинг по целеполаганию</li> <li>• Тренинг командообразованию</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне: смогут проводить распространенные «коробочные тренинги»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тренинг ораторского мастерства</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>«Взаимодействие с группой»</b></p>  <p>www.molokanov-school.ru</p>	<p><b>«Структура тренинга и особенности обучения взрослых»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Этапы «жизни» группы.</li> <li>• Цикл Колба и алгоритм построения социально-психологического и бизнес-тренинга.</li> <li>• Мотивация участников.</li> <li>• Виды активности на тренинге.</li> <li>• Упражнения: обоснование, инструкция, разбор.</li> <li>• Копилка тренера: часто используемые упражнения и их модификации.</li> </ul> <p><b>«Управление групповой динамикой»</b> Групповая динамика: понятие, инструменты регуляции.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поведение тренера при различных видах групповой активности.</li> <li>• Анализ групповой работы.</li> <li>• Позиции восприятия этапов тренинга.</li> <li>• Модерация, коллективное принятие решений.</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поймут закономерности и этапы построения любой программы обучения.</li> <li>• Отработают основные инструменты стимулирования инсайта и выработки групповых решений у аудитории.</li> <li>• Попрактикуются в подаче инструкции, проведении упражнений и формулировании выводов из проделанной участниками работы.</li> <li>• Поймут принципы насыщения программы и преподнесения материала в интерактивном и интересном формате.</li> <li>• Научатся корректировать свои действия во время выступления в зависимости от того, как себя чувствует</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>

		<p>группа и как участники воспринимают информацию.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Овладеют техниками и инструменты управления вовлеченностью участников в работу.</li> </ul>	
<b>Групповая активность</b>	<p><b>«Продвинутые технологии управления групповой активностью»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agile-фасилитация</li> <li>• Маркирование и управление ролями участников.</li> <li>• Утилизация активности участников и направление в нужное русло.</li> <li>• Инструменты и цели ингибиции групповой динамики.</li> <li>• Организация работы больших групп (десятки и сотни человек).</li> <li>• Инструменты работы с группой различного возрастного и социального состава.</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научатся использовать маркирование и утилизацию для коррекции групповой динамики.</li> <li>• Овладеют инструментами ингибиции и повышения ценности инсайта.</li> <li>• Узнают особенности организации обучающих мероприятий для групп различного состава, в том числе с использованием фасилитаторов и модераторов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибиция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<b>«Нестандартные ситуации в тренинге»</b>	<p><b>«Сопrotивление на тренинге и инструменты его регуляции»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Возражения, сопротивление, вопросы: виды и варианты обработки.</li> <li>• Технологии эффективной адаптации к вопросам участников.</li> <li>• Технологии предотвращения и</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поймут, как достичь комфорта на аудитории любого численного, возрастного и профессионального состава.</li> <li>• Узнают основные</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> </ul>



	регулирования конфликтов во время тренинга.	<p>эффективные инструменты работы с сопротивлением участников, владеют техниками убеждения, регуляции конфликтов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Повысят уровень собственной уверенности при работе со сложными аудиториями.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
	<p><b>«Индивидуальная работа со слабыми и сложными участниками. Ассертивность тренера»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Понятие ассертивности и его применимость в тренинге.</li> <li>• Баланс «настойчивость-уступка» в работе со слабыми и сложными участниками.</li> <li>• Собственные установки и страхи тренера – индивидуальная проработка с каждым участником.</li> <li>• Работа со слабыми и сложными участниками.</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Будут комфортно чувствовать себя на аудитории любого численного, возрастного и профессионального состава.</li> <li>• Проработают свои профессиональные страхи, выявили наиболее успешные установки.</li> <li>• Освоят инструменты работы со слабыми и сложными участниками.</li> </ul>	
«Коучинг и другие нестандартные формы работы в тренерской практике»	<p><b>«Коучинг и другие нестандартные формы работы в тренерской практике»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что такое коучинг. История Отличие от других</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Узнают и умеют применять основные инструменты индивидуального обучения и развития участников вне</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> </ul>

