

**Аннотация  
программы повышения квалификации  
«Бизнес-тренер»**

**Цель программы:** формирование профессиональных компетенций, необходимых бизнес-тренеру для работы в современной компании и для формирования инструментария для проведения эффективных тренингов с учетом конкретных запросов клиентов.

Слушатель, освоивший программу повышения квалификации, должен обладать следующими новыми компетенциями и/или компетенциями, подлежащими совершенствованию:

**Знать:**

- методологические и методические основы работы при разработке тренинговых программ;
- базовые техники бизнес-тренера;
- психологические и педагогические основы работы с участниками тренинговых и коуч-программ;
- требования к оформлению, представлению в устной и письменной форме результатов выполненной работы.
- особенности комплексного профессионального воздействия на уровень развития и функционирования познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуации в норме с целью гармонизации психического функционирования человека;
- требования к разработке новых средств воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром;

**Уметь:**

- активно общаться в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности;
- принимать ответственность за свои решения в рамках профессиональной компетенции, при выработке нестандартных решений в проблемных ситуациях;
- адаптироваться к новым ситуациям, переоценивать накопленный опыт, анализировать свои возможности;
- проектировать и реализовывать эффективные тренинговые и коуч-программы;
- эффективно воздействовать на уровень развития и функционирования познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуации в норме с целью гармонизации психического функционирования человека;
- разрабатывать новые средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром;
- эффективно выбирать и применять психологические технологии,

позволяющие осуществлять решения новых задач в различных областях профессиональной практики;

- принимать управленческие решения в условиях реально действующих производственных структур;
- оценивать эффективность интерактивных тренинговых программ и коучинга

**Владеть:**

- навыками эффективной риторики и профессионального общения;
- навыками формирования эффективного имиджа и репутации тренера и коуча;
- навыками определения качественного запроса на тренинговые и коуч-программы;
- развитыми навыками в сфере психологии и педагогики обучения и развития взрослых;
- развитыми навыками проведения интерактивных обучающих программ бизнес-тренинга и коуч-сессий.

**Категория слушателей:** лица, имеющие высшее или среднее профессиональное образование.

**Форма обучения:** очная, с применением дистанционных технологий

**Краткая программа курса:**

**Модуль 1. Основы бизнес-тренинга.** Понятие бизнес-тренинга: цели, задачи, принципы. Роли и обязанности бизнес-тренера. Отличие тренинга от лекции и коучинга. Этапы разработки и проведения тренинга.

**Модуль 2. Разработка тренингов.** Методы анализа потребностей компании и участников. Построение структуры тренинга: цели, задачи, модули. Подготовка учебных материалов (раздаточных материалов, презентаций и пр.). Адаптация программ под разные уровни и типы участников (руководители, сотрудники и новички).

**Модуль 3. Методики и техники обучения взрослых (андрагогика).** Особенности обучения взрослых: мотивация, восприятие, вовлечение. Принципы активного обучения. Игровые методики и интерактивные упражнения. Применение кейсов и ситуационных задач для бизнеса.

**Модуль 4. Навыки проведения тренинга.** Постановка целей и ожиданий. Мастерство публичных выступлений: голос, язык тела, харизма. Управление групповой динамикой. Техники активного слушания и взаимодействия с участниками. Работа с "трудными" участниками и группами.

**Модуль 5. Модели и техники коучинга.** Отличие коучинга от тренинга. Основные коучинговые модели (GROW, SMART, и др.). Техники задавания вопросов и активного слушания. Построение доверительных отношений в процессе коучинга.

**Модуль 6. Оценка эффективности тренинга.** Методы оценки эффективности тренингов: модели Киркпатрика, ROI (возврат инвестиций).

Анкетирование участников. Посттренинговое сопровождение: поддержка и контроль изменений.

**Модуль 7. Управление стрессом и эмоциональным выгоранием.** Методы предотвращения эмоционального выгорания у бизнес-тренеров. Стратегии управления стрессом во время тренингов. Личная эффективность и баланс работы и отдыха.

**Модуль 8. Инструменты цифрового обучения и онлайн-тренингов.** Использование онлайн-платформ для проведения тренингов (Zoom, Яндекс-телемост, Moodle и др.). Тренинг в гибридных и дистанционных форматах. Интерактивные технологии для онлайн-тренингов (опросы, викторины, виртуальные доски). Как сохранить внимание и вовлеченность в онлайн-формате.

**Модуль 9. Продвижение тренинговых услуг.** Как стать успешным бизнес-тренером на рынке. Основы личного брендинга для тренеров. Маркетинг и продвижение своих услуг. Работа с корпоративными заказчиками и индивидуальными клиентами.

**Модуль 10. Психология влияния и убеждения.** Основы убеждающего воздействия в бизнес-тренинге. Применение психологических техник влияния (методы Cialdini и др.). Построение доверия и авторитета тренера. Управление возражениями и сопротивлением.

**Модуль 11. Работа с межкультурными группами.** Особенности межкультурного взаимодействия. Как учитывать культурные различия в обучении. Построение тренингов для международных команд.

**Модуль 12. Тайм-менеджмент для бизнес-тренеров.** Эффективное планирование и управление временем. Распределение задач и делегирование. Приемы повышения продуктивности в подготовке и проведении тренингов.

**Итоговая форма контроля:** подготовка и презентация собственной модели тренинга.

**Кадровое обеспечение:** образовательный процесс реализуют профессорско-преподавательский состав Санкт-Петербургского филиала, а также приглашенные специалисты-практики.

По итогам обучения слушатель получает **удостоверение о повышении квалификации установленного образца.**