

ТРЕНИНГ ТРЕНЕРОВ

Развитие преподавательского мастерства

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 80 УЧЕБНЫХ ЧАСОВ

(48 аудиторных часов + 32 часа индивидуальной дистанционной работы на учебном портале).

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

- Познакомиться с основными аспектами профессиональной деятельности бизнес-тренера (бизнес-преподавателя).
- В ходе обучения по программе развить ключевые компетенции бизнес-преподавателя и научиться их совершенствовать на протяжении всей карьеры.
- Овладеть навыками разработки обучающих продуктов под потребность заказчика и с учетом конкретной целевой аудитории обучающихся.
- Развить способность применять на практике принципы, методы и технологии обучения взрослых как в классе, так и на рабочем месте («в поле»).
- Усовершенствовать собственные коммуникативные навыки.
- Усвоить правила и приемы эффективной работы со сложными участниками обучения.
- Научиться применять различные техники и инструменты повышения вовлеченности и активности слушателей.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

Внутрикорпоративные тренеры/преподаватели. Руководители подразделений, которые в процессе своей профессиональной деятельности обучают персонал. Сотрудники, не имеющие опыта проведения тренингов и мотивированные на получение навыков и компетенций бизнес-тренера.

Ожидаемые результаты:

- Обученные специалисты умеют профессионально создавать обучающие продукты под конкретные цели и задачи компании.
- Умеют грамотно подобрать формат, форму, методики и приемы обучения с учетом параметров аудитории и знают, как правильно разработать весь комплекс учебных материалов.
- Уверенно и эффективно проводят аудиторные и/или «полевые» занятия, повышают уровень компетентности работников компании и содействуют росту результативности обученного персонала.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ I ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ «БИЗНЕС-ТРЕНЕР». СОЗДАНИЕ ОБУЧАЮЩЕГО ПРОДУКТА

ТЕМА 1 Профессиональные компетенции бизнес-тренера

- Профессия бизнес-тренер (бизнес-преподаватель). Значение и влияние авторитета и личного бренда в профессии бизнес-тренер. Развитие навыков личного брендинга.
- Роль и задачи бизнес-тренера.
- Что должен знать и уметь профессионал, преподающий в бизнес-среде. Ключевые профессиональные компетенции бизнес-тренера:
 - психолого-педагогические компетенции;
 - компетенции в предметной области;
 - корпоративные компетенции;
 - отраслевые компетенции;
 - компетенции макроуровня;
 - личностные компетенции и их развитие: самоменеджмент, эмоциональный интеллект, коммуникативные навыки и другие.

ТЕМА 2 Основы обучения взрослых: принципы, методы, технологии

- Образование будущего: особенности и тренды.
- Виды, формы, форматы, методы, методики современного обучения. Обучение в классе и обучение на рабочем месте («в поле»).
- Особенности обучения взрослых. Свойства внимания, памяти, восприятия информации. Значение имеющегося опыта и компетенций обучаемых.
- Влияние методов обучения на вовлеченность и усвоение знаний. Критерии выбора методик и приемов обучения. Умение мыслить компетенциями и навыками. Принципы подбора методов обучения при аудиторном и «полевым» тренинге.

ТЕМА 3 От идеи к содержанию: создание обучающего продукта

- Определение целей и задач обучения: работа с заказчиком (ключевым стейкхолдером). Формулирование ожидаемых результатов обучения.
- Исследование и анализ целевой аудитории: ключевые характеристики, ожидания и мотивы обучающихся. Как это влияет на разработку тренинга.
- Формулировка темы обучения, написание программы. Создание архитектуры и дизайна обучающего курса.

Домашнее задание

1. Разработать план развития личного бренда (своего бренда бизнес-тренера).
2. Выбрать вид, форму, формат для вашего обучающего тренинга.
3. Определить цели и задачи обучения в соответствии с требованиями заказчика обучения.
4. Провести анализ целевой аудитории и описать характеристики, ожидания и мотивы обучающихся.
5. Сформулировать тему обучения, написать программу. Разработать архитектуру и дизайн обучающего курса.

МОДУЛЬ II ПОДГОТОВКА ОБУЧАЮЩЕГО КУРСА

ТЕМА 1 Разработка учебных материалов

- Подбор контента для обучающего тренинга.
- Выбор методик обучения: лекция, семинар, проблемная дискуссия, разбор кейсов, мозговой штурм, ролевая игра, деловая игра и др.
- Определение приемов работы с группой: фасилитация, модерация и др.
- Создание учебного пособия. Подготовка всех необходимых учебных материалов (заданий, тестов, упражнений, инструкций и пр.)
- Разработка визуальных средств обучения: презентации (слайдов), наглядных материалов.
- Сетка или матрица тренинга. Создание пошагового плана обучения с таймингом и раскадровкой. Матрица аудиторного и «полевого» обучения.
- Связующие элементы процесса обучения. Упражнения для поддержания энергии группы, фокусировки внимания обучающихся, разминочные техники и др.
- Особенности разработки полевого тренинга. Принципы, правила, методы.

Домашнее задание

1. Подобрать необходимый контент и разработать учебные материалы по выбранной вами теме обучения.
2. Подобрать соответствующие методики и приемы для вашего обучающего курса.
3. Подготовить учебное пособие.
4. Разработать визуальные средства обучения
5. Создать пошаговый план обучения с таймингом и раскадровкой.

МОДУЛЬ III ПРОВЕДЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ

ТЕМА 1 Работа с аудиторией: проведение обучающего тренинга

- Групповая динамика: стадии и этапы. Управление групповой динамикой. Потребности участников и действия тренера на разных этапах группового процесса.

- Вступительная часть: как привлечь внимание аудитории и настроить на продуктивную работу.
- Основная часть: изложение материала
 - ораторское мастерство бизнес-тренера: красноречие, голос, дикция, интонация, жесты, мимика, дар убеждения как искусство взаимодействия с аудиторией;
 - навыки работы с техническими средствами обучения и учебными материалами;
 - сложные слушатели и правила взаимодействия с каждым типом сложных слушателей.
- Заключительная часть: как подвести итоги и завершить тренинг. Выдача домашнего задания, дополнительной литературы и другие аспекты завершения обучения. Подготовка участников к процедуре оценки знаний.
- Особенности проведения полевого тренинга. Принципы, правила, методы.

ТЕМА 2 Оценка и анализ результатов обучения

- Подбор методик и приемов промежуточной оценки уровня усвоения материалов обучения участниками.
- Разработка процедуры итоговой оценки полученных знаний: как подготовить и провести эффективный экзамен, зачет, защиту итогового проекта. Методы и подходы. Описание критериев оценки.
- Анализ результатов оценки и принятие решений в соответствии с ними:
 - сравнение результатов с изначально поставленными целями и задачами обучения;
 - оценка эффективности применения выбранных методов, методик и приемов обучения.
- Самосовершенствование в работе бизнес-преподавателя:
 - собственная оценка качества взаимодействия с аудиторией. Сбор и анализ обратной связи от обучаемых;
 - определение компетенций, требующих улучшения и работа над их развитием.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ:



ИРИНА ЛЫСКОВИЧ

Директор БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программы Executive MBA, преподаватель кафедры менеджмента.

Член научной комиссии по менеджменту СПбГУ. Член консультационного совета ИБДА РАНХиГС.

Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики. Опыт создания и управления образовательным бизнесом более 20 лет. Организатор первой ESG-конференции в Республике Беларусь «ESG и устойчивое развитие: готов ли белорусский рынок к этому?».

Образование:

Профессиональная переподготовка, Executive MBA. Стратегический менеджмент: глобальная повестка, Санкт-Петербургский государственный университет, 2022–2024. Аспирантура, Профессиональная педагогика, Республиканский институт профессионального образования, 1999–2001. Диплом специалиста, специальность «Экономическая география», Белорусский государственный университет, 1989–1995.

Участник глобальных форумов и конференций:

2020 EFMD Conference for Deans and Directors General, «Managing Impact», SDA Bocconi School of Management in Milan.
28th CEEMAN Annual Conference, 2020.

2021 EFMD Conference for Deans and Directors General, «Finding balance» IE Business School in Madrid.

2022 EFMD Conference for Deans and Directors General, «Redefine the (im)possible», Frankfurt School of Finance and Management in Germany.
2022 PRME Global Forum.

2023 EFMD Conference for Deans and Directors General «What if...? Reimagining the role of business schools in 2030», IE Business School in Madrid.

2024 Форум партнеров Санкт-Петербургского государственного университета к 300-летию Санкт-Петербургского государственного университета.

2024 EFMD Conference for Deans and Directors General «Keeping up with transformation – Thriving in an evolving landscape», University of Amsterdam, Economics & Business.

2025 EFMD Conference for Deans and Directors General «Leading in times of disruption», Católica Lisbon School of Business and Economics.

Сфера научных интересов:

предпринимательство, стратегическое управление, трансформационное лидерство.



АНАСТАСИЯ ДУДКО

Более 15 лет управленческого опыта в международных компаниях – Deloitte, A1 (финансы, стратегический менеджмент, проектное управление). Сертифицированный фасилитатор командных и стратегических сессий. Сертифицированный карьерный и командный коуч (по стандартам Международной Федерации Коучинга).

Бизнес-тренер: специализация – развитие лидерских компетенций, построение эффективных команд, эмоциональная компетентность, личная эффективность и управление энергией, коучинговые подходы в управлении людьми. Тренер по методике «Пути выхода из стресса» (Германия). Консультант компании JobEQ (Бельгия). Профессиональный трекер предпринимателей.

Образование:

1997, Белорусский государственный экономический университет. Диплом специалиста, специальность «Бухгалтерский учет в строительстве».

2008, Institute of Management accountants, США.

2017, Erickson Coaching University, Москва, сертифицированный коуч ICF (Международная Федерация коучинга).

2019, Erickson Coaching University, Москва, сертифицированный командный коуч ICF (Международная Федерация коучинга).

2019, Career Way, сертифицированный карьерный коуч ICF.

2019, KFG School, Украина, фасилитация: современные методы групповой работы.

2020, ICP Center, подготовка к сертификации Professional Certified Coach.

Профессиональный опыт:

2002-2007 гг. – «Делойт и Туш», финансовый менеджер.

2008-2009 гг. – Представительство компании «Efes Trade», финансовый менеджер.

2009-2019 гг. – УП «Велком», начальник управления контроллинга.

с 2019 г. по настоящее время – консультант, фасилитатор командных и стратегических сессий, бизнес-тренер, коуч руководителей среднего и высшего звена.

С 2022 г. по настоящее время – преподаватель кафедры организационного поведения и управления человеческими ресурсами БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.



ИВАН КОЗЕЛ

Директор дирекции программ MBA и корпоративного обучения БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, преподаватель кафедры менеджмента.

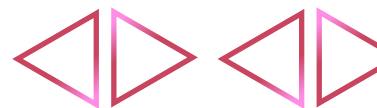
Образование:

Профессиональная переподготовка, Executive MBA. Стратегический менеджмент:

глобальная повестка, Санкт-Петербургский государственный университет, 2024–2026. Диплом инженера, специальность «Медицинская электроника», Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, 2004.

Дополнительное образование:

- «Создание презентаций в Microsoft PowerPoint» (Softline).
- «Создание презентаций и подготовка выступлений (MS PowerPoint)» (Высшая инженерная школа Санкт-Петербургского Политехнического Университета).
- «Разработчик электронных курсов» (Академия ISpring).
- «Project Manager образовательного проекта» (SRC).
- «Методологии трансформации очного обучения в смешанное» (SRC).
- «Train the Trainers» (БИЗНЕС-ШКОЛА XXI ВЕК-КОНСАЛТ).
- «Работа в Microsoft Excel» (Softline).
- «Бизнес-аналитика средствами Microsoft Excel, Power BI» (Softline).
- «Профессиональный рекрутинг» (БИЗНЕС-ШКОЛА XXI ВЕК-КОНСАЛТ).





ТАТЬЯНА ЧЕРДЫНЦЕВА

Первый заместитель директора
БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ,
руководитель и ведущий преподаватель
кафедры менеджмента, академический
директор программы MBA General.

Образование:

Профессиональная переподготовка, Executive MBA. Стратегический менеджмент: глобальная повестка, Санкт-Петербургский государственный университет, 2023–2025.

Диплом специалиста, специальность «Библиотечковедение и библиография», Белорусский университет культуры, 1994.

Профессиональный опыт:

Управление консультационными проектами по разработке и реализации стратегии бизнеса; реорганизации предприятия; реинжинирингу и оптимизации бизнес-процессов; проектированию и внедрению системы оценки, развития и обучения персонала; оптимизации систем стимулирования (грейдингованию, оплате труда по KPI).

Сфера научных интересов:

Стратегический менеджмент, Компенсационный менеджмент, Процессное управление.

Преподаваемые дисциплины:

Стратегический менеджмент, Операционный менеджмент, Hr-менеджмент.

ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

• МОДУЛЬ I

21.04 – 22.04

с 10.00 до 17.30

• МОДУЛЬ II

12.05 – 13.05

с 10.00 до 17.30

• МОДУЛЬ III

2.06 – 3.06

с 10.00 до 17.30

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, БЦ «XXI век»,
г. Минск, пр-т. Независимости, 169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника **3 420 BYN (НДС не взимается).**

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Свидетельство о повышении квалификации государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 694-31-87 (Viber, Telegram, WhatsApp)

+375 (29) 397-67-79

+375 (29) 700-67-79

+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

