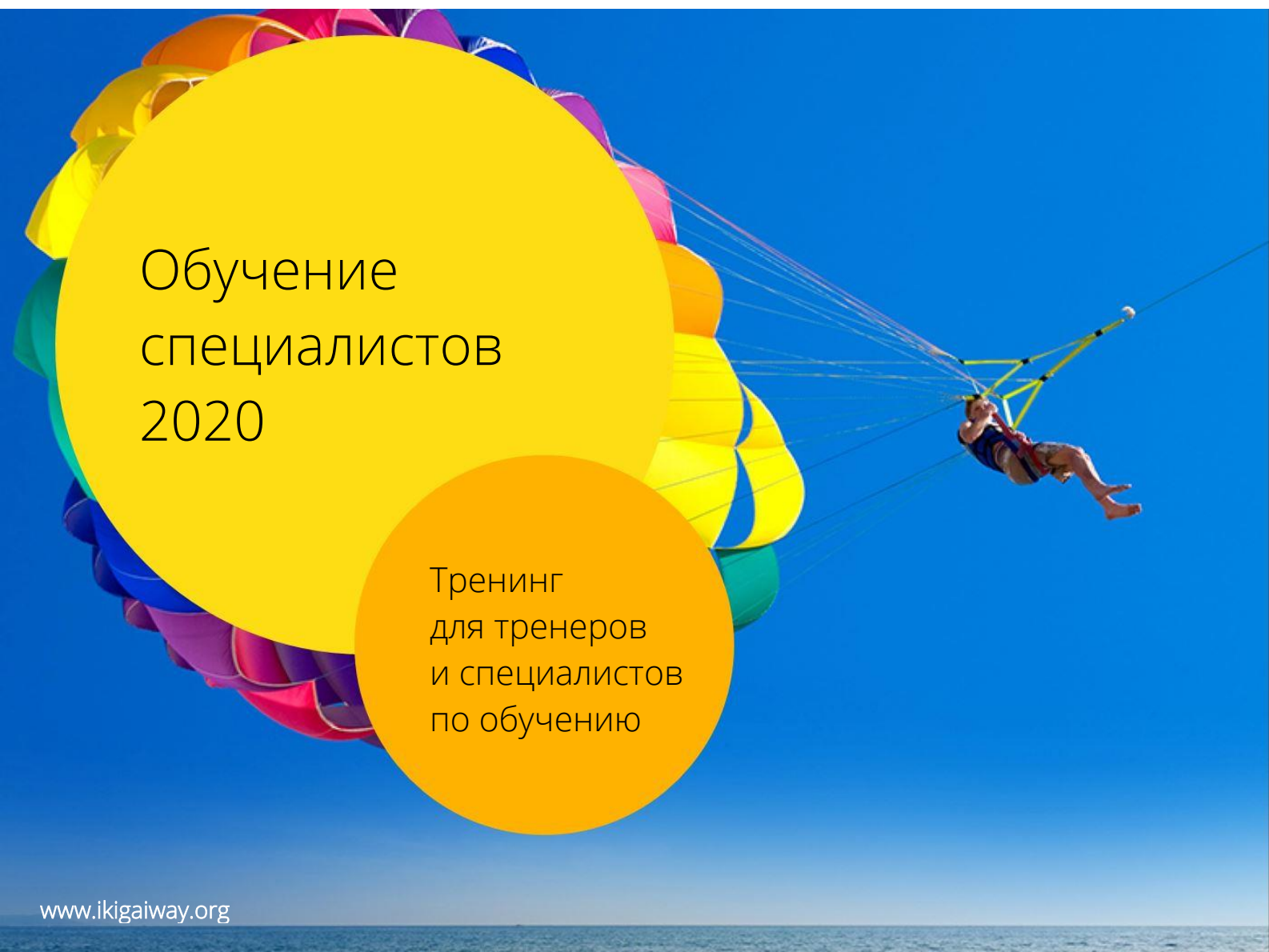




ООО «Группа компаний «Икигай»

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

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



Обучение специалистов 2020

Тренинг
для тренеров
и специалистов
по обучению

www.ikigaiway.org

© 2020 Группа компаний ИКИГАЙ



Обучение специалистов 2020

*«Дай человеку рыбу, и ты накормишь его на один день.
Научи его ловить рыбу, и ты накормишь его на всю жизнь».*
Чаще всего приписывается Лао-Цзы

Этот тренинг для тренеров или специалистов, кто выполняет их функции: обучает и развивает сотрудников.

Цель – способствовать тому, чтобы специалист самостоятельно планировал, осуществлял и анализировал свою работу, но самое главное, чтобы он самостоятельно искал пути решения трудностей и способы саморазвития.

Конечно, идеально, если работа по развитию сотрудников проводится в тройке: руководитель-специалист-тренер/наставник, однако в этой программе мы учли, что иногда это по разным причинам оказывается невозможным. Для достижения этой цели тренер должен уметь заинтересовывать людей в обучении, вызывать доверие, уметь «продавать» разбираемые концепции и инструменты, а также планировать и добиваться результатов обучения. Как раз эти задачи лежат в основе этого тренинга.

Кроме того, мы разбираем типичные трудности в работе по обучению, в т.ч. ограничения по ресурсам и времени обучения.

I. ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ:

Освоение системы обучения сотрудников до уровня осознанной компетентности.

II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

1. Разбор необходимых компетенций и формирование модели эффективного специалиста в современных условиях;
2. Освоение необходимых инструментов тренера для эффективного обучения специалистов.
3. Отработка различных ситуаций обучения специалистов под задачи.

III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА.

СПЕЦИАЛИСТЫ:

1. Знают знания и умения специалистов-экспертов в текущей ситуации рынка;
2. Владеют тренерскими инструментами: интрига, передача информации, навыки обучения взрослых, работа с сопротивлением и вопросами, проверка полученных знаний и умений;
3. Умеют обучать и развивать сотрудников до уровня осознанной компетентности.

IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА: 24 часа (3 дня).



Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
Вступление	• Знакомство; • Цели и правила тренинга; • Ожидания участников от тренинга.	0:30
Модель эффективного специалиста	• Основные знания и умения специалиста в современных условиях (на примере специалиста ОП); • Навык азбуки осознанной компетентности специалиста: планирование-действия-анализ.	4:00
Задачи и компетенции специалиста по обучению в текущих условиях	• Цели и задачи обучения для доведения сотрудников до уровня эксперта; • Основные компетенции специалиста по обучению для вышестоящих задач.	1:30
Тренерский инструментарий	• Разные формы обучения и инструменты под разные задачи; • Структура обучения под разные задачи; • Планирование обучения: основные этапы; • Инструменты создания доверия, формирования интереса, правильного донесения информации, анализа проделанной работы; • Инструменты тренерской влияния; • Работа с сопротивлением участника и группы; • Мотивация сотрудников на реализацию полученных знаний и умений в практике.	12:00
Отработка ситуаций	• Отработка кейсов обучения сотрудников под разные задачи на примере работы специалиста ОП по последней модели продаж (Антиконкурент).	5:00
Поддержание результатов и эффектов тренинга	• Обсуждается необходимость поддержания результатов после тренинга; • Обсуждаются правила усвоения навыков; • Обратная связь от группы.	1:00

Мы с удовольствием ответим на любые вопросы по программе!

Содержание программы, длительность блоков обсуждается при подготовке к проведению в Вашем РИЦ с учетом мнения руководителя и информации, полученной из предварительного анкетирования участников!

Желаем процветания Вашему бизнесу!

