

Утверждаю:

Директор НОУ ДПОВ
УЦ «Кадровик Плюс»
Лоскутова С.В.
14.06.2016г.



Частное образовательное учреждение
дополнительного образования
Центр повышения квалификации «Кадровик Плюс»

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«КОМПЛЕКСНЫЙ КУРС ПОДГОТОВКИ ТРЕНЕРОВ»

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

Контингент обучаемых	лица старше 16 лет
Форма обучения:	очная, с применением дистанционных технологий
Минимальный уровень образования, принимаемых на обучение:	Среднее профессиональное Высшее профессиональное
Срок обучения:	112 академических часов
Завершающая форма обучения	Зачет
Квалификация	не присваивается

№	Наименование разделов	Всего
I. Программа «Корпоративный тренер»		
1	Блок 1. Выявление потребностей в обучении <ul style="list-style-type: none"> Анализ запроса на обучение в соответствии с целями компании Предтренинговая диагностика участников Формирование учебных групп 	4
2	Блок 2. Разработка программы тренинга <ul style="list-style-type: none"> Основные компоненты тренинга: целевая аудитория, тема, цель и задачи обучения, опорный материал, организация обучения, планируемый результат Особенности обучения взрослых. Цикл Колба и структура учебного модуля Структура тренинга. Этапы проведения: открытие, рабочая часть, завершение 	8
3	Блок 3. Эффективное использование методов обучения <ul style="list-style-type: none"> Требования к учебной среде, обеспечивающей оптимальный результат обучения Дизайн тренинга: принципы создания Формы работы на тренинге: деловые, ролевые и модельные игры; упражнения; видеоанализ, case study; мозговой штурм; мини-лекция; разминки Способы и приемы интерактивной презентации материала 	8
4	Блок 4. Работа тренера с группой <ul style="list-style-type: none"> Роли и функции тренера в группе Индивидуальность участников и характеристики группы Установление контакта с аудиторией: как вовлечь участников в процесс Управление групповой динамикой Соппротивление: симптомы, источники, технология работы Обратная связь как инструмент работы тренера с группой 	8
5	Блок 5. Методическое обеспечение тренинга <ul style="list-style-type: none"> Оформление программы Составление сценария тренинга Разработка материалов для участников 	8
6	Блок 6. Оценка эффективности обучения <ul style="list-style-type: none"> Методика оценки результатов тренинга (модель Д.Киркпатрика) Отчет о проведенном тренинге Посттренинговое сопровождение результатов. 	8
7	Блок 7. Защита проектов по корпоративному обучению: участники представляют программы тренингов для сотрудников компании	4
	ИТОГО	48
I. Программа «Тренер по продажам»		
1	Блок 1. Тренер в отделе продаж <ul style="list-style-type: none"> Роль и место тренера в отделе продаж Влияние обучения на результаты в продажах. Задачи тренера Что должен знать и уметь тренер по продажам 	4
2	Блок 2. Профессиональный рост менеджера по продажам <ul style="list-style-type: none"> Кто и почему идет в продажи. Как оценить потенциал новичка. Типы продавцов. Кто такие «непродавцы» и как их выявить Факторы успеха в продажах: знания, умения, установки Особенности мотивации продавцов Становление новичка в продажах: адаптация; типичные трудности; кризисы; лидерство; стагнация Организация обучения продавцов на всех уровнях 	4
3	Блок 3. Подготовка и проведение тренингов по продажам <ul style="list-style-type: none"> Выявление потребностей в обучении Подготовка к тренингу: постановка цели и задач обучения; выбор учебной программы, оптимального времени проведения и количества участников; формирование группы Этапы тренинга: открытие, рабочая часть, завершение Содержание обучения продажам: чему учить продавца в компании Формы работы на тренинге: игры; упражнения; видеоанализ, case study; мини-лекция; разминки 	8

4	Блок 4. Тренируем навыки продаж <ul style="list-style-type: none"> • Навык и его формирование • Условия успешного обучения навыку • Способы формирования и отработки навыков продаж: формирование первого впечатления; управление контактом; вопросные технологии и «активное слушание»; определение потребностей Клиента; презентация; работа с возражениями; заключение сделки • Стратегические навыки продавца: управление продажами (анализ клиентской базы, распределение личных ресурсов, планирование работы) • Обучение навыкам телемаркетинга (продажи по телефону) • Оценка эффективности обучения и поддержка результатов 	8
5	Блок 5. Работа тренера с группой <ul style="list-style-type: none"> • Роли и функции тренера в группе • Установление контакта с аудиторией: как вовлечь участников в процесс • Управление групповой динамикой • Сопротивление: симптомы, источники, технология работы • Обратная связь участникам группы • Работа тренера с командой продавцов 	8
ИТОГО		32
III. Программа «Тренер по продукту»		
1	Блок 1. Эффективное продуктивное обучение в Компании <ul style="list-style-type: none"> • Цель и задачи продуктового обучения в Компании • Подготовка к занятию: анализ и структурирование информации; составление опорных материалов • Структура и план занятия • Планирование времени обучения 	8
2	Блок 2. Взаимодействие тренера с группой <ul style="list-style-type: none"> • Открытие тренинга и установление контакта с аудиторией • Особенности обучения взрослых • Требования к учебной среде, обеспечивающей оптимальный результат обучения • Трудные ситуации на тренинге 	8
3	Блок 3. Способы и приемы обучения <ul style="list-style-type: none"> • Как управлять вниманием участников • Навыки публичного выступления в работе тренера • Интерактивная презентация • Упражнения и ролевые игры в тренинге • Проведение тестовых заданий и представление результатов • Правила профессиональной обратной связи 	4
4	Блок 4. Завершение обучения <ul style="list-style-type: none"> • Подведение итогов • Анализ результатов работы группы • Завершение тренинга 	4
ИТОГО		24
IV. Защита курсовой работы		
ВСЕГО		112