



САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Центр корпоративного развития

Программа профессиональной переподготовки

«Тренинг для бизнес-тренеров»

Цель: "**Тренинга для бизнес-тренеров**": развитие умений и навыков, необходимых для успешного проведения участниками обучающих мероприятий в контексте бизнеса в онлайн и офлайн форматах.

Программа рассчитана на: специалистов, работающих в сфере обучения персонала: HR-менеджеров, тренинг-менеджеров, сотрудников и руководителей отделов обучения и развития персонала, а также корпоративных университетов; руководителей компаний; тренеров, которые хотят повысить свою компетентность, расширить тренерский репертуар и систематизировать теоретические знания; психологов, которые хотят применить свои знания и опыт в сфере бизнеса; всех, кто заинтересован в личностном развитии; всех тех, кого привлекает профессия бизнес-тренера.

В результате прохождения «Тренинга для бизнес-тренеров» участники смогут эффективно планировать и успешно проводить тренинги в бизнес контексте в качестве внутренних тренеров компаний либо внешних консультантов и бизнес-тренеров, работать в онлайн и офлайн форматах.

Программа обучения

I. Основы проведения тренинга

1. Методология формирования и проведения корпоративных бизнес-тренингов

1 этап. Базовые элементы технологии тренинга и семинара. Разработка и проведение тренинга: упражнения, модуль, программа. Организация системы обучения в компании. Онлайн формат и его особенности, методологические подходы к онлайн и офлайн тренингам. Диагностика заказа, умение увидеть проблему в общей организационно-управленческой системе. Позиционирование тренера в группе при выстраивании взаимодействий с участниками. Типичные ошибки и как с ними бороться. Личностный рост. Пути развития. Повышение квалификации. Супервизор – бизнес-консультант как учитель. Способы ведения тренинга в зависимости от состояния группы (специалисты, менеджеры среднего звена, топ-менеджмент) и технологии включения группы (коучинг).

2 этап. Отработка методологии на конкретном продукте (тренинге). Создание собственного тренинга. Предварительная отработка. Выявление ошибок в методологии. Корректировка. Написание полной программы тренинга. Отработка.

2. Психология ведения тренинга.

Диагностика значимых психологических характеристик членов группы. Выявление психологического запроса группы: истинные и дополнительные ожидания. Мотивация участников, ее выявление и формирование. Групповые психологические феномены и процессы в тренерской деятельности: лидерство, статусы, роли, групповая сплоченность, формирование групповых норм, групповое принятие решений, влияние меньшинства, групповая динамика. Онлайн и офлайн формат: особенности восприятия участниками. Позиция тренера в соответствии с групповыми характеристиками - статус, дистанция, роль. Возможности управления групповыми процессами. Влияние социально-демографических характеристик на ведение тренинга. Коммуникативные барьеры и их использование для продуктивной работы, онлайн барьеры. Работа со сложными типами участников, техники взаимодействия с ними. Налаживание эффективной обратной связи.

Управление групповой динамикой в зависимости от формата и продолжительности тренинга. Конфликты в тренинге. Психотехнологии работы с конфликтами. Конфликты и групповая динамика. Внутригрупповые и межгрупповые процессы при ведении тренинга. Категории участников тренинга. Психографические особенности участников. Статус участников. Особенности управленческой аудитории.

II. Базовые тренинговые программы

- 1. Управление конфликтами.** Факторы, влияющие на социальную напряженность. Виды конфликтов. Конструктивная и деструктивная функции конфликтов. Пути выхода из конфликта. Конфликтная ситуация. Виды и предпосылки эскалации конфликта (Г.Бейтсон). Стратегии конфликта (Томаса-Килмана). Профилактика конфликта. Приемы снижения напряженности. Медиация.
- 2. Эффективная презентация.** Формирование убеждений и аргументации. Использование индивидуальных особенностей презентатора. Формирование первого впечатления и имидж выступающего. Актуализация и поддержание у группы интереса. Налаживание взаимодействия с аудиторией. Навыки работы с разными типами слушателей. Управление собственными состояниями. Работа с возражениями и «трудными» вопросами. Подведение итогов, завершение контакта.

3. **Формирование эффективной команды (командообразование).** Команда и ее ресурс. Основные условия эффективности командной работы. Выявление основных ресурсов, необходимых для успешной работы команды. Роли в команде. Распределение ролей в команде. Преодоление ролевого конфликта. Лидер как координатор взаимодействия внутри команды. Взаимодействие команд в разных условиях конкуренции. Team building. Команды и корпоративная культура. Факторы, влияющие на поведение в команде. Возможные проблемы в команде.
4. **Тренинг продаж.** Поиск внутренней мотивации менеджера для повышения результатов продаж. Структура переговоров в базовой технике продаж. Работа с клиентом на различных этапах продаж. Основные техники, используемые при продажах: активное слушание, СПИН, up time, контейнирование. Техники убеждения и переубеждения клиентов. Экспресс-диагностика психологического типа клиента. Техники работы с отговорками и возражениями. Эффективное предъявление цены. Пробуждение потребности в товаре. Работа с рекламациями. Возврат неплатежей.
5. **Эффективное ведение переговоров.** Переговоры как тип деловых коммуникаций. Виды переговоров и их особенности. Коммуникационная компетентность переговорщика: умение слушать и влиять на собеседника, достигать цели общения, устанавливать и разрывать контакт, преодолевать барьеры общения (сопротивление собеседника), внимательность при общении, создание благоприятной среды переговоров. Этапы ведения переговоров. Техники и приемы ведения переговоров. Выработка альтернативы при принятии решений. Развитие способности прогнозировать ситуацию. Особенности медиации при переговорах (использование посредников). Жесткие переговоры и их особенности. Техники жестких переговоров. Манипулирование на переговорах и меры нейтрализации. Стрессоустойчивость как необходимое качество переговорщика. Профилактика профессиональной деформации.
6. **Самопрезентация. Публичные выступления.** Самопрезентация тренера. Особенности взаимодействия тренера и аудитории при ведении тренинга ораторского мастерства. Направления тренингов по публичным выступлениям: самопрезентация, ораторское мастерство, публичное интервью, осмысленное выступление. Ораторские приемы и аргументация. Подготовка к интервью на телевидении, радио, у блогеров. Подготовка к ведению подкастов. Осмысленное выступление как содержательный подход.
7. **Основы модерации.** Управление групповыми процессами с помощью модерации. Виды модерации. Модерация и фасилитация. Технологии модерации и координации.
8. **Онлайн коммуникации при ведении тренинга.** Искусственный интеллект в тренерской деятельности. Специфика онлайн форматов, особенности продвижения в различных соц сетях. Онлайн марафоны и их продвижение. Интегрированные маркетинговые онлайн коммуникации. Особенности онлайн площадок
9. **Документы в бизнес-тренинге.** Оценка потребности в обучении. Выявление запроса, составление программы. Подготовка учебных материалов, подбор упражнений. Структура краткого и расширенного отчета для руководства компании. Разработка анкет обратной связи для участников.
10. **Визуализация в бизнес-тренинге.** Восприятие и запоминание информации. Плюсы визуализации. Основные правила при работе с флипчартом. «Визуальный словарь тренера».
11. **Подготовка к итоговой аттестации. Итоговая аттестация.**

Обучение в течение 5 месяцев. Занятия проходят 2 раза в неделю по вторникам с 18.00 до 21.00 и субботам с 9.00-15.30. По окончании занятий – итоговая аттестация. Выдается диплом о переподготовке установленного образца. Стоимость – 50000 руб. Для физ. лиц предусмотрена рассрочка. Начало занятий – по мере набора группы.