

Блок 12. Тренинги для тренеров

Тренинговые программы Best T&D Group

Содержание

№	Тематический блок	Название тренинга	Стр.
12	Тренинги для тренеров	Комплексное обучение: Тренинг для тренеров:	
		12.1 1-я сессия ТРЕНЕР: ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ. СПЕЦИФИКА БИЗНЕС-ТРЕНИНГА. ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКА	
		12.2 2-я сессия ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГРУППОЙ. ТРЕНЕРСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ	
		12.3 3-я сессия СТРУКТУРА ТРЕНИНГА. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТРЕНИНГА	
		12.4 4-я сессия СИСТЕМА ТРЕНИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОТ ПОТРЕБНОСТИ ДО ОТЧЕТА	

Представленные ниже программы тренингов могут быть реализованы как целостная комплексная программа для одной группы (в течение определенного календарного периода), так и как самостоятельные тренинги (модульно) – для групп соответствующего уровня подготовки.

Реализация любой из тренинговых программ, представленных в Блоке 12. «Тренинги для тренеров», состоит из 3-х основных этапов:

1. Предтренинговая подготовка;
2. Проведение тренинговой программы;
3. Посттренинговая поддержка.

Представленные тренинговые программы:

- являются рекомендуемыми, могут быть адаптированы и дополнены под индивидуальный запрос Клиента с учетом специфики бизнеса и целевой аудитории обучения;
- проводятся в режиме интенсивного взаимодействия тренера-консультанта с участниками, включают в себя большое количество примеров и практических заданий;
- предусматривают возможность отработки новых инструментов на примере кейсов из реальной практики Клиента.

Распределение времени в структуре тренинговых программ:

- 30%** - Теоретический материал;
- 40%** - Упражнения, кейсы;
- 20%** - Работа участников: мозговые штурмы, обсуждения, разбор конкретных примеров;
- 10%** - Консультации по вопросам слушателей на тему тренинга.



Программа тренинга «Комплексное обучение: Тренинг для тренеров»

Продолжительность тренинга: 4 сессии по 2-3 тренинг-дня каждая.

Диапазон между сессиями – 1-1,5 месяца. В ходе каждой сессии будет обсуждаться сценарии тренинга в какой-либо тематической области (который будет отрабатываться участниками между сессиями).

Рекомендуемое количество участников: до 16 человек

Цель тренинга: формирование у участников программы обучения тренерских компетенций, позволяющих проектировать и эффективно реализовывать тренинги под бизнес-задачи компании.

Задачи программы обучения:

- формирование тренерских компетенций в области проектирования и проведения тренинга: модели, структуры, игры, упражнения и т.д.;
- формирование тренерских компетенций в области сопровождения тренинговой деятельности в компании (банке): выявление потребностей в обучении, составление отчета о тренинге т.д.;
- интеграция специфики деятельности компании и тренинговых технологий: проектирование тематических тренингов (модулей и программ).

Основные результаты программы обучения:

- ✓ формирование (развитие, апгрейд) навыков подготовки и проведения тренинга у участников программы обучения;
- ✓ обогащение методического тренерского инструментария и систематизация теоретических представлений о тренинге;
- ✓ опыт проведения тренингов и получение профессиональной обратной связи (супервизии) от экспертов и коллег;
- ✓ разработанные тренинговые модули и программы.

Содержание программы:

ТЕМАТИЧЕСКИЙ БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ БЛОКА
-------------------	------------------



1-я сессия ТРЕНЕР: ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ. СПЕЦИФИКА БИЗНЕС-ТРЕНИНГА. ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКА

- Мини-ассесмент.
- Основные достижения и проблемы в тренинговой деятельности в компании.
- Технологии тренинговой работы в компании.
- Портрет эффективного тренера. Ключевые компетенции тренера.
- Имидж тренера и тренерские роли.
- Специфика работы внутреннего тренера. Позиция тренера в компании.
- «Сгорание» и другие проблемы в работе тренера.
- Требования к эффективному тренингу.
- Бизнес-тренинг: основные понятия.
- Специфика тренинга как формы (метода) обучения.
- Как представить преимущества тренинга и формат тренинга участникам?
- Цели и результаты тренинга.
- Формирование навыка как основная задача тренинга.
- Модельные сессии по формированию навыков.
- Проектирование упражнений на формирование навыка.
- 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.





2-я сессия ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГРУППОЙ. ТРЕНЕРСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ	<ul style="list-style-type: none">— Групповая динамика: основы работы с группой.— Развитие группы в тренинге.— Модели формирования и развития группы (основные этапы).— Управление группой. Работа с трудными участниками. НЛП.— Базовые элементы тренинга. Тренерский инструментарий.— Техники «размораживания» группы.— Мотивация участников и группы к участию в тренинге (к обучению).— Демонстрация навыка.— Методы активизации группы и участников. Ролевые игры.— Моделирование («проигрывание») ситуаций.— Кейсы как элемент тренинга.— Отработка и закрепление представленной информации и навыка.— Получение и предоставление обратной связи.— Использование технических средств обучения.— Эффекты и результаты групповой работы.— Тренинги по коммуникативным навыкам.— Специфика внутрифирменной коммуникации.— Элементы тренинга коммуникативных навыков.— Проведение переговоров. Эффективные совещания.— Проектирование и реализация тренингов.
3-я сессия СТРУКТУРА ТРЕНИНГА. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТРЕНИНГА	<ul style="list-style-type: none">— Проектирование упражнений. Создание упражнений под бизнес-задачу.— Рождение тренинга как творческий процесс и изобретение. ТРИЗ.— Проектирование тренингового модуля.— Элементы тренинговой сессии (динамика форм и методов работы).— «Скелет» и «мясо» тренинга.— Проектирование целостного тренинга. Структура тренинга.— Упражнение по созданию элементов тренинговых программ (дизайнов) участниками тренинга.— Оформление программы (дизайна) тренинга.— Создание (разработка) раздаточных материалов.— Тренинги по продаже и продвижению новых продуктов.— Основы тренинга продаж.— Специфика продажи банковских продуктов.— Проектирование и реализация тренингов по данной теме.





**4-я сессия СИСТЕМА
ТРЕНИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОТ
ПОТРЕБНОСТИ ДО ОТЧЕТА**

- Тренинговый цикл: до и после тренинга.
- Как появляется потребность в тренинге? Профиль компетенций.
- Исследование (выявление) потребностей в обучении: технологии и опыт.
- Консультационная компетентность тренера.
- **Тренинговые и нетренинговые решения.**
- **Диагностические процедуры и упражнения в бизнес-тренинге**
- Групповая и индивидуальная самодиагностика.
- Диагностика в тренинге: методический аспект.
- Подготовка отчета о тренинге.
- Обратная связь руководителю подразделения.
- Система тренингов в организации. Бюджет обучения.
- Позиционирование Тренингового центра внутри компании.
- Тренинги менеджерских навыков: элементы и технологии.
- Зачетные работы участников программы обучения.

