

ИКИГАЙ

ООО «Группа компаний «Икигай»

ул. Горбунова, 2  
БЦ «Гранд Сетунь Плаза»  
121596, г. Москва

Тел.: +7 926 5555 44 7  
[welcome@ikigaiway.org](mailto:welcome@ikigaiway.org)  
[www.ikigaiway.org](http://www.ikigaiway.org)

# Мастер Знаний

Программа  
для специалистов  
по обучению

[www.ikigaiway.org](http://www.ikigaiway.org)

© 2015, Группа компаний ИКИГАЙ



# Мастер Знаний

Этот тренинг рассчитан на специалистов по обучению продукту.

Цель специалистов по обучению – не только передать знания, но и сделать это интересно.

Цель клиентов или специалистов, присутствующих на обучении – применить полученные знания в будущем.

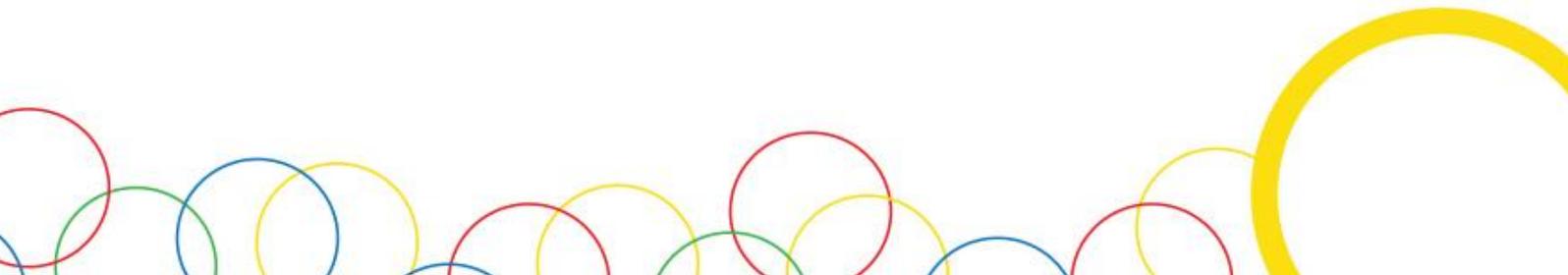
Поэтому специалисты по обучению должны обладать знаниями технологий обучения и постановки умений, демонстрировать умения влияния и мотивации групп, а также уметь ставить цели перед обучением и достигать их.

## I. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

1. Формирование и развитие компетенций специалиста по обучению, влияющих на повышение качества работы с аудиторией;
2. Повышение уровня влияния на аудиторию;
3. Обогащение методического инструментария специалиста по обучению;
4. Выработка более уверенной позиции в работе с аудиторией;
5. Систематизация навыков и знаний, сложившихся в результате предыдущего обучения и собственного профессионального опыта;
6. Определение зон роста и создание индивидуального плана развития специалиста по обучению.

## II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

1. Программа подходит под разный уровень участников: от новичков до опытных специалистов.
2. Использование камеры и постоянной обратной связи от тренера способствует лучшему пониманию своих сильных и слабых сторон.
3. Специалист по обучению получает комплексное обучение, включающее в себя весь спектр мероприятий для создания, проведения и поддерживания эффективного обучения.
4. После тренинга мы предлагаем дистанционную посттренинговую поддержку (обсуждения, дополнительные задания, консультирование, дополнительные материалы).



### III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА.

#### В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ У ВАС:

1. Сформируется концепция качественного обучения продукту.
2. Появятся знания: законов развития групп, причин появления сопротивления участников, подачи материала с опорой на законы восприятия, факторов, обеспечивающих максимальное влияние на аудиторию, а также различные формы групповой работы.
3. Закрепятся умения: работы с сопротивлением участников, проведения презентаций, влияния на группы с целью изменения их поведения, четкости инструкций и подкрепляющей и развивающей обратной связи.
4. Получите обратную связь от тренера и группы, касающуюся вашего мастерства в обучении аудитории.

#### IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

Программа тренинга – 24 часа (три дня).

#### V. ПРОГРАММА

Тематический блок	Содержание	Время
Цели и задачи обучения продукту	Определение целей обучения; Соотношение задач обучения с целями; Результаты воздействия на группу: знания, умения, навыки, мотивация; Этапы формирования навыка.	1:00
Основы работы с группой	Групповая динамика, ее законы и влияние на результат обучения. Установление и поддержание рабочего контакта с группой. Сопротивление как неотъемлемая часть работы с группой: Причины сопротивления; Техники работы с сопротивлением; Работа со сложными участниками.	6:00
Подготовка успешного обучения	Законы человеческого восприятия – как подать «вкусно» и «полезно». Преподнесение материала участникам. Логика и структура подачи. Инструменты создания и проведения результативного обучения.	3:30

Искусство публичного выступления	<p>Методы овладения и управления вниманием аудитории:</p> <p>Невербальное и вербальное и их соотношение с точки зрения влияния на восприятие.</p> <p>Тело, голос и мимика как ключевые инструменты преподавания.</p> <p>Учитель, как «мастер слова».</p> <p>Работа с вопросами аудитории: что делать, если вопросы ставят в тупик, как отвечать на неудобные вопросы.</p> <p>Мастерство инструктирования и постановки задач.</p> <p>Навыки резюмирования и подведения итогов.</p>	6:00
Различные формы работы с группой	<p>Влияние формы работы на повышение результативности обучения.</p> <p>Обзор различных форм работы с группой – различные задачи – разные формы.</p> <p>Деловые игры: правила и организация.</p> <p>Расширение инструментария преподавателя.</p>	3:30
Обратная связь как инструмент воздействия	<p>Обратная связь, как инструмент преподавателя – ее значение и сила.</p> <p>Принципы эффективной обратной связи.</p> <p>Концепция позитивного подкрепления.</p> <p>Инструменты позитивного подкрепления в работе с участниками.</p> <p>Правила позитивного подкрепления.</p> <p>Отработка технологии позитивного подкрепления</p>	3:00
Закрепление знаний, формирование навыков и умений за рамками тренинга	<p>Составление индивидуального плана развития специалиста по обучению.</p>	1:00