



**ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ**

**«Бизнес-тренинг как инструмент
персонального и организационного
развития»**

(150 академических часов)

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

«Бизнес-тренинг как инструмент персонального и организационного развития»

Программа ориентирована на:

- корпоративных бизнес-тренеров и независимых фриланс-тренеров
- мотивированных на профессиональное развитие (на освоение данной профессии в случае отсутствия тренерского опыта)
- преподавателей образовательных учреждений
- сотрудников отделов обучения и развития, которые хотят повысить квалификацию
- HR менеджеров, которые заинтересованы в организации и проведении тренингов

Цели программы обучения:

- 1) Формирование у участников программы обучения системы тренерских компетенций
- 2) Повышение совокупных доходов участников программы обучения (полученных от тренерской деятельности).

Задачи программы обучения:

1. Обогащение методического тренерского инструментария и систематизация теоретических представлений о тренинге.
2. Формирование тренерских компетенций в области постановки целей тренинга и формирования навыка.
3. Формирование (развитие, апгрейд) навыков подготовки и проведения тренинга у участников программы обучения.
4. Формирование тренерских компетенций в области проектирования и проведения тренинга: модели, структуры, игры, упражнения и т.д.
5. Развитие тренерских компетенций в области сопровождения тренинговой деятельности в компании: выявление потребностей в обучении, оценка потенциала участников, составление отчета о тренинге.
6. Формирование представлений о тренинге как бизнесе и навыков самопродвижения (самомаркетинга) в качестве тренера.
7. Получение участниками программы обучения опыта самостоятельного ведения тренингов и профессиональной обратной связи (супервизии) от экспертов и коллег.
8. Самостоятельная разработка тренинговых модулей и программ.

Преимущества программы:

- 1. Открытый Тренерский Университет** - это бренд с 20-летней историей. За эти годы выпускниками стали более **3000 человек**, многие из которых стали успешными тренерами, консультантами, владельцами тренинговых компаний.
- 2. Миссия Тренерского Университета** — «выращивание» стандартов деятельности бизнес-тренера посредством создания среды для профессионального общения (коммуникации).
3. Марк Кукушкин, автор и ведущий программы, является экспертом комиссии **НАСДОБР (Национального аккредитационного Совета делового образования)** по сертификации бизнес-тренеров. Прохождение программы позволяет полноценно подготовиться к профессиональной сертификации в НАСДОБР.
4. Содержательные приоритеты:
 - формирование **компетенций** бизнес-тренера в соответствии с **моделью РАБО (Российской ассоциации бизнес-образования)**
 - богатый **тренерский инструментарий** (методологии создания тренингов, методики проведения, дополнительные навыки фасилитации, модерации, ТРИЗ и многое другое)
 - проработка **тематических тренингов**, наиболее популярных на российском рынке бизнес-обучения — тренинги продаж, переговоров, менеджерских навыков, командообразования
5. Сотни **положительных отзывов** от участников, прошедших обучение.

Структура программы обучения:



Программа состоит из 4 модулей, продолжительность каждого - 3 тренинг-дня (30 академических часа). Промежутки между модулями – 1-2 месяца.

Межмодульная часть - самостоятельная работа каждого из участников программы обучения (изучение рынка, чтение литературы, диагностика потребностей в обучении, ассистирование в ведении тренингов и ко-тренерство, разработка тренингов).



Начиная со второго модуля обязательным элементом становятся показы участниками фрагментов тренинга и получение обратной связи.

В ходе последнего модуля участники проходят **итоговую аттестацию - представляют Дипломную работу (самостоятельно спроектированный тренинг)** и проводят фрагмент на реальной группе.

После 1, 2, 3 модуля участники получают **Сертификаты**.

В случае успешной итоговой аттестации участники получают **Удостоверение о повышении квалификации по программе «Бизнес-тренинг как инструмент персонального и организационного развития» (государственного образца)**.

ПОМОДУЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1. ПРОФЕССИЯ — ТРЕНЕР. СПЕЦИФИКА БИЗНЕС-ТРЕНИНГА. ТРЕНЕР КАК КОНСУЛЬТАНТ.

1. ТЕХНОЛОГИИ ТРЕНИНГОВОЙ РАБОТЫ В КОМПАНИИ

- Портрет эффективного тренера. Ключевые компетенции тренера.
- Имидж тренера и тренерские роли.
- Какие роли тренера оптимальны для использования в вашей компании
- Специфика работы внутреннего тренера. Позиция тренера в компании.
- «Сгорание» и другие проблемы в работе тренера.

2. ТРЕБОВАНИЯ К ЭФФЕКТИВНОМУ ТРЕНИНГУ

- Требования к тренингу в вашей компании.
- Бизнес-тренинг: основные понятия.
- Специфика тренинга как формы (метода) обучения.
- Как представить преимущества тренинга и формат тренинга участникам?
- Цели и результаты тренинга.

3. ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКА КАК ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ТРЕНИНГА

- Модельные сессии по формированию навыков.
- Проектирование упражнений на формирование навыка.

4. ТРЕНИНГОВЫЙ ЦИКЛ: ДО И ПОСЛЕ ТРЕНИНГА

- Как появляется потребность в тренинге? Профиль компетенций.
- Исследование (выявление) потребностей в обучении: технологии и опыт.

5. КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ТРЕНЕРА

- Технологии выявления «узких мест» в компании во время предтренинговой диагностики.
- Тренинговые и нетренинговые решения.

6. ДИАГНОСТИКА В ТРЕНИНГЕ

- Диагностические процедуры и упражнения в бизнес-тренинге.
- Групповая и индивидуальная самодиагностика.
- Диагностика в тренинге: методический аспект.

7. ПОДГОТОВКА ОТЧЕТА О ТРЕНИНГЕ

- Обратная связь руководителю подразделения.

8. ЛАБОРАТОРИЯ ТРЕНИНГА. Тренинг по коммуникативным навыкам



МОДУЛЬ 2. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГРУППОЙ. ТРЕНЕРСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ.

1. ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА: ОСНОВЫ РАБОТЫ С ГРУППОЙ

- Развитие группы в тренинге.
- Модели формирования и развития группы (основные этапы).
- Управление группой. Работа с трудными участниками. НЛП.

2. БАЗОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ТРЕНИНГА. ТРЕНЕРСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

- Техники «размораживания» группы.
- Мотивация участников и группы к участию в тренинге (к обучению).
- Демонстрация навыков

3. МЕТОДЫ АКТИВИЗАЦИИ ГРУППЫ И УЧАСТНИКОВ. РОЛЕВЫЕ ИГРЫ

- Моделирование («проигрывание») ситуаций.
- Кейсы как элемент тренинга.
- Отработка и закрепление представленной информации и навыка.

4. ПОЛУЧЕНИЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ОБУЧЕНИЯ

6. ЭФФЕКТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППОВОЙ РАБОТЫ

7. КОНФЛИКТ В ГРУППЕ. СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ

8. ЛАБОРАТОРИЯ ТРЕНИНГА — ПРОДАЖИ

- Тренинги по продаже и продвижению новых продуктов.
- Тренинг телефонных переговоров
- Основы тренинга продаж и телефонных переговоров
- Проектирование и реализация тренинга по данной теме



МОДУЛЬ 3. ТРЕНЕРСКИЕ СТИЛИ. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТРЕНИНГА.

1. ТРЕНЕРСКИЕ СТИЛИ. РОЛИ ТРЕНЕРА

- Роли тренера. Репертуар тренерских ролей

2. ПРОЕКТИРОВАНИЕ УПРАЖНЕНИЙ

- Создание упражнений под бизнес-задачу.
- Рождение тренинга как творческий процесс и изобретение. ТРИЗ.

3. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТРЕНИНГОВОГО МОДУЛЯ

- Элементы тренинговой сессии (динамика форм и методов работы).
- «Скелет» и «мясо» тренинга.

4. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЦЕЛОСТНОГО ТРЕНИНГА

- Структура тренинга
- Упражнение по созданию элементов тренинговых программ (дизайнов) участниками тренинга.

5. ДИЗАЙН ТРЕНИНГА

- Оформление программы (дизайна) тренинга.
- Создание (разработка) раздаточных материалов.

6. СИСТЕМА ТРЕНИНГОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

- Система тренингов в организации.
- Специфика позиции и деятельности внутреннего тренера.
- Бюджет обучения.
- Позиционирование Тренингового центра внутри компании.

7. ЛАБОРАТОРИЯ ТРЕНИНГА – ФОРМИРОВАНИЕ МЕНЕДЖЕРСКИХ НАВЫКОВ

- Тренинги менеджерских навыков: элементы и технологии.



МОДУЛЬ 4. ЗАЧЕТНЫЕ РАБОТЫ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ.

1. Маркетинг тренинговых услуг.

- Самопродвижение тренера.
- Маркетинговая стратегия тренера.
- Тренинговая компания: искусство развития бизнеса

2. Лаборатория тренинга — Тренинги личной эффективности

- Тренинг по личной эффективности в организации.
- Самоорганизация и личная эффективность: методические аспекты тренинга.
- Тайм-менеджмент. Эффективная презентация.
- Проектирование и реализация тренинговых модулей в данной области.

Лаборатория тренинга — Командообразование

- Тренинг по формированию команды: методы, технологии, инструменты.
- Специфика тренингов по формированию команды.
- Тренинги по формированию команды в подразделении компании.