

ШКОЛА
ТРЕНЕРОВ

ПРОГРАММА

Школы Тренеров

Дмитрия Тимошенко

После тренинга тренеров ваша система обучения будет работать, как часы. Без перебоев. Без постоянного надзора руководителя. Даже если сейчас такой системы у вас нет и передача знаний происходит "стихийно". Дальше я расскажу, как и с помощью каких инструментов это получится.

МОДУЛЬ 1

Основы тренерского мастерства

Продолжительность:

3 дня полных дня.
Всего 24 тренинг-часа.

Дни проведения:

Пт, Сб и Вс. с 10:00 до
19:00

1. Тренинг, как форма обучения:

- История тренинга;
- Цели и задачи тренинга;
- Отличие тренинга от других форм обучения;
- Виды тренинга;
- Тренинг в системе дисциплин;
- Этические базисы тренинга;
- Триада Роджерса;
- Позиция тренера;

2. Модели обучения взрослых:

- НЛП в обучении: эксплицитное и имплицитное обучение;
- Принципы обучения взрослых;
- Структура обучения;
- Различные модели создания тренинга: «канадского Фонда Обучения», «Модель ISBT», «Модель Колба-Фрая»;
- Модульная модель создания тренинга;
- Создание краткосрочных (мастер-классы, семинары) и долгосрочных (курсы, школы, тренинги) обучающих программ;

3. Поиск тем для тренинга:

- Выбор ниши;
- Развитие собственной экспертизы;
- Модели анализа рынка: анализ потребности, анализ поисковых запросов, анализ трендов, анализ поисковых запросов;
- Поиск темы для тренинга;
- Предтренинговые опросники;
- Интервью заказчика;

4. Методология создания тренинга:

- Модель Адлера;
- Поиск идеи: брейн-шторм по модели Уолта Диснея;
- Модель «7 шагов и тренинг готов»;
- Базовые способности человека;

5. Формирование навыка:

- НЛП модель: сознательная и бессознательная компетенция;
- НЛП модель: «Моя техника обучения»;
- ТОТЕ модель описания навыка;

6. Запуска эффективного обучения:

- Вступительный этап тренинга;
- Правила на тренинге.
- Модели введения правил: директивный, игровой, коучинговый;
- Секреты хорошей дисциплины на тренинге;
- Выявление трудных участников;
- Как провести знакомство участников. Техники активизации участников;
- Как работать с участниками не в ресурсе: сонные, уставшие;
- Сбор ожиданий. Как сделать тренинг максимально эффективным;

7. Разминки в тренинге:

- Виды разминок. Задачи каждого вида;
- Алгоритм проведения разминки;
- Создание разминок;

8. Создание эффективных мини-лекций:

- Майнд-мепинг;
- Работа с тезисами;
- Модель «тезис-довод-вывод»;
- Модель: «Мотивация – информация – мотивация»;
- Техники запоминания текста мини-лекции;
- Композиция выступления;

9. Техники актуализации внимания:

- Вопросы;
- Фасилитация;
- Модерация;
- Мозговой штурм;

10. Ораторское искусство:

- Вхождение в группу;
- Установление контакта;
- Как провести крутую презентацию себя и своего тренинга;
- Ораторские приемы;
- Расположение тренера и группы, психогеография;
- Типы жестов и поз;

11. Создание упражнений для тренинга:

- Конструктор упражнений;
- Создание личных упражнений;
- Методика проведения упражнения;

12. Обратная связь на тренинге:

- Модель без оценочной обратной связи;
- Модель ОСВК;
- Трансформация оценочной обратной связи участников в без оценочную;

13. Завершение тренинга:

- Методы завершения тренинга;
- Эмоциональная и рациональная рефлексия;

МОДУЛЬ 2

Групповая динамика и тренерское лидерство

Продолжительность:

3 дня полных дня.
Всего 24 тренинг-часа.

Дни проведения:

Пт, Сб и Вс. с 10:00 до
19:00

1. Групповая динамика:

- Стадии групповой динамики;
- Работа на каждой стадии;
- Успешное преодоление «шторма на тренинге»;
- Роли в группе;
- Процедурное лидерство;

2. Конфликты в группе:

- Суть группового конфликта;
- Динамика конфликта;
- Стратегии решения конфликта;
- Работа с конфликтными участниками;
- Техника шеринга;

3. Групповое сопротивление:

- Личные нападки;
- Борьба за власть;
- Привлечение внимания;
- Беспомощность;

4. Лидерство на тренинге:

- Процедурное лидерство;
- Воздействие на неформального лидера;
- Скрытое лидерство;
- Принципы установления авторитета;

5. Работа с критикой и вопросами:

- Техника утилизации;
- Техника ухода от сложных вопросов;
- Техника ЕЯПП;

6. Метафорическая деловая игра (МДИ):

- Принципы создания МДИ;
- Процедура МДИ;

7. Работа с флип-чартом:

- Выступление у флип-чарта;
- Рисунки на флип-чарте;
- Рисование на флип-чарте;
- Простые и сложные формы;
- Рисование плашек и заголовков;
- Рисование людей;

8. Ораторское искусство:

- Шаблоны создания эмоциональной речи;
- Работа с голосом;
- Работа со словами паразитами;
- Работа с жестикой;
- 13 принципов ответов на вопросы участников;

9. Техника модерации:

- Виды и способы модерации;
- Этапы проведения модерации;

10. Социометрия:

- Техники социометрии;
- Принципы социометрии;

11. Видео-анализ:

- Алгоритм видео-анализа;
- Вопросы на видео-анализ;
- Реакции группы на видео-анализ;

12. Рефлексия:

- Способы проведения рефлексии;
- Типы вопросов;
- Влияние рефлексии на групповую динамику;

13. Требования к прописи упражнений;

МОДУЛЬ 3

Корпоративное тренерство

Продолжительность:

3 дня полных дня.
Всего 24 тренинг-часа.

Дни проведения:

Пт, Сб и Вс. с 10:00 до
19:00

1. Продвинутые техники обратной связи:

- Модель обратной связи AID;
- Модель BOFF;

2. Ролевые игры в тренинге:

- Цели РИ;
- Алгоритм РИ;
- Составление РИ;
- Анализ поведения участников во время игры;
- Организация обсуждения РИ;

3. Методы кейсов в тренинге:

- Составление кейсов;
- Работа с готовыми кейсами;
- Алгоритм проведения кейса;

4. Поиск материалов для тренинга:

- Работа с литературой;
- Работа с видео;
- Моделирование навыка по видео;
- Работа с живыми людьми. Моделирование навыка у живых людей;
- Работа с таймингом тренинга;

5. Диагностика потребности в обучении:

- Интервью лица принимающего решения;
- Анкетирование будущих участников, предтренинговые опросы;
- Наблюдение за будущими участниками. Анализ предметной деятельности;

6. НЛП модель харизматичных историй:

- Сказки, метафоры и истории в тренинге;
- Создание истории;
- Алгоритм истории;
- Техники усилители;
- Маркирование в историях;
- Скрытые внушения;
- История в истории;

7. Кинометафора:

- Техники кинометафоры;
- Алгоритм кинометафоры;

8. Техники ораторского искусства:

- Модель CRASH/COACH;
- Телесные блоки и блоки мимических мышц лица;
- Преодоление телесных блоков;
- Маркирование;

9. Стили ведения тренинга:

- Шоумен;
- Учитель;
- Лидер;
- Помощник;

10. Оценка эффективности тренинга:

- На уровне эмоций: рефлексия, прямая обратная связь;
- На уровне знаний: опросы, тесты;
- На уровне навыка: кейсы, упражнения, работа в поле;

11. Пост-тренинговое сопровождение:

- Задачи пост-тренинга;
- Люди, которые участвуют во внедрении знаний;
- Роль тренера в пост-тренинговом сопровождении;
- Факторы, которые влияют на результат от проведенного тренинга;

МОДУЛЬ 4

Коучинг. Система обучения. Сертификация

Продолжительность:

3 дня полных дня.
Всего 24 тренинг-часа.

Дни проведения:

Пт, Сб и Вс. с 10:00 до
19:00

1. Техники коучинга:

- Модель: ХСР;
- Модель: Кристалл Пезешкиана;
- Типы коучинговых вопросов;
- Обратная связь в коучинге;

3. Коучинг команд:

- Техника «наша проблема» и метод «причинно-следственной связи»;
- Целеполагание в групповой работе;
- Применение техник индивидуального коучинга в групповой работе;
- Разбор и устранение ошибок команды с помощью коучинга;

2. Продвинутые техники коучинга:

- Модель: SCORE;
- Модель: Трехпозиционное описание;
- Модель: Нейрологические уровни;
- Модусы: возможности, результата, второй позиции, третьей позиции, ресурса, времени, пространства;
- Модель: Декартовы координаты;
- Модель: интеграция конфликтных частей;

3. Создание системы обучения в организации:

- Создание стандартов работы персонала;
- Методологические пособия и корпоративные учебники;
- Обучение и адаптация нового персонала;
- Оценка компетенций. Превращение абстрактных компетенций в конкретные метрики;
- Создание видео-уроков;
- Тестирование уровня знаний и компетенций;
- Создание базы данных в компании;

4. Сертификация и проведение собственных тренингов;

Контакты:

И информация для записи



Телефон

+38(068) 80-13-428



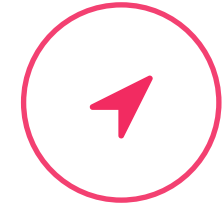
Телефон

+38(093) 99-44-325



Почта

psy.trn@gmail.com



Telegram

@dtymoshenko