

Тренинг Егора Кудаква для тренеров «Научить ученого. Как обучать взрослых людей, используя интерактивные методики краткосрочного обучения»

Введение

Чтобы стать тренером, нужно научиться брать знание или навык и превращать его в эффективную тренерскую программу, а затем этот тренинг проводить и оценивать. Данное обучение опирается на 3 главных компетенции тренера, без которых эффективный тренинг невозможен: методические, коммуникативные и организационные.

Цель обучения

Научиться эффективно обучать взрослых людей.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Научатся создавать эффективные программы краткосрочного обучения.
- Узнают особенности обучения взрослых людей и способы их мотивации к обучению.
- Освоят основные методы обучения (упражнения, инфо-блоки, дискуссионные методы).
- Познакомятся с ключевыми навыками коммуникации с группой (эффективные вопросы, техники активного слушания, конструктивная обратная связь, работа со сложными участниками).
- Научатся оценивать эффективность тренинга.
- Отработают и закрепят все эти навыки на практике.

В программе тренинга

Методические компетенции тренера: как сделать так, чтобы взрослые люди чему-то учились.

Ритуальные тренерские процедуры.

- Способы знакомства.
- Принципы и форматы сбора ожиданий.
- Постановка правил работы, их виды.
- Приемы эмоционального включения группы в работу.

Лабелизация: как создать мотивацию к обучению.

- Тест на осознание зон развития участников тренинга для тренеров.
- Способы создания мотивации к обучению.
- Риски применения лабелизации.

Как взрослые учатся: модели и методы обучения.

- Специфика обучения взрослых людей.
- Модели эффективного обучения взрослых.
- ✓ Зона комфорта / дискомфорта / риска.
- ✓ Лестница компетентности.
- ✓ Цикл Колба.
- Методы обучения.
- ✓ Информационные методы (лекция/презентация, демонстрация, выступления приглашенных гостей).
- ✓ Дискуссионно-аналитические методы (групповая дискуссия, лекция-дискуссия, дебаты, мозговой штурм, сессия вопросов и ответов, видеопозказы, «Аквариум»).
- ✓ Практические методы (упражнение, кейс-метод, ролевые/деловые игры, индивидуальные письменные задания, видеоразбор, конструктивная обратная связь).

Коммуникативные компетенции: как разговаривать с группой.

Невербальная коммуникация.

- Восприятие невербальных сигналов участников.
- Управление интонацией, мимикой, жестами.
- Упражнения на тренировку голоса и дикции.

Эффективные вопросы.

- Виды вопросов, их цели и применение в тренинге.
- Тренировка использования открытых вопросов как инструмента обучения.
- Техники активного слушания: обзор и упражнения на отработку.

Конструктивная обратная связь.

- Правила обратной связи.
- Форматы конструктивной обратной связи участниками друг другу.

Работа со сложными участниками.

Организационные компетенции: как организовать тренинг.

Этап технической подготовки.

- Модель «До - Во время – После».
- Чек-лист УМОРА.
- Тренерский портфельчик.
- Анонс тренинга.

Разработка программы тренинга – 5 шагов.

- Постановка цели.
- Зарисовка основных блоков.
- Выбор методов обучения.
- Написание подробного внутреннего плана.
- Подготовка раздаточных материалов.

Разговор с Заказчиком и оценка эффективности тренинга.

- Способы определения потребности Заказчика.
- Методы выявления потребностей участников (способ «Кто они и кто они не»).
- Модели оценки эффективности тренинга (ADDIE, Киркпатрик).

Методы проведения

Каждая компетенция рассматривается с трех сторон. При изучении участникам предлагается:

1. **Описание** компетенции: где и для чего используется, из чего состоит, почему важна или не важна (теория).

2. **Упражнение**, с помощью которого можно потренировать или проверить себя (практика).
3. **Готовые инструменты**, которые можно применять даже без адаптации.



Формат тренинга

- Три дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Тренинг ведёт Егор Кудakov – бизнес-тренер, практик с опытом тренерской работы и консультирования более 15 лет. Программа обучения опирается на опыт автора в подготовке и проведении тренингов и фасилитационных сессий для сотрудников, менеджеров и топ-менеджеров более 100 компаний, общественных организаций и университетов, среди которых: «Норильский никель», «Газпромнефть», «МТС», «Сбербанк», «X5 Retail Group», «Российский Красный Крест», «СПбГУ».

Автор разрабатывает и ведёт программы форумов и конференций, среди которых: ежегодная международная конференция «Белые ночи фандрайзинга» (9 конференций, 400 участников в 2016 году), форумы СПб Фонда Инвестиционно-строительных проектов Санкт-Петербурга (7 форумов для директоров и управляющих музейными комплексами СЗФО).

Егор является разработчиком и преподавателем онлайн-курсов и MOOC, создал и координирует дистанционную образовательную площадку «Центра РНО».

Данный тренинг представляет собой обобщение опыта автора, а также содержит классические общепризнанные работающие модели и методы краткосрочного интерактивного обучения взрослых.