

Szkolenie dla trenerów biznesu (TT)

Szkolenie

Jak sprawić, aby sztuka szkolenia stała się naszą pasją.

Przeprowadziłem dotychczas ponad 600 dni szkoleniowych, głównie z obszarów finansów, controllingu i budżetowania a także zarządzania ryzykiem, czyli kompetencji tzw. twardych. Z biegiem lat zauważyłem, jak na coraz lepsze wyniki moich szkoleń oraz na rosnącą percepcję moich uczestników wpływają między innymi dobra sztuka prezentacji i wysoka interaktywność na szkoleniach. Ciągle się rozwijam i doskonalam się jako trener biznesu. Obecnie nadal szkolę w „twardych” obszarach, ale również dzielę się swoją wiedzą, praktyką i umiejętnościami trenerskimi; praktyk dla praktyków.

Na szkoleniu dla trenerów biznesu pokazuję na swoim przykładzie, dlaczego odnoszę sukcesy jako trener. Szkolenie ma dwie równoległe warstwy: formalną i metapoziom. W pierwszej, stosując różnorodne techniki i ćwiczenia, prowadzę szkolenie przekazując objętą niniejszym programem treść „twardą”, w drugiej zaś omawiam z uczestnikami każdy swój wcześniejszy krok; to bardzo rozwija, polecam. Jest też moją zasadą, iż stosując rozliczne ćwiczenia pokazuję najpierw zagadnienie na sobie, uważam bowiem że nic ta dobrze nie inspirowe jak własny przykład.

Nie twierdze, że moje techniki i zachowania są dla każdego innego trenera najlepsze i jedyne możliwe. Ale uważam, iż skoro się sprawdzają w moim przypadku to warto je poznać i rozważyć jako istotny punkt odniesienia. Dodatkową, zaletą mojego szkolenia dla trenerów jest czas poświęcany na wymianę doświadczeń i praktyk pomiędzy uczestnikami poprzez moderowane dyskusje i prezentacje.

GRUPA DOCELOWA:

- Praktykujący trenerzy biznesu
- Początkujący trenerzy biznesu
- Osoby współpracujące i oceniające trenerów
- Prelegenci i wykładowcy szukający inspiracji do interaktywności
- Menadżerowie i specjaliści chcący rozwinąć swoje umiejętności komunikowania się

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:

- Poznanie, w intensywny ale przyjemny sposób, interaktywnego podejścia do sztuki szkolenia
- Przećwiczenie podstawowych zasady komunikacji i prezentacji
- Rozwój skutecznej wypowiedzi, przełamywanie barier w komunikowaniu się
- Przećwiczenie i analiza procesu budowania relacji pomiędzy trenerem a uczestnikami
- Omówienie całości zagadnień związanych przebiegiem szkolenia
- Podniesienie umiejętności trenerskich
- Wymiana doświadczeń z praktykami szkoleń: trenerem i uczestnikami
- Inspiracja do dalszego samodoskonalenia się w sztuce szkolenia

METODY PRACY:

W szkoleniu tym wykorzystuje się metod pracy, które można podzielić na trzy różne grupy:

- Podstawowe -wykłady interaktywne, analiza przypadku, moderowane dyskusje,
- Warsztatowe -prezentacje i samoocena uczestników,
- Analityczne -obserwacja i wspólna bieżąca analiza technik stosowanych przez trenera oraz autorska dynamiczna metoda przeplotu.

PROGRAM:

2 dni = 16h, 1h=45 min

Wstęp

- Preforming
- Poznanie się
- Kontrakt i oczekiwania
- Rola fazy rozpoczęcia szkolenia „twardego”
- Intro - zasady odróżniania się

Sztuka prezentacji

- Podstawy dobrej komunikacji
- Prowadzenie oczu
- Struktura wypowiedzi
- Czas wypowiedzi
- Kontrast

Cel szkolenia „twardego”

- Cel biznesowy szkolenia
- Szkolenia miękkie a szkolenia twarde
- Cele i sens uczestnictwa w szkoleniach
- Autorytet i kształtowanie trenera
- Trener liderem i moderatorem

Proces grupowy

- Fazy procesu w różnych scenariuszach
- Trener a kryzys
- Efektywność w procesie grupowym
- Proces grupowy na szkoleniu „twardym”
- Proces grupowy na cyklach szkoleniowych

Interaktywność

- Maksymalizacja percepcji poprzez formę przekazu i emocje
- Nastawienie na trenera i nastawienie na uczestników
- Budowanie kultury szkolenia
- Przekaz werbalny i poza werbalny, dynamika szkolenia
- Różnorodne metody przekazu i ich przeplot

Treść

- Kontrast, prosta treść i równowaga argumentów
- Słownik trenera biznesu
- Kształtowanie i rozwój „twardej” treści merytorycznej
- Materiały szkoleniowe i ich czytelność
- Prawa autorskie

Feedback

- Odbiór feedbacku
- Elementy sztuki negocjacji
- Przyspieszanie feedbacku
- Dawanie feedbacku
- Trudny uczestnik

Przerywniki

- Żarty i anegdoty
- Gadżety
- Techniki kamuflowania
- Sterowanie poziomem humoru

Geografia sali

- Wielkość i kształt sali
- Ustawienie stołów i akcesorii
- Komunikacja i przemieszczanie się
- Powietrze, temperatura i catering
- Praca z akcesoriami

Zakończenie

- Znaczenie podsumowanie szkolenia
- Rola zakończenia w pracy z zespołem
- Inspiracja do dalszego rozwoju
- Interpretacja ankiet
- Postworking