	<p>профессий.                  Возможности совмещения с тренингами.                  Этический кодекс.                  11 компетенций международной федерации коучинга.                  Модель GROW, Тимоти Голвей</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Структура классической коучинговой сессии                      Общая структура.                      Контракт.                      Рамка конечного результата.                      Стрелка коучинга.</li> <li>• Ключевые инструменты коучинга для тренеров.                      Построение отношений и раппорт                      Сильные вопросы                      Визуализация                      Колесо                      Линия времени                      Пирамида логических уровней                      Стол менторов                      Гремлины – работа с</li> </ul>	<p>тренинга.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научатся стимулировать работу участника и принятие им собственных бизнес-решений.</li> <li>• Научатся особенностям построения модульных и кросс-форматных программ обучения.</li> <li>• Научатся работать с e-learning и прочими нестандартными инструментами обучения.</li> <li>• Научатся выстраивать стратегию создания собственного бренда и как выйти с ним на рынок.</li> <li>• Четкое представление, что такое коучинг</li> <li>• Понимание структуры сессий</li> <li>• Место коучинга в обучении и развитии персонала</li> <li>• Реальные инструменты коучинга и их место в тренинге</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
--	---	---	--

	сопротивлениями.		
<b>Документооборот в работе тренера</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Поиск и ведение базы данных заказчиков и участников</li> <li>• Разработка предтренинговой диагностики</li> <li>• Разработка опросников</li> <li>• Разработка анкет</li> <li>• Разработка методической литературы (раздаточного материала)</li> <li>• Разработка учебного плана</li> <li>• Разработка посттренинговой диагностики</li> </ul>	<b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научаться разрабатывать и вести весь документооборот необходимый бизнес-тренеру для работы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<b>«Онтопсихологическая синемалогия» в работе тренера</b>	<p>«Синемалогия не ставит своей целью общепринятое изучение кино с внешних, действительных, рыночных позиций. Она исследует его первопричину, обращаясь к сфере бессознательного. Именно поэтому она в состоянии распутать непонятный клубок производимых кино последствий. Выделяя одну смысловую нить, нить бессознательного разума, синемалогия встает на путь логики и фокусирует свое внимание на «подвергшейся цензуре преобладающей мотивации, открывая непознанную психическую идентичность рациональному сознанию». (Антонио Менегетти)</p>	<b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научаться производить подробный современный обзор феномена кино с культурных, исторических, социальных, психологических и научных позиций</li> <li>• Смогут применять данный подход для выделения своих тренеров среди конкурентов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>

**Эффективное проведение  
Assessment center**

**Цели ассесмент-центра**

**Структура ассесмент – центра**

**1 этап – подготовительный:**

1. Постановка целей и задач оценки.
2. Разработка профиля компетенций.
3. Формирование критериев оценки.
4. Разработка ассесмент – центра – создание бизнес – кейсов, деловых игр, моделирование рабочих ситуаций, подбор тестов и т.п.
5. Подготовка и обучение экспертов.

**2 этап – проведение ассесмент-центра и его компоненты:**

1. Тестирование (психологическое, профессиональное, общее). Сотруднику предлагается опросник, который позволяет выявить его профессиональные склонности, определить его личностные характеристики.
2. Анализ конкретных ситуаций (cases). Сотруднику предлагается конкретная ситуация, дается время на подготовку. Сотрудник должен предложить несколько вариантов поведения в этой ситуации.
3. Деловая (ролевая) игра. По заранее подготовленному сценарию группа сотрудников (кандидатов) разыгрывает бизнес – ситуацию.
4. Мозговой штурм, дискуссия. Группе сотрудников для обсуждения

**После модуля участники на профессиональном уровне:**

- Научиться проводить ассесмент-центр

Смогут применять данный подход для выделения своих тренингов среди конкурентов.

