

ИКИГАЙ

ООО «Группа компаний «Икигай»

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

Тел.: +7 926 5555-44-7
welcome@ikigaiway.org
www.ikigaiway.org

Мастер Обучения – часть 2

Программа
для тренеров,
руководителей
и специалистов
по обучению

ikigaiway.org

© 2015, Группа компаний ИКИГАЙ



Мастер Обучения ч.2

(передача программ)

Тренинг является логическим продолжением тренинга «Мастер обучения 1».

Цель программы – передать методику ведения двух базовых тренингов: по продажам и по сопровождению, направленных на обучение специалистов соответствующих отделов. Базовые тренинги и отдельные модули рассчитаны на специалистов начального уровня (первые 1,5 года работы в должности или отсутствие пройденного обучения).

Передача программ будет осуществляться в 3 этапа:

1. Очное обучение

Тренинг (3 дня) - передача программ, самостоятельное проведение блоков всеми участниками тренинга с супервизией и подробным разбором участниками.

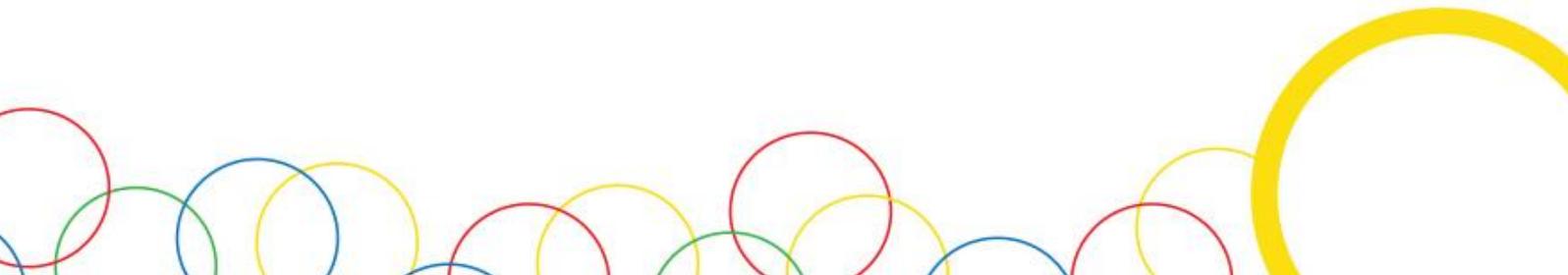
2. Дистанционное обучение и консультирование

После тренинга мы продолжаем делиться материалами в специальном посттренинговом пространстве. Задача участников – подготовить собственный план обучения сотрудников в РИЦ и подробные сценарии (всего тренинга или отдельных модулей в соответствии с планом).

Полностью прописанный сценарий тренинга участники отправляют тренеру (через 1-2 недели). Наш тренер проверяет сценарии, корректирует, отправляет рекомендации (1-2 недели). Финал – принятие сценариев и сертификация тренера.

3. Дистанционное обучение и консультирование

В результате прохождения программы участники будут готовы проводить 2 базовых тренинга (или их отдельные модули) для специалистов ОП и ОИС. В течении двух месяцев со дня прохождения тренинга участники могут получать консультации по проведению 2-х базовых тренингов у тренеров Группы компаний «Икигай».



I. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

1. Передать методическое ведение двух программ тренингов, разработанных Консалтинговой Группой РУНА и Группой компаний «Икигай».
2. Усилить тренерское мастерство: тренер САМ должен демонстрировать модель, которую он с помощью обучения будет развивать у специалистов.
3. Сертифицировать тренеров на предмет проведения двух программ.

II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

- Модель Эффективного специалиста продаж и сопровождения включает в себя как проверенные временем и исследованиями успешные модели, так и новые тенденции успешных РИЦ (мы регулярно проводим тайные закупки для исследования моделей).
- Мы не просто даем сценарии тренингов, а вместе со специалистами адаптируем сценарии к особенностям и задачам вашей компании.
- После тренинга мы предлагаем длительную (2 мес) дистанционную посттренинговую поддержку (обсуждения, дополнительные задания, консультирование, дополнительные материалы), отслеживаем процесс внедрения и использования полученных знаний.

III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА.

- Участники будут понимать: этапы и уровни освоения умений и навыков, возможность разной степени проработки навыка.
- Участники смогут адаптировать любой блок под разные уровни участников: новичок, средний, опытный.
- Участники смогут определять с помощью анализа деловой игры или реальных переговоров с клиентом уровень компетентности специалиста и его ключевые зоны развития.
- Участники смогут не просто проводить обучение, но уже в самом процессе обучения проверять, насколько тот или иной блок освоен участниками в должной мере.
- Участники получают исчерпывающую информацию о содержании двух программ: концепции, интриги, приемы, упражнения, примеры.
- Участники сами создадут свои сценарии двух программ.
- Участники пройдут супервизию по блоку тренинга с рекомендациями по развитию.

IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

1. Программа тренинга – 24 часа (три дня).
2. Подготовка сценариев участниками – 2 недели.
3. Консультирование участников по сценарию и сертификация – 2 недели.
4. Консультирование по проведению тренинга – в течение 2 месяцев после тренинга.



Тематический блок	Содержание	Время
Разбор тренингов	<p>Содержание 2-х базовых тренингов (для ОП и ОИС):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные концепции; • Разбор блоков и их продолжительность по времени; • Интриги блоков; • Используемые алгоритмы и демонстрация моделей; • Разбор упражнений и форм работ; • Адаптация блоков тренинга под различные уровни участников тренинга (начинающие, средние, эксперты); • Умение определять усвоили ли участники тренинга знания или нет; • Шаблон сценария и критерии эффективного сценария тренинга. 	8:00
Передача тренингов	<p>Демонстрация участниками всех блоков 2-х базовых тренингов с их групповым разбором;</p> <p>Супервизия работы тренеров с рекомендациями по ведению тренингов</p>	16:00

