

Технологии проведения бизнес-тренингов

Срок обучения:

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Очный формат

Продолжительность: 5 дней

Тренеры: Самарина Оксана

Расписание: с 10:00 до 17:30

Программа семинара

День 1

С чего начинается тренинг

- Этап взаимного представления
- Презентация тренинга и его основных блоков
- Этап сборки ожиданий участников от тренинговой программы и их коррекция
- Выработка групповых норм и правил

Практикум: упражнения на отработку навыков сбора и коррекции ожиданий участников группы «Вершина целей», «Парковка вопросов»

Формы бизнес-обучения

- Виды обучения. Формы обучения
 - лекция
 - семинар
 - тренинг

- Определение понятий. Преимущества и недостатки
- Классификация тренингов по форме проведения, составу групп, организации обучения, тематике и направлениям

Практикум: упражнения, способствующие активной работе группы: «Выберите двух людей», «Напишите свое имя», «Хлопки»

Особенности обучения и развития взрослых людей

- Четырехступенчатая модель процесса обучения и усвоения человеком новой информации
 - получение непосредственного опыта
 - наблюдение и обсуждение информации
 - теоретическое обобщение
 - самостоятельная проверка новых знаний и применение их на практике
- Андрагогика — наука об обучении взрослых людей
- Особенности концентрации внимания и памяти человека

Практикум: работа с тестом «4 типа»

День 2

Структура тренинга. Алгоритм построения тренинговой программы

- Ингредиенты и «начинка» полезного тренинга
- Начало тренинга. Методы и содержание
- Основная часть тренинга
 - особенности мини-лекций и презентаций
 - соотношение информационных и практических блоков
 - демонстрации, упражнения на отработку навыков
 - продолжительность учебного модуля
- Завершение тренинга. Анализ результатов, выводы
- Подготовка к тренингу. Проверочный лист подготовки
- Структура или «скрипт» тренинга
- Перечень оборудования и принадлежностей для проведения тренинга

Практикум: упражнение «Подготовка сценария и тайминг бизнес-тренинга»

Типы участников тренинга

- Четыре типа участников тренинга
- Особенности поведения
- Потребности в процессе обучения
- Как грамотно работать с каждым типом участников тренинга

Практикум: упражнение на отработку навыков управления поведением участников тренинга

Групповая динамика в тренинге

- Фазы, которые проходит группа в своем развитии
- Как создать условия для слаженной и эффективной работы группы
- Как использовать закономерности фаз развития группы в тренинге

Практикум: упражнение «Управление развитием групповой динамики в группе»

День 3

Разработка и согласование тематики и содержания тренинга

- Способы выявления потребности в обучении
- Структура предтренинговой анкеты
- Согласование замысла тренинга. Цели тренера, заказчика и участников
- «Трехногая табуретка» успешного тренинга
- Пошаговый алгоритм аналитической подготовки к тренингу
- Построение программы тренинга с учетом предтренинговой диагностики
- Анкеты обратной связи

Методы активизации группы участников

- Использование «умных упражнений»
- «Энерджайзеры»
- Групповые активизаторы

Практикум: методы использования «Умных игр» для активизации работы участников тренинговой группы

Создание тренинга

- Стандарты программы тренинга
- Основные пункты программы
- Как использовать глаголы действия при составлении программы
- Как правильно подобрать название тренинга
- Расписание и сценарий тренинга
- Личный конспект, дополнительные материалы
- Демонстрационный материал (слайды)
- Раздаточный материал для участников

Практикум: кейс «Подготовка и презентация тренинга»

День 4

Невербальные секреты поведения тренера

- Невербальные способы поведения тренера
- Жесты уверенности и неуверенности
- Выигрышное невербальное поведение в дискуссиях
- Методы «захвата» территории
- Методы управления вниманием участников
- Особенности жестикуляции тренера как ключ позитивного влияния на группу

Практикум: отработка техник невербального взаимодействия тренера с группой. Упражнение «Что, где, когда»

Мастерство бизнес-тренера

- Профессиональные компетенции бизнес-тренера. Что знают и умеют лучшие тренеры
- Специализация и образ жизни тренера
- Умение отвечать на каверзные и острые вопросы аудитории
- Как устанавливать контакт с аудиторией
- Использование «визуальных помощников»
- Личностный рост и профессиональное развитие тренера

- Стресс-менеджмент в работе тренера. Способы восстановления после тренингов

Практикум: Упражнения «Семейство бизнес-тренеров», «Ярмарка характеров», «Победа над стрессом: скорая помощь в стрессовых ситуациях»

Самопрезентация тренера

- Уровни самопрезентации тренера
- «Закон пирамиды» в самопрезентации

Практикум: отработка многоуровневой техники самопрезентации

День 5

Коучинг как метод обучения и развития

- Основы успешного коучинга. Цели и принципы коучинга
- Устойчивые результаты внедрения коучинга в работу компаний
- Как коучинг влияет на достижение успеха
- Ключевое отличие коучинга от других методов обучения
- Первый навык коучинга — эффективные вопросы
- Проверенная система профессионального коучинга
- Овладение технологией коучинга
- Лучшие практики коучинга
- Ключевые аспекты формулировки результата
- Демонстрация коучинг-сессии

Практикум:

- проведение коучинг-сессий
- упражнение на отработку умения использовать основной инструмент коучинга «Балансировка»
- тренинговая лаборатория. Итоговые самопрезентации тренеров по всему курсу обучения

Дистанционный формат

Состав продукта дистанционного обучения: видеокурсы, электронные

учебники, рабочие тетради, массив тестов.

Преподаватели: Самоукина Наталья Васильевна, Миронов Михаил Владиславович, Хакамада Ирина Муцуовна

Курс «Имидж делового человека»

- Внешний вид: осанка, влияние цвета
- Внешний вид: формы и силуэты
- Внешний вид: детали
- Дресс-код — секрет успеха или стесняющие рамки?
- Строгий деловой стиль
- Деловой стиль
- Свободный деловой стиль
- Dress-code на официальных мероприятиях
- Формирование цветового портрета на основе классической теории цвета
- Некоторые формулы цветовой гармонии теории
- О выгодных брендах и дорогих подделках
- Туфли для офиса — весь день за столом
- О босоножках и босых ногах
- Без каблука я не женщина?
- Бег, теннис, а может быть, танцы?
- Пусть неудобно — зато как красиво и модно
- Как быть уверенной в выборе аксессуаров?
- Парфюм

Курс «Управление без стресса: собственная психологическая устойчивость и противостояние манипуляциям»

- Стресс-определение
- Причины возникновения стрессовых ситуаций
- Полезные функции стресса
- Динамика стресса
- Выработка навыков преодоления стресса в сложных ситуациях
- Управление стрессом в деловых коммуникациях
- Типичные стрессовые ситуации на рабочем месте и их предотвращение
- Физические способы снятия стресса и выхода из тревожных состояний (дыхательные упражнения, релаксация, выработка

позитивных состояний)

- Тесты и упражнения на развитие навыков антистрессовой саморегуляции и поддержание высокой работоспособности

Преподаватель Самоукина Наталья Васильевна

Известный специалист в области управления человеческими ресурсами и кадрового менеджмента. Входит в первую «десятку» бизнес-тренеров России согласно рейтингу независимого информационного портала «Business Seminar».

Кандидат психологических наук, доцент, старший научный сотрудник Психологического института Российской академии образования.

Профессиональный опыт — около 20 лет.

Имеет более 100 публикаций, более десятка книг.

Курс «Мастерство публичных выступлений»

- Что такое успешная речевая коммуникация? В чем можно измерить ее успех? Цели речевой деятельности
- Ораторское мастерство и власть
- Секреты успешного взаимодействия со слушателями
- Как установить контакт с аудиторией
- Принципы использования речевых иллюстраций
- Способы привлечения и поддержания внимания
- Нужно ли импровизировать на выступлении
- Принципы убеждения и правила аргументации
- Язык мимики и жеста
- Техники эмоционального настроения

Курс «Навыки делового общения: переговоры, презентации, деловая переписка»

- Правила подготовки и проведения успешной коммерческой презентации
- Подходы к проведению и повышению эффективности переговоров
- Проведение результативного совещания
- Основы деловой переписки

Преподаватель Миронов Михаил Владиславович

Эксперт-практик в области методов активного обучения взрослых,

автором и ведущим широкого спектра тренингов. Профессиональный бизнес-тренер, практик. Провел более 100 открытых и корпоративных тренингов. Выполнил более 30 консалтинговых проектов.

Курс «Эффективное разрешение конфликтов и управление стрессовыми ситуациями»

- Определение конфликта
- Причины конфликтов
- Типы конфликтов
- Классификация конфликтов
- Функциональные и дисфункциональные последствия конфликта
- Стадии конфликта
- Методы разрешения конфликтов
- Переговоры как метод управления конфликтами
- Забастовка как вид экономического конфликта
- Организационный стресс и его природа
- Функции и эффективность конфликта

Преподаватель Хакамада Ирина Муцуовна

Ирина Муцуовна работала над созданием концепции Российской товарно-сырьевой биржи. В октябре 1990 года стала членом биржевого Совета, главным научным экспертом и руководителем информационно-аналитического центра биржи.

В 1991 году вместе с К. Боровым Хакамада участвовала в организации Российского национального коммерческого банка и Агентства экономических новостей. В том же году стала главным научным экспертом Российской инвестиционной компании «Ринако». После этого выбрала путь политической карьеры.

Курс «Секреты успеха. Как быть успешным и при этом свободным»

Ирина Хакамада делится своим опытом обитания и выживания в высших сферах.

- Как вести себя в элитных тусовках, в правительственных коридорах и кабинетах, в заграничных командировках, перед телекамерами и на трибуне
- Во что одеваться, как лавировать, огибая подводные рифы



Какими дополнительными боевыми искусствами должна владеть женщина, решившая войти в этот мир, где по-прежнему правят мужчины.