

# Бизнес-тренинг

## «ТРЕНИНГ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ»

### Описание курса

#### Курс ведет:

**Матвеевко Инна** - бизнес-тренер, преподаватель программы МВА, сертифицированный коуч. Специализация – маркетинг, менеджмент, soft-skills. Опыт работы – директор по маркетингу, коуч, консультант по менеджменту. Личный опыт работы по специализации – 7 лет.

**Цели тренинга:** Для профессиональных тренеров это - возможность повысить квалификацию, систематизировать знания, обогатить свой опыт. Для начинающих тренеров – узнать основные законы профессии, получить всю необходимую информацию о том, как делать диагностику бизнес-процессов заказчика и подбирать для него необходимый тренинг, как писать программу тренинга, и как его проводить; как управлять групповой динамикой, работать с немотивированной или агрессивной группой. В целом, для всех участников - как делать свой тренинг максимально интересным и полезным для участников и для заказчика, как быть успешным в выбранной профессии.

**Количество участников: 10 – 15 человек**

**Курс читается на русском языке.**

**Продолжительность тренинга: 3 дня или 24 академических часов**

**Методы проведения:** В основе тренингов лежит интерактивная методология – активное вовлечение участников в Процесс обучения. Основные методы: мини-лекции, групповые дискуссии, модерация, фасилитация, работа в парах и в малых группах, презентации, разбор и анализ кейсов, метафорические деловые и ролевые игры, видеоанализ, мозговые штурмы, социометрия, шеринг. Соотношение теории и практики: 20% и 80%.

<b>1 день СОЗДАНИЕ ТРЕНИНГА</b>	
1.	<p><b>Диагностика потребности компании в обучении</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интервью с генеральным заказчиком. Прояснение целей и задач</li> <li>2. Наблюдение за деятельностью будущих участников тренинга «в полях»</li> <li>3. Анкетирование участников</li> <li>4. Написание программы тренинга под запрос компании. Структура успешной программы .</li> <li>5. Пост – тренинговые мероприятия</li> </ol>
2.	<p><b>Сценарий тренинга</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стержень программы – как его определить и как его транслировать в программе</li> <li>2. Модули сценария. Структура каждого тематического модуля</li> <li>3. Разработка упражнений в каждом модуле для раскрытия темы модуля.</li> <li>4. План-тайминг тренинга и планирование будущего тренинга поминутно.</li> <li>5. Бизнес-мостики – связующие элементы между модулями.</li> <li>6. Тест-драйв готовой программы: поиск слабых мест в программе.</li> <li>7. Составление упражнений-компенсаций к слабым местам в программе. Стратегический запас заготовок.</li> <li>8. Работа с литературой и другими источниками</li> <li>9. Подготовка наглядных пособий. Эффективность визуальных средств</li> <li>10. Чек-лист и рабочий чемоданчик</li> </ol>
3.	<p><b>Компетенции профессионального тренера</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Колесо компетенций.</li> <li>2. Язык тела Тренера. искусство вербальной, невербальной и паравербальной коммуникации</li> <li>3. Голос Тренера: Друг. Воин. Волшебник. Мудрец.</li> <li>4. Ораторское мастерство</li> <li>5. Самонастройки</li> </ol>
4.	<p><b>Групповая динамика</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие групповой динамики</li> <li>2. 4 этапа развития группы и поведение тренера на каждом из этапов</li> <li>3. Роли участников тренинга</li> <li>4. Методы и приемы управления групповой динамикой</li> </ol>
5.	<p><b>Работа с групповой агрессией</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основы конфликтологии</li> <li>2. Методы нейтрализации негативных эмоций</li> <li>3. Конструктивное состояние и поведение в конфликтной ситуации</li> <li>4. Методы снятия усталости и напряжения с группы.</li> <li>5. Как мобилизовать группу на работу.</li> <li>6. Ситуация выпадения отдельных участников из группового процесса. Как тренеру включить их в работу.</li> <li>7. Как использовать перерывы на кофе-паузу для работы с отдельными участниками группы.</li> <li>8. Разбор основных ошибок тренера при работе с групповой динамикой и групповой агрессией.</li> </ol>

<b>2 и 3 день МЕТОДЫ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА</b>	
1.	<b>Первые минуты тренинга</b> 1. Приветствие участников. Знакомство 2. Сбор ожиданий. 3. Установление правил тренинга 4. Разминка.
2.	<b>Социометрия в тренинге как метод экспресс-диагностики</b> 1. Социометрия «Картина» 2. Социометрия «Город мастеров» 3. Социометрия «Дерево» 4. Социометрия «Медали» 5. Социометрия «Мяч»
3.	<b>Мини-лекция.</b> Как подготовить мини-лекцию. Логика и композиция выступления. Риторические приемы
4.	<b>Фасилитация</b> как метод активизации внимания участников тренинга. Алгоритм проведения фасилитации
5.	<b>Групповая дискуссия</b> как метод системного действия в бизнес-тренинге. Цели бизнес-обучения, которые можно достигнуть с помощью групповой дискуссии. Алгоритм проведения
6.	Модерация как метод формирования общего понятийного поля в группе. Алгоритм проведения
7.	<b>Тематические упражнения</b> как методы организации практики в бизнес-тренинге: 1.Элементное тематическое упражнение 2.Комплексное тематическое упражнение
8.	<b>Мозговой штурм</b> как метод творческого прорыва и создания нового бизнес-продукта. Алгоритм проведения мозгового штурма Методика самостоятельного составления мозгового штурма к бизнес-проблеме клиента-заказчика
9.	<b>Кейсы</b> как метод бизнес-тренинга. Готовые кейсы и область их применения. Как самостоятельно составить и провести кейс в тренинге
10.	<b>Ролевая игра</b> как метод проведения в бизнес-тренинге. Алгоритм и правила проведения ролевых игр. Составление простых ролевых игр и ролевых игр со скрытым мотивом. Как писать инструкцию к каждому виду ролевой игры. Анализ поведения участников в ролевых играх
11.	<b>Видеоанализ</b> как метод анализа поведения участников в ролевых играх, групповых дискуссиях.
12.	<b>Метафорическая деловая игра</b> как метод работы со сменой установок участников тренинга. Алгоритм проведения метафорической деловой игры.
13.	<b>Пантомима</b> как метод бизнес-тренинга. Алгоритм проведения
14.	<b>Использования тестов</b> как метод в бизнес-тренинге. Проективные тесты и опросники. Как проводить тестирование и обработку результатов в тренинге
15.	<b>Шеринг</b> как метод выравнивания психоэмоционального состояния в группе. Алгоритм проведения шеринга <b>Завершение тренинга.</b> Подведение итогов. Получение обратной связи от группы и фиксация результатов