- Практическое занятие
- Интегрированный (лекционно-практический) метод
- Интерактивная лекция
- Кейсы
- Проблематизирующие упражнения
- Шеринг
- Фасилитация, модерация и ингибиция
- Дискуссия
- Рефлексия

	<p>предлагается бизнес – ситуация. За ходом обсуждения наблюдает эксперт.</p> <p>5. Оценка достижений. Сотруднику предлагается оценить и описать свои достижения в профессиональной деятельности за конкретный период времени.</p> <p>6. Интервью (собеседование). Сбор данных о знаниях и опыте сотрудника в ходе личной беседы с экспертом.</p> <p><b>3 этап – Обработка полученных данных, подведение итогов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интеграция и обсуждение оценок всех экспертов, выведение итоговых оценок.</li> <li>2. Анализ данных, подготовка отчетов.</li> <li>3. Предоставление обратной связи для каждого участника.</li> <li>4. Предоставление руководству компании отчет и рекомендации по итогам оценки.</li> </ol> <p><b>Отчет по результатам оценки</b></p> <p><b>Формы отчетов:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Индивидуальные отчеты по каждому участнику.</li> <li>• Отчеты по подразделению/отделу компании.</li> <li>• Аналитические отчеты по всей компании</li> </ul> <p><b>Формирование стоимости ассесмент-центра</b></p>		
<p><b>Трансформационные метафоры</b></p>	<p><b>Процесс создания метафор</b></p>	<p><b>После модуля участники на</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> </ul>



		<p><b>профессиональном и осознанном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научиться создавать и применять метафоры</li> </ul> <p>Смогут применять данный инструмент для выделения своих тренингов среди конкурентов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>Типология личности участников тренинга</b></p>	<p><b>Типология DISC Теория радикалов</b></p>	<p><b>После модуля участники на профессиональном и осознанном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научиться понимать поведение и природу поступков участников</li> </ul> <p>Смогут применять данные инструменты для выделения своих тренингов среди конкурентов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>Ошибки в работе тренера</b></p>	<p><b>Обзор ошибок и способы их устранения. Секрет успешности тренера</b></p>	<p><b>После модуля участники на смогут избежать ошибки, мешающие успешному развитию личности и работе тренера</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>Графическая фасилитация. Скрайбинг в работе тренера</b></p>	<p><b>Вы узнаете</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• как при помощи визуализации можно подвести группу к инсайту.</li> <li>• какие бывают виды и методы визуализации.</li> <li>• как создать правильный образ.</li> </ul>	<p><b>После модуля участники:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Научатся приходить к нужному результату с группой за отведенное время. За счет проделывания основной работы ДО события.</li> <li>• Научатся включать на полную мощность Эмоциональный интеллект ВСЕЙ группы, где каждый участник вовлечен, работает с высокой отдачей, проявляя свой потенциал.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическая отработка</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<p><b>Техники психологического профилирования целевых аудиторий и эффективных коммуникаций</b></p>	<p>Распознавание психографического профиля любой целевой аудитории или отдельного индивида дает широкие возможности в прогнозировании и управлении опытом потребителя и управлении принятием решений, как</p>	<p><b>После модуля участники:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• овладеют первичными навыками определения психографического профиля представителей ЦА по невербальным и вербальным</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическое занятие</li> <li>• Интегрированный (лекционно-практический) метод</li> <li>• Интерактивная лекция</li> <li>• Кейсы</li> </ul>

	отдельных персон, так и целых аудиторных групп	<p>признакам;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• узнают базовые ценностные модели и потребительские предпочтения каждого психографического профиля и умение применять их в формировании потребительского опыта ЦА;</li> <li>• овладеют методиками подбора таргетированных коммуникационных инструментов для эффективного взаимодействия с различными психографическими профилями ЦА.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проблематизирующие упражнения</li> <li>• Шеринг</li> <li>• Фасилитация, модерация и ингибция</li> <li>• Дискуссия</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>
<b>Аттестация</b>			
<b>(Аттестация тренеров). «Супервизия»</b>	<p>В ходе супервизии участники курса проводят отрывки самостоятельно разработанных тренингов и получают развёрнутую обратную связь по следующим параметрам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание тренинга.</li> <li>• Диапазон ролей, стилей, экспертности.</li> <li>• Презентационные навыки.</li> <li>• Навыки фасилитации.</li> </ul>	<p><b>После модуля участники на профессиональном уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Пройдут профессиональный ассессмент для бизнес-тренеров.</li> <li>• На собственном примере усвоят методы оценки эффективности тренеров.</li> <li>• Проведут элементы собственного тренинга и</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практическая отработка</li> <li>• Рефлексия</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Управление групповой динамикой.</li><li>• Работа с сопротивлением.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>получили обратную связь от группы и тренеров курса.</li><li>• Определят направления дальнейшего развития.</li></ul>	
--	--	---	--

**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 желания 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. Навыки и инструменты интернет-маркетинга:**

- Интернет-маркетинг
- Виды:
  1. Поисковый маркетинг
  2. Не поисковый маркетинг
- Три основные цели Интернет-маркетинга:
  1. информирование аудитории об услугах/продукте, его преимуществах;
  2. вызвать интерес к услуге/продукту;
  3. "подтолкнуть" заинтересовавшихся к покупке.
- Функции Интернет-маркетинга
  1. Аналитическая функция (изучение рынка, потребителей, товара)
  2. Производственная функция (товарная политика)
  3. Сбытовая функция (продажи, ценообразование)
  4. 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
  - Предварительная экономическая оценка стратегии и инструменты контроля
- Выбор рекламных каналов
  1. Поисковая оптимизация (SEO) – это продвижение сайта на первые места в поисковых системах по эффективным, продающим запросам.
  2. Контекстная реклама – это интернет-реклама, которая показывается в поисковых системах и на страницах веб-сайтов.
  3. Медийная (баннерная) реклама – это графическая реклама на сайтах.
  4. SMM - процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продукту через социальные платформы.
  5. Вирусный маркетинг – это создание и размещение медиавируса - интересного видеоролика, flash-приложения или другого привлекательного контента.
  6. Интернет-PR – это освещение деятельности вашей компании в авторитетных СМИ.
  7. Партнёрский маркетинг — метод продвижения бизнеса в сети, в котором партнёр получает вознаграждение за каждого посетителя, подписчика, покупателя и/или продажу, осуществленные благодаря его усилиям.
  8. Рассылки - вид интернет-маркетинга, сюда входят списки рассылки посредством e-mail, sms, сообщений в социальные сети; дискуссионные листы и индивидуальные почтовые сообщения.
- Точки контроля и инструменты измерения рекламной кампании  
Цель контроля (статистики) - принятие управленческого решения, направленного на создание нового решения или увеличения эффективности существующего.
- 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;



- КРІ производительности;
- КРІ эффективности
- ROI (Return on Investment)  
Формула просчета маркетингового ROI =
- Подготовка сайта к продающему состоянию
- Критерии «продающего» сайта:
  1. Интересный контент;
- Удобная навигация;
- Привлекательный дизайн.
- SEO – внутренняя и внешняя оптимизация сайта
- Как поднять сайт в «топ»
- Виды таргетина:
  - Тематический таргетинг
  - Географический таргетинг
  - Временной таргетинг
  - Поведенческий таргетинг
- SMM – основы продвижения в социальных сетях
- Методы работы в социальных сетях:
  1. Построение сообществ бренда
  2. Работа с блогосферой
  3. Персональный брендинг
  4. Репутационный менеджмент
- Видео маркетинг
- Below-the-Line
- Контент-маркетинг

#### **15. Инструменты и навыки работы с клиентом:**

- Выявлять потребности клиента, качественно снимать истинный запрос.
- Интервьюирует все стороны, участвующие в тренинге.

ШКОЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ  
**ММІВА**  
МОЛОКАНОВА И СИКИРИНА





- 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.