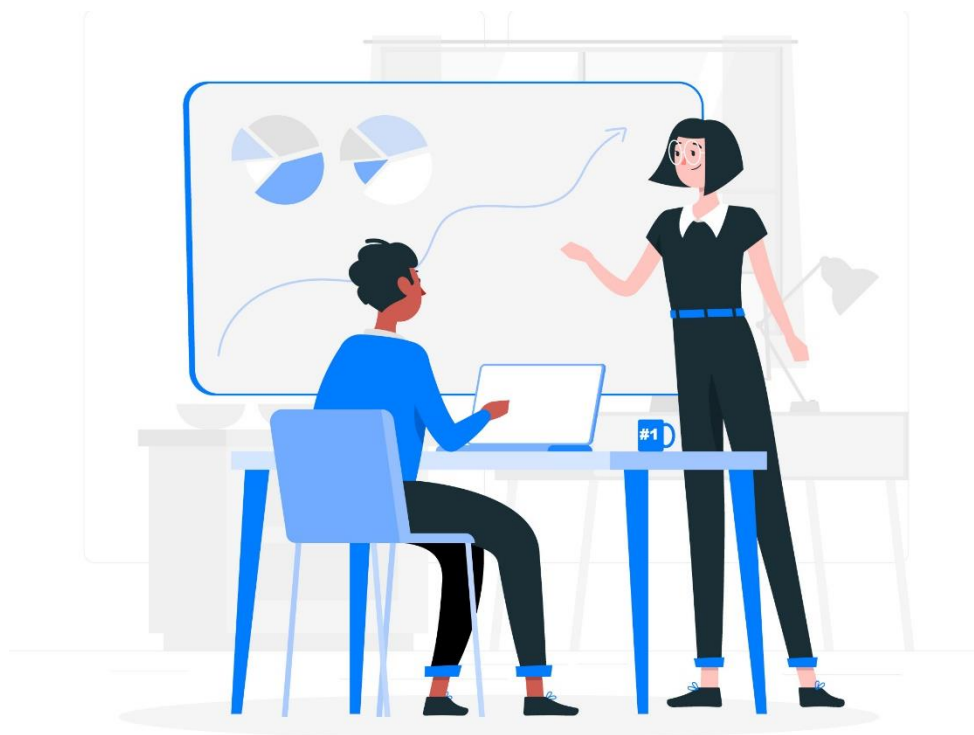
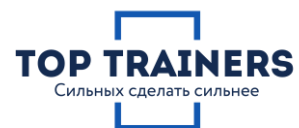
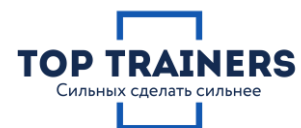


ПРОГРАММА КУРСА «ТРЕНИНГ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ PRO»

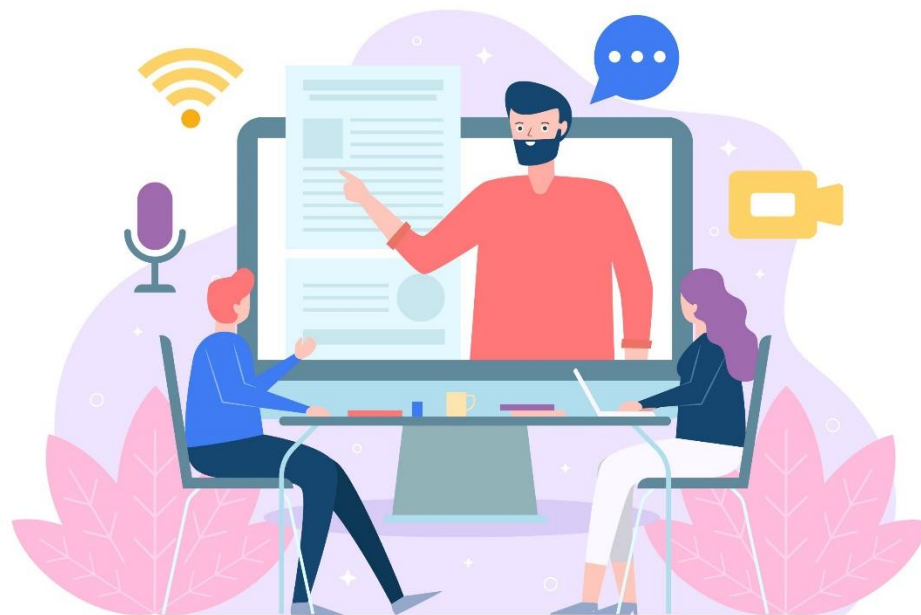


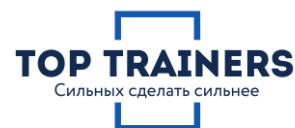


Данная программа реальный инструмент к эффективной работе корпоративного тренера. Доказано нашими выпускниками из ведущих компаний B2B, B2C, B2G сегментов России, Белоруссии, Украины, Израиля, Италии, Греции и Германии!



ПРОФЕССИЯ КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНЕРА (СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА) .
ЛИЧНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНЕРА. 5 РОЛЕЙ ТРЕНЕРА. ДИДАКТИКА. АНДРАГОГИКА. ЦИКЛ ЭМПИРИЧЕСКОГО ПОЗНАНИЯ.



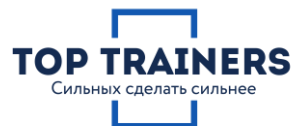


СОДЕРЖАНИЕ

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

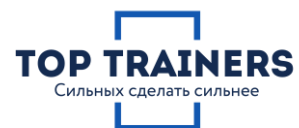
- Введение в профессию
- Модель «Треугольник тренера»
- Ценностные ориентации тренера.
- Модель эффективного начала тренинга
- Классификация подходов к развитию участников.
- Модель Киркпатрика
- Модель Филипса
- Как создавать бизнес-тренинги
- Разбор всех видов тренинга с последующим выбором направления
- Инструменты развития своей личности как личности бизнес-тренера.
- Окно Джогарри и обратная связь.
- Цикл эмпирического познания
- Пирамида форм обучения
- Особенности обучения взрослых людей. Педагогика и андрагогика.
- Особенности мотивации людей на развитие
- Структурно-логические уровни работы тренера

- Как замотивировать персонал на обучение
- Как построить отдел обучения и развития
- 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 Филипса
- Узнаете как эффективно обучается взрослый человек
- Узнаете как проводить все виды обучения, их отличия и цели
- Выработаете свое собственное направление



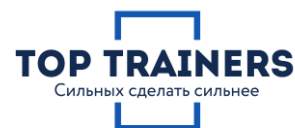
- Инструменты масштабных изменений в группе и организации
- Инструменты и методики самопрезентации в тренинговой группе
- Установление контакта с группой

- специализации тренера
- Узнаете как устроены все виды обучения
 - Узнаете новинки и тренды в сфере обучения и развития персонала (T&D)



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



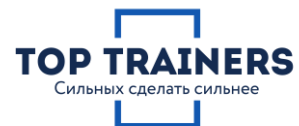


СОДЕРЖАНИЕ

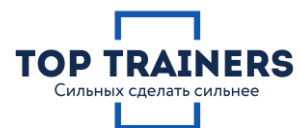
ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Создание концепции тренинга (авторская методика)
- 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
- Модульная система создания тренингов
- Инструменты создания программы тренинга
- Алгоритм создания сценария тренинга (авторская методика)
- Создание макро-сценария тренинга
- Создание микро-сценария тренинга
- Структура продающего сценарного плана тренинга
- «Шлифовка» сценария: проверка качества написанного сценария.
- Оценка результативности сценария тренинга
- Мотивационная составляющая тренинга.
- Разработка упражнений.
- Разработка динамической структуры тренинга.
- Разработка мотивационных и бонусных систем тренинга

- 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

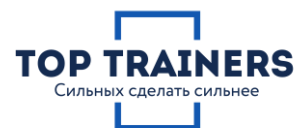


- Разработка и адаптация комплексных и модульных программ повышения эффективности сотрудников в компании и пр.



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



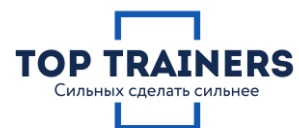


СОДЕРЖАНИЕ

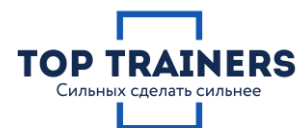
- Факторы проблематизации на тренинге
- Факторы актуализации на тренинге
- Создание актуализирующих упражнений
- Авторская модель создания проблематизирующих упражнений
- Подводка к активностям
- Создание бизнес-симуляторов
- Технология создания игр и упражнений
- Особенности коробочных игр
- Особенности ролевых игр
- Особенности настольных игр
- Виды игр: «видимые» и «невидимые»
- Деролинг и анализ деловых и ролевых игр и упражнений
- Создание «копилки» тренера
- Создание проблематизирующих упражнений
- Факторы проблематизации группы
- Создание упражнений на отработку
- Игромеханические движки
- Адаптация геймификации и игротехники под задачи тренинга

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.

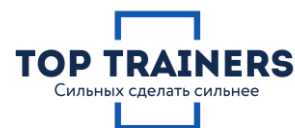


- Поймете разницу между геймификацией, игротехникой, деловой игрой, team building
- Научитесь внедрять геймификацию и игротехнику в структуру тренинга



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



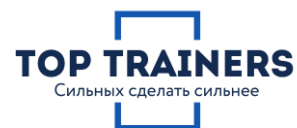


СОДЕРЖАНИЕ

- Групповая динамика: понятие, инструменты регуляции.
- Анализ групповой работы.
- Позии 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
- 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)

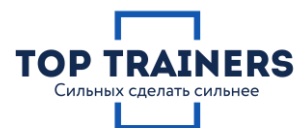
ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- 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



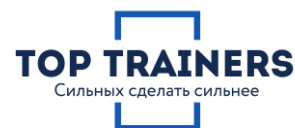
- Анализ групповой работы.
- Модерация, коллективное принятие решений.
- Мозговой штурм
- Обратный мозговой штурм
- Фасилитация, инструменты фасилитации.
- Роль фасилитатора и её отличия от роли презентатора и эксперта
- Секрет задавания начальных вопросов
- Метод «Как это может быть...»
- Метафорический прием
- Метод «Социометрия»
- Метод «Голосование»
- Метод «Септики и оптимисты»
- Метод «Критериальный анализ»
- Метод «Графический формат»
- Метод «Worldcafé»
- Способы группового поиска и принятия решений
- Технологии проведения видеоанализа
- Технологии работы с сопротивлением
- Типы участников и способы работы с ними
- Как правильно завершать тренинг
- Обратная связь. Получение. Сбор. Авторская модель: «Иметь-Быть-Делать»

чувствует группа и как участники воспринимают информацию.



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





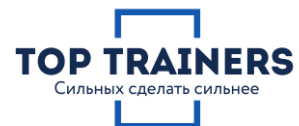
СОДЕРЖАНИЕ

- 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
- Псевдovýбор
- Эмоциональное влияние
- Маркирование
- Практика в группах

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Участники:

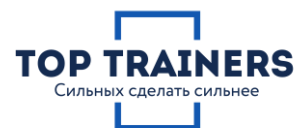
- Научатся использовать маркирование и утилизацию для коррекции групповой динамики.
- Поймут, как достичь комфорта на аудитории любого численного, возрастного и профессионального состава.
- Узнают основные эффективные инструменты работы с сопротивлением участников, владеют техниками убеждения, регуляции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



Дополнительно (по согласованию)

КОРПОРАТИВНЫЙ КОУЧИНГ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СТАНДАРТУ ICF С ВЫДАЧЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО СЕРТИФИКАТА





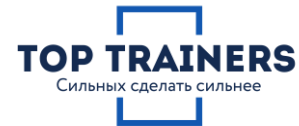
СОДЕРЖАНИЕ

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

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

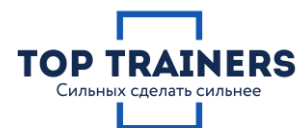
- Что такое профессиональный коучинг и шедуинг.
- 11 компетенций международной федерации коучинга.
- Модель GROW, Тимоти Голвей
- Структура классической коучинговой сессии
- Отличие коучинга от тренинга, психологической консультации, консалтинга
- 5 метапозиций коучинга
- Диагностические модели в коучинге: Пирамида Логических Уровней
- Диагностические модели в коучинге: Колесо фокусировки (Жизненного баланса)
- Диагностические модели в коучинге: Рамка Конечного Результата
- Диагностика в профориентационном коучинге: Триада Самоопределения, Колесо фокусировки карьерного пути
- Сопротивления в коучинге: введение
- Сопротивление Целей: причины, проявления
- Работа с сопротивлениями постановки целей
- Сопротивление Ресурсов: причины, проявления

- 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

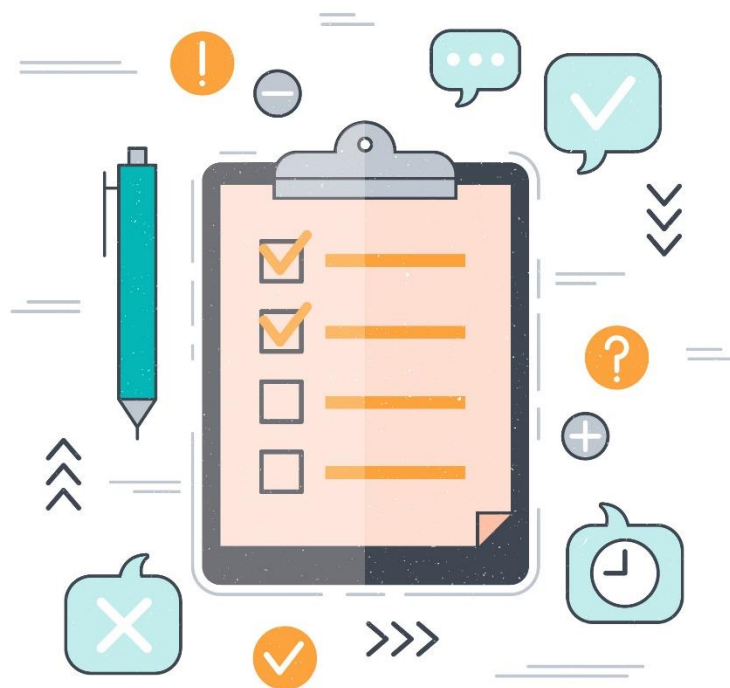


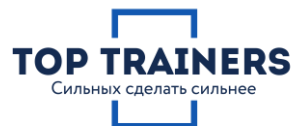
- Работа с сопротивлениями ресурсов
- Сопротивление Мотивации: причины, проявления
- Работа с сопротивлениями мотивации
- Сопротивление интеграции: причины, проявления
- Работа с сопротивлениями интеграции
- 14 техник рефрейминга: как изменить точку зрения клиента.
- Специфика сопротивления самоопределения на разных возрастных этапахСтрелка коучинга.
- Построение отношений и раппорт
- Сильные вопросы
- Визуализация
- Колесо
- Линия времени
- Стол менторов

- Определите место коучинга в обучении и развитии персонала
- Получите реальные инструменты коучинга в работе профессионального тренера



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





СОДЕРЖАНИЕ

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

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

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

- 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