



Интенсивный практический тренинговый курс

"ШКОЛА ТРЕНЕРОВ Марины Шорец"

22 ноября – 15 декабря 2019

48 часов / 6 дней = 2 сессии по 3 дня

(последняя группа в 2019 году!)

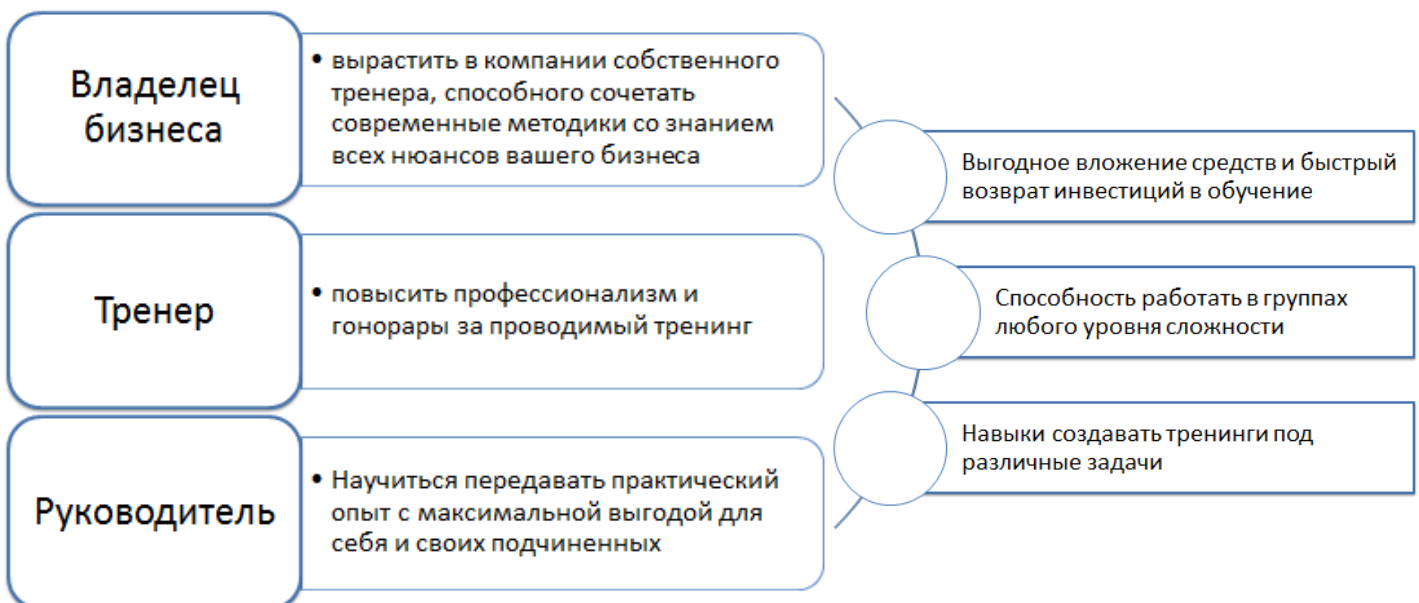
- Научим работать на высоком уровне профессионализма.
 - Обучим инновационным технологиям в бизнес-обучении.
 - Отрабатываем передовые тренерские навыки.

Компании-лидеры нуждаются в профессиональных корпоративных бизнес-тренерах. Основная задача бизнес-тренера - быть «катализатором» развития.

Гибкие технологии, быстрый темп развития, инновационные подходы, командная работа – именно бизнес-тренер помогает сотрудникам компании быть в тонусе, работать на самом верхнем уровне требований и их возможностей.

Бизнес-тренер - это профессия для тех, кто умеет побеждать сам и умеет вдохновить к победе других. Это профессия для Вас! Мы поможем освоить эту передовую профессию!

Для кого полезен данный курс:



Участники: собственники компаний, руководители высшего и среднего звена, внутренние корпоративные тренеры, бизнес-психологи и все желающие, которые хотят успешно освоить профессию тренера и эффективно обучать персонал в своей компании.

Полная программа курса в 3 этапа её проведения:



1.

Подготовка и анкетирование участников курса

2.

Практический курс с отработкой тренерских навыков и экзаменом

3.

Поддержка во внедрении: ТРИ месяца по окончании

1 этап: ПОДГОТОВКА И АНКЕТИРОВАНИЕ УЧАСТНИКОВ КУРСА

- Определение уровня имеющегося опыта, знаний и компетенций участников.
- Постановка целей и личных задач на предстоящее обучение, ожиданий и пожеланий к окончательному наполнению программы курса.
- Подготовка практических кейсов для проведения тренинга.

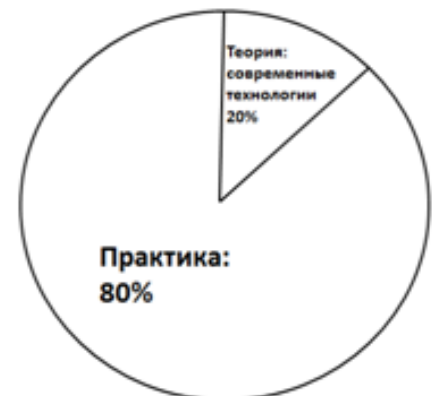
На основании 1 этапа подготовки будет уточнена окончательная программа курса.

2 этап: Практический тренинговый курс ШКОЛА ТРЕНЕРОВ Марины Шорец = 2 учебные сессии / 6 тренинговых дней / 48 учебных часов

Это не просто хороший тренинговый курс, а **СИСТЕМНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА В 3 ЭТАПА**, адаптированная под ваши потребности, специфику и задачи. **ПРАКТИКА И РАБОТАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ!**

Это интерактивная форма обучения с активной практикой: информационные блоки и инновационные методики, практические упражнения и работа с практическими кейсами, домашние задания, мозговые штурмы, работа над ошибками, обратная связь и ответы на актуальные вопросы...

Все участники активно вовлечены в процесс обучения!



В ПРОГРАММЕ БИЗНЕС-КУРСА:

1 СЕССИЯ (3 дня): ОБУЧЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Тема: ИДЕОЛОГИЯ БИЗНