



ООО УЦ «Школа тигров». г. Екатеринбург, тел.: 7 (343) 253 22 05, 380-88-66, [www.tigras.org](http://www.tigras.org) E-mail: [pismotigru@gmail.com](mailto:pismotigru@gmail.com)

---

# **Курс «Школа бизнес - тренеров»**

**Программа профессиональной переподготовки**  
(132 академических часа)

**Екатеринбург**  
**2016г.**

## Общая информация о курсе.

### Цель:

- Обеспечить начинающего бизнес-тренера необходимыми инструментами для работы с группой в режиме тренинга.
- Передать технологии ведения тренингов: продажи, командообразование, ораторское искусство, стресс-менеджмент.

### Задачи:

- Проработать страх выхода на группу.
- Развить необходимые тренерские компетенции:
  - Структурированность;
  - Умение видеть причинно-следственные связи, вариативность мышления;
  - Убедительность в общении;
  - Управление групповой динамикой;
  - Экологичность в работе с группой.

### В результате прохождения курса участник:

- Научится вести сразу нескольких тренингов: продажи, командообразование, стресс-менеджмент, ораторское искусство.
- Освоит инструменты группового коучинга, которые можно использовать в тренинге.
- Овладеет инструментами совершенствования ораторского мастерства, проработает страх публичного выступления.
- Научится презентовать себя перед группой и потенциальным заказчиком, проводить диагностическое интервью с Заказчиком.

### Аннотация:

Курс состоит из нескольких модулей, которые гармонично дополняют друг друга. Первым модулем и базой всего курса является модуль, посвященный управлению групповой динамикой и взаимодействию тренера с группой. Здесь подробно рассматриваются инструменты, позволяющие тренеру влиять на групповую динамику и эффективность обучения: игры, направленные на поддержание динамики и игры, направленные на суть тренинга, мозговые штурмы, кейсы и т.д. Принципы работы с сопротивлением, агрессией, сложными участниками. В данном модуле даются основы для построения будущими тренерами своих тренинговых программ.

Во втором модуле акцент делается на личность тренера. Рассматриваются различные стратегии поведения тренера на группе, истоки формирования данных стратегий/сценариев, их влияние на процесс обучения. Здесь у участников будет возможность определить свои сильные и слабые стороны, обозначить зоны роста. Данный модуль можно назвать «терапевтическим». Его основная задача – помочь начинающему тренеру разобраться в себе, своих мотивах, личных и профессиональных целях.

Вторая часть курса – это так называемые методические тренинги. Другими словами, здесь передаются методики проведения тренингов по продажам, командообразованию, стресс-менеджменту, ораторскому искусству.

Данные модули подобраны таким образом, чтобы проходя обучение, тренер не только получал методику обучения других людей по данным программам, но и получал инструменты развития своих собственных тренерских компетенций. В модуле, посвященном продажам, тренеру будет полезен блок по коммуникациям, командообразование учит работать с сопротивлением аудитории, конфликтом, агрессией. Инструменты, изучаемые на тренинге по ораторскому искусству необходимы самому тренеру, так как основной способ его работы — это публичное выступление. Инструменты стресс-менеджмента позволят тренеру «выгорать» с меньшей интенсивностью.

Завершается курс экзаменом – демонстрационным тренингом на реальной тренинговой группе. Демо-тренинг участники проводят самостоятельно, под супервизией куратора курса, что позволяет получить качественную обратную связь уже на старте своей тренерской карьеры.

## Программа курса.

### Модуль I. Работа с группой (18 акад. часов)

- Знакомство по Нейперу. Составление карты основных тренерских компетенций, обозначение зон ближайшего развития.
- Особенности обучения взрослых людей. Отличие андрогогики от педагогики
- Понятие групповой динамики. Стадии группового процесса. Действия тренера по поддержанию групповой динамики.
- Стадия первая – формирование группы. Приемы разбивания льда.
- Стадия вторая – приспособление. Действия тренера по эффективному преодолению стадии.
- Стадия третья – штормы. Примеры неконструктивного поведения участников, приемы работы с «трудными» слушателями. Принципы работы с сопротивлением группы, агрессией. Действия тренера в ситуации конфликта.
- Типичные реакции тренера и установка на эффективное взаимодействие с группой.
- Стадия четвертая – эффективная работа. Конструктивные действия тренера по поддержанию положительной групповой динамики.
- Понятие фасилитации. Сравнительный анализ экспертной и фасилитаторской позиции тренера. Достоинства и недостатки. Принципиальные отличия семинара от тренинга.
- Навыки фасилитации. Шаги и техники фасилитации. Бизнес-игры, игры на поддержание динамики, кейсы, мозговые штурмы.
- Дизайн тренинга. Акценты и структура тренинга. Адаптация тренинга под конкретную аудиторию. Адаптация тренинга «на ходу».

### Модуль II. «Личность тренера» (18 акад. часов)

- В чём «магия» встречи личности тренера и личности слушателя? Каковы ресурсы тренера , оказывающего влияние на группу и отдельных ее участников?
- Влияние личности тренера на стратегию взаимодействия с группой. Как и что определяет семейная система тренера в его/её работе с учебной группой. Механизмы проекции и переноса.
- Составление и интерпретация семейной схемы тренера, определение направлений её возможного воздействия на взаимодействие тренера с группой. Каким видом динамики определилось выбор бизнес-тренером данной профессии.
- Роль кризиса в развитии личности и организации. Определение кризиса. Диагностика кризисных состояний человека. Проективный тест определения кризисных состояний.
- Этапы кризиса. Ресурсы, задействуемые тренером и участником для преодоления каждого этапа. Ресурсы, предоставляемые тренером для участника. Ресурсы для себя.
- Корпоративный тренинг на фоне кризиса организации. Виды основных организационных патологий. Методология тренинговой помощи в разрешении организационного кризиса. Освоение инструментов методологии тренинговой помощи организации.
- Завершение модуля: «центрирование» тренера, обещание самому себе по развитию личности, определение первого шага выполнения обещания.

### ■ Модуль III. Методический тренинг: «Технология продаж» (18 акад. часов).

- Начало тренинга по продажам, как правильно собрать запрос с участников.
- Основные навыки менеджера по продажам. Особенности тренинга продаж для розницы и сектора B2B.
- Этап подготовки продажи (инструменты поиска клиентов, продажи по базам данных, телефонные продажи в регионы, организация рассылок, организация рабочего пространства, рабочий день, речевая разминка и речь, как основной инструмент влияния).
- Установление контакта и правила первого впечатления, уверенное поведение. Факторы, влияющие на установление доверия.
- Прояснение запроса, ключевые навыки, помогающие менеджеру точно определить потребности клиента.
- Этап презентации (представление товара языком выгод и преимуществ, психологические аспекты влияния на клиента на этапе презентации). Модель AIDA, вы подход, презентационные цепочки.
- Ролевая игра на представление товара. Разбор ролевой игры.
- Этап преодоления возражений (переговорный аспект работы менеджера по продажам: неценовые возражения, возражения по цене, позиционный торг).
- Этап завершения продажи. Профилактика срывов.
- Управление собственным эмоциональным состоянием и эмоциями собеседника.
- Как реагировать на жалобу клиента.
- Нестандартные ситуации продаж: прерывание коммуникации, отказ клиенту.
- “Трудные” случаи (агрессивный, конфликтный, высокомерный покупатель и др. случаи нестандартных ситуаций продажи).

### ■ Модуль IV. Методический тренинг «Командообразование» (18 акад. часов)

- Осознание отсутствия командного взаимодействия – игра «Выиграй, сколько сможешь». Помещение группы в состояние когнитивного диссонанса.
- Принципы, на которых строится командное взаимодействие.
- Конструирование игрового взаимодействия в тренингах командообразования.
- Целеполагание в тренинге по командообразованию. Выявление различий и разногласий. Конфликты, ценностные конфликты.
- Формирование чувства команды – игра «Организационное моделирование».
- Инструменты формирования приверженности команде.
- Работа с продуктами мозговых штурмов и лабораторий. Определение фактов, интерпретаций и стиля подачи.
- Приемы эмоционального сплочения коллектива

## Модуль V. Ораторское искусство (9 акад. часов).

- **Цель речи**
  - Корректная постановка цели речи в зависимости от типа аудитории. Выбор стиля речи.
- **Техника речи**
  - Постановка фонационного дыхания
  - Голос: сила, полетность
  - Артикуляция: гимнастика
  - Интонация: выразительность
- **Методы преодоления волнения.**
  - Природа волнения. Работа по преодолению волнения.
- **Личная неуязвимость лидера**
  - Стратегия неуязвимости – пропускание стрел врагов сквозь себя. Роль телесных симптомов и неуязвимость. Приемы личной неуязвимости (метод выпаривания, работа с блоками тела, распознавание и блокирование манипуляций).
- **Постановка позы и жестикуляции. Раскрепощенность.**
  - Взаимосвязь моторики, речи и эмоционального настроения. Ораторская поза.
  - Принципы жестикуляции. Отсечение нефункциональной жестикуляции.
  - Мимика. Раскрепощенное поведение (ролевая игра).
- **Логика публичного выступления.**
  - Основные приемы вступления, заключения и разворачивания главной части.
- **Техника установления контакта и поддержания внимания.**
  - Психофизиологические механизмы внимания. Приемы привлечения и удержания внимания. Способы восстановления утраченного внимания. Вовлечение.
- **Самостоятельное развитие навыков.**
  - Способы самостоятельного развития навыков. Формирование пакета индивидуальных задач.

## **Модуль V. Стресс-менеджмент. Профилактика синдрома выгорания. (9 академических часов).**

- Синдром «выгорания», его ранние признаки, особенности и факторы риска.
- Факторы риска «выгорания» в Вашей организации.
- Восполнение дефицита поддержки, приводящего к синдрому «выгорания».
- Повышение работоспособности, профессиональной продуктивности и творческого потенциала сотрудников.
- Повышение самооценки, собственной значимости и профессиональной мотивации.
- Сохранение у сотрудников чуткости и отзывчивости к клиентам.
- Повышение способности успешно разрешать личные и профессиональные проблемы. Предупреждение конфликтов.
- Техники понижения уровня агрессии, раздражения и тревожности.
- Повышение удовлетворения от работы.
- Устранение трудностей управления своей жизнью.
- Расширение возможностей использования имеющегося личностного потенциала.
- Сбалансирование потенциальных возможностей профессионала и социальных условий его деятельности.
- Техники восполнения ресурсов.
- Навыки понижения стрессогенности внешних ситуаций на работе и в повседневной жизни.
- Повышение стрессоустойчивости. Отработка навыков управления стрессом.

## **Модуль VI. Технологии коучинга в тренинге (14 академических часов)**

- Суть коучинга. Три составные части коучинга. Модель GROW.
- Использование элементов коучинга в работе с участниками тренинга. Целеполагание в стиле коучинг. Работа с ограничивающими убеждениями участников.
- Конструирование коуч-сессий и групповых работ при решении организационных задач (коучинг, команд и проектных групп).
- Разбор кейса «Творческие люди» (моделирование диагностического интервью с заказчиком, и отработка конструирования и проведения группового коучинга).

## **Модуль VII. Диагностическое интервью с внутренним и внешним заказчиком (6 академических часов)**

- Тренер «эксперт» и тренер «официант». Распределения зон ответственности между Тренером и Заказчиком.
- Динамическая фасилитация на тему: как дать заказчику то, что ему нужно, а не то, что он хочет.
- Диагностическое интервью с Заказчиком. Методы коучинга при выявлении потребностей. Модель «GROW». Цель компании и цель тренинга. Согласование целей обучения со стратегическими целями Компании.
- Виды вопросов используемых в диагностическом интервью.
- Разбор кейса и ролевая игра «Диагностическое интервью с Заказчиком»

## **Консультация по подготовке к демонстрационному семинару (4 академических часа)**

## **Модуль VIII. Демонстрационный тренинг (18 академических часов)**

- Проведение демонстрационного тренинга – 2 дня.
- В конце первого и второго дня: анализ проведенного завершающего тренинга, обратная связь.
- Групповое и индивидуальное консультирование куратора курса.
- Вручение свидетельств, фуршет.

## Ведущие



**Чигирев Роман Борисович** – главный консультант по маркетингу, логистике и управлению продажами. Бизнес-тренер, Коуч. Сертифицирован как бизнес-консультант Фондом «Национальный Форум» (США) и Университетом «Флорида Атлантик Юниверсити», За 20 лет профессиональной деятельности провел 400 семинаров, обучил 12000 собственников, руководителей и менеджеров более 20 стран мира. Член Международной Ассоциации Руководителей по Маркетингу и Сбыту.



**Гетманский Константин Викторович** - ведущий консультант УЦ «Школа Тигров» по личной эффективности. Сертифицированный бизнес-тренер «Центральная Консультативная Группа». Сертифицированный коуч (Институт Коучинга г. Санкт-Петербург). Сертификат в области характерологии (Консалтинговая компания Н.Т.К. г. Москва); Организационным расстановкам (Институт консультирования и системных решений г. Москва). Эмоциональному интеллекту («Креативные технологии консалтинга» г. Москва)

**Селькова Ольга Николаевна** – психолог–Консультант, практикующий психолог, сертифицирована Австрийской консалтинговой компании OSB, сертификаты по арт–терапии «Исцеление как искусство», специалист по конфликтологии (С. Петербург), сертификат по позитивной психотерапии «Positive psychotherapy, Family Therapy, Transcultural Psychiatry&Psychosomatic Medicine» профессор Н. Пезешкян, специалист по психосинтезу, символдраме и кризисной психологии.



**Стоимость курса 57.000 р. – 74.000 р. (в зависимости от срока регистрации).**

Возможна оплата в рассрочку.

Для участия в курсе необходимо оплатить регистрационный взнос - 10% от стоимости всего курса (учитывается, как оплата за последний модуль).

При единовременной оплате полной стоимости курса – скидка 5%.