

КРАТКОЕ ПОСОБИЕ

7 шагов

и тренинг

ГОТОВ 

Введение:

Свой первый мастер-класс я повел в 2012 году. Уже и не помню, что это было: ораторское искусство, защита от манипуляций или... Что я точно помню: подготовку. На составление двухчасовой программы ушло больше 8 часов.

Сейчас, тренинг на 72 часа я пишу за 5.

Всего провел 280 обучающих программ. «7 шагов и тренинг готов» - это мой шестилетний опыт подготовки к тренингам. «7 шагов и тренинг готов» пригодятся, если вы только начинаете свой путь бизнес-тренера и нуждаетесь в четких, проверенных инструментах. «7 шагов и тренинг готов» оценят и опытные тренеры - всегда лучше иметь перед глазами пошаговое руководство, чем каждый раз изобретать велосипед.

В этом пособии я кратко излагаю свой 6 летний опыт проведения тренинга. Главная цель - дать вам краткий алгоритм создания собственного тренинга.

Алгоритм:

Шаг 1. Определите цели тренинга.

- 💡 Какая лично ваша цель? Заработать денег? Получить удачный кейс? «Закрыть» людей на следующую программу?
- 💡 Какие знания и навыки должны получить участники тренинга? И как проверить, что люди действительно чему-то научились, а не просто «получили эмоции»?

Шаг 2. Определитесь уровнем, размером группы и длительностью тренинга.

- 💡 Кого собираетесь обучать? Новичков, опытных, профессионалов?
- 💡 Группу какого размера готовы вести? Определите минимальный, максимальный и оптимальный размеры.
- 💡 Сколько времени нужно, чтобы качественно обучить такую группу?

Шаг 3. Сформируйте смету.

- 💡 Какие материальные ресурсы нужны для тренинга?

Посчитайте, сколько все стоит. Определите, где и когда можно получить нужную сумму.

Шаг 4. Решите, откуда брать участников.

- 💡 для открытых тренингов придется использовать рекламу. Какими рекламными каналами будете воспользоваться? Какой сайт нужно заказать? Сколько все будет стоить?



Очень молодой я. На втором году своей тренерской карьеры. Тренинг на Школе Лидерства.

Помещение на 40 квадратных метров со стульями, листы А3, флипчарт, стикеры, вода, чай и фрукты на кофе-брейки...

💡 если тренинг корпоративный - кто и как будет подбирать участников? Вы сделаете рассылку по сотрудникам? Выделите время, чтобы пригласить каждого лично? Поговорите с начальниками отделов - а они пусть сами решают, кого отправлять?



Участники одного из моих корпоративных тренингов.

Шаг 5. Определите стоимость тренинга для участников.

💡 Сколько должен стоить тренинг, чтобы вы на нем заработали? Или ушли в 0, если для вас это приемлемо.

Стоимость определяется, исходя из:

- ✔ затрат на организацию и продвижение тренинга;
- ✔ пользы и «эксклюзивности» знаний, которые получают участники;
- ✔ размера и уровня группы;
- ✔ вашего персонального бренда - то есть, насколько люди готовы платить именно за вашу экспертность.

Шаг 6. Выпишите темы, которые хотите осветить на тренинге.

Тем должно быть мало. Не стоит давать «все-го по чуть-чуть». Дайте 3-5 тем и - раскройте их максимально подробно и глубоко. Для этого надо каждую тему разложить на составляющие - подтемы.

Представим, что вы проводите тренинг по продажам. Вероятно, вы возьмете такие темы: установление контакта, выяснение потребностей, презентация, обработка возражений, завершение сделки. Эти темы распределены в логичной последовательности по этапам продаж.



Готовлю видео-уроки для клиентов Molfar Creative Agency

У темы «установление контакта» будут такие подтемы:

- 💡 как правильно делать рукопожатие.
- 💡 как заинтересовать лицо, принимающее решение.
- 💡 как правильно делать комплимент.
- 💡 как начинать беседу.

Таких подтем может быть сколько угодно. Запомните золотое правило: тем мало - подтем много.

Шаг 7. Наполните программу.

Сделайте таблицу на 3 колонки:

| Название темы | | |
|---------------|---------------------------|--|
| Время модуля | Название подтемы (модуль) | Материал, который дается |
| 18:30 – 19:05 | Знакомство 35 минут | <ul style="list-style-type: none">☑ Презентация: тренер представляет себя (5 минут);☑ Знакомство: Кто был на прошлом МК? А кто на позапрошлом? Кто опытный выступающий? Кто начинающий? А кто никогда не поднимает руку? (5 минут)☑ Знакомство внутри группы: (группы) 3 факта о себе 2 правды и 1 ложь; (10 минут)☑ Правила: телефоны выкл, нога, рука, вопрос, ты. (5 минут)☑ Сбор ожиданий: Зачем пришли? (10 минут) |

| | | |
|---------------|---------------------------------|--|
| 19:05 – 19:25 | Основы НЛП (20 минут) | ☑ Актуализация: Что вы знаете об НЛП? (5 минут) ☑ Мини-лекция: Пресуппозиции НЛП и история НЛП (10 минут): - Карта не равна территории и не равна карте; - Нет истины истинней, есть истина полезней; - За любым поведением, есть позитивное намерение; - Тело и мозг – часть 1 системы; (закрепить с неудобной позой); - Если что-то не получается – сделай по другому; - Нет ошибок – есть обратная связь; - Мир полон ресурсов; ☑ Рефлексия: что поняли об НЛП; (5 минут) |
|---------------|---------------------------------|--|

Как наполнить третью колонку:

- 💡 выписать ключевые тезисы мини-лекции;
- 💡 определить, как вы будете эту лекцию начинать. Как вы зацепите участников? Это может быть вопрос или маленькая бизнес-игра, разминка или ещё какой-то интерактив. Ваша задача - актуализировать знания участников, чтобы им было интересно вас слушать;
- 💡 с помощью каких упражнений участники будут отрабатывать тему. Это будут упражнения в группах, в парах или индивидуальные упражнения?
- 💡 какие будут вопросы на осмысление пройденного материала? Как помочь участникам понять, что у них получилось, а что нет? Как собрать обратную связь?



Я провожу мастер-класс, кусок программы, которого вы видите в таблице.

По сути, эта таблица - и есть готовый тренинг. Тут прописано все необходимое: все тайминги, все упражнения, все тезисы и вопросы.

Важно!

Всегда готовьте информацию «про запас» - на случай очень активной и смышленной группы. Материала должно быть на 20% больше, чем длительность тренинга.

Будь бы у меня тогда, в 2012, такие «7 шагов и тренинг готов»! Провёл бы не 280 программ, а все 500 :)