



Академия АйТи
a Softline Company



Бизнес-тренер

Код курса: pp_trainer

Бизнес-тренер

Код курса: pp_trainer

Длительность	312 ак. часов
Формат	-
Разработчик курса	Академия АйТи
Тип	Учебный курс
Способ обучения	Под руководством тренера

О курсе

Задачи курса: - Разработка методических материалов для составления программ (сценариев) проведения бизнес-тренингов; - Планирование бизнес-тренинга - Оценка уровня знаний, умений и навыков участников бизнес-тренинга - Проведение бизнес-тренинга по формированию новых знаний, умений и отработке профессиональных навыков - Оценка эффективности бизнес-тренинга
НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА: - По результатам обучения Вы получаете диплом о переподготовке установленного образца. Данные о полученном дипломе вносятся в систему ФИС ФРДО; - Онлайн вебинары с ведущими бизнес-тренерами, на которых можно в режиме реального времени задавать интересующие вопросы; - Опыт проведения обучения более 30 лет; - 80% учебных часов отведено на практические занятия, в том числе и в офлайн формате; - В процессе обучения под руководством опытных тренеров вы разработаете индивидуальную программу тренинга; - Доступ к учебным материалам - 3 месяца - Гибкая система скидок - дополнительный бонус сертификат по фасилитации - выпускники программы отрабатывают полученные навыки на реальных тренингах с разной целевой аудиторией - вариативная часть - образование в области бизнес тренингов по видам (продажи, продукт, управленческие навыки и тд.)

Подробная информация

Цель - организация профессиональные компетенции, необходимые для эффективного проектирования, проведения и оценки тренинговых мероприятий, а также для обеспечения устойчивых результатов обучения сотрудников.

Требования к квалификации поступающего на обучение

Категории обучающихся:

Бизнес-тренеры

Психологи

Менеджеры

Руководители

Специалисты, которые хотят освоить новую профессию

Требования к уровню подготовки поступающего на обучение, необходимому для освоения программы:

Слушатели, имеющие высшее профессиональное образование не ниже уровня бакалавриата.

В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ

1. Тренинг как эффективная форма обучения
2. Основы андрагономики: особенности обучения взрослых людей
3. Основы педагогики
4. Роль тренера в современном мире
5. Личность тренера
6. Правовые основы профессиональной деятельности бизнес-тренера
7. Этические нормы в работе тренера
8. Анализ потребностей заказчика. Снятие запроса
9. Подготовка к проведению обучения
10. Структура тренинга
11. Методология создания тренинга
12. Онлайн тренинги. Особенности подготовки и проведения.
13. Эффективная коммуникация и управление групповой динамикой
14. Практические навыки проведения тренингов
15. Работа с «трудными» участниками
16. Методы оценки эффективности обучения
17. Посттренинговое сопровождение
18. Коучинг в работе тренера
19. Групповой и индивидуальный коучинг
20. Основы фасилитации при групповой работе

Программа курса

- 1 Модуль 1. Основы андрагономики и педагогики
 - 1.1. Особенности обучения взрослых.
 - 1.2. Цикл Колба
 - 1.3. Мотивация взрослых к обучению
 - 1.4. Барьеры в обучении и способы их преодоления
 - 1.5. Формы и методы обучения
 - 1.6. Тренинг как эффективная форма корпоративного обучения
 - 1.7. Особенности онлайн тренингов

Промежуточная аттестация по Модулю 1

2 Модуль 2. Роль тренера в современном мире

- 2.1. Личность тренера
- 2.2. Компетенции успешного тренера
- 2.3. Имидж и харизма бизнес-тренера
- 2.4. Управление эмоциональным состоянием и стрессом

Промежуточная аттестация по Модулю 2

3 Модуль 3 Методология корпоративного обучения

- 3.1. Особенности обучения в корпоративной среде
- 3.2. Основные принципы корпоративного обучения
- 3.3. Анализ потребностей целевой аудитории
- 3.4. Методы диагностики потребностей
- 3.5. Подготовка к проведению обучения
- 3.6. Планирование времени и ресурсов

Промежуточная аттестация по Модулю 3

4 Модуль 4 Разработка тренинговых программ

- 4.1. Структура и сценарий тренинга
- 4.2. Методология создания материалов. Виды и формы обучающих материалов
- 4.3. Оформление материалов: ключевые принципы визуализации, подготовка презентаций, раздаточного и ролевого материалов

Промежуточная аттестация по Модулю 4

5 Модуль 5 Эффективная коммуникация. Групповая динамика

- 5.1. Техники коммуникации
- 5.2. Управление групповой динамикой
- 5.3. Работа с "трудными" участниками
- 5.4. Правила обратной связи

Промежуточная аттестация по Модулю 5

- 6 Модуль 6 Практические навыки проведения тренингов
 - 6.1. Написание сценария и программы тренинга
 - 6.2. Проведение различных видов тренинга
 - 6.3. Мотивация участников тренинга
 - 6.4. Отработка навыка работы с трудными участниками
 - 6.5. Использование ролевых игр в ходе тренинга
 - 6.6. Применение игротехник в тренинге
 - 6.7. Рефлексия и обратная связь

Промежуточная аттестация по Модулю 6
- 7 Модуль 7 Оценка эффективности обучения
 - 7.1. Методы оценки эффективности обучения
 - 7.2. Посттренинговое сопровождение

Промежуточная аттестация по Модулю 7
- 8 Модуль 8 Правовые и экономические аспекты деятельности бизнес-тренера
 - 8.1. Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность бизнес-тренера
 - 8.2. Этические аспекты в работе бизнес-тренера
 - 8.3. Составление бюджета бизнес-тренинга
- 9 Модуль 9 Коучинг в работе бизнес-тренера
 - 9.1. Групповой и индивидуальный коучинг

Промежуточная аттестация по Модулю 9
- 10 Модуль 9 Фасилитация и медиация
 - 10.1. Основы фасилитации и модерации
 - 10.2. Техники фасилитации
 - 10.3. Работа с конфликтами в ходе фасилитации
 - 10.4. Онлайн фасилитация

Промежуточная аттестация по Модулю 10

Вариативная часть

"Особенности подготовки и проведения тренингов:

- продажи;
- коммуникация;
- управленческие навыки;
- личная эффективность"

Итоговая аттестация - проведение тренинга

[Посмотреть расписание курса и записаться на обучение](#)

Обращайтесь по любым вопросам

к менеджерам Академии АйТи

+7 (495) 150 96 00 | academy@academyit.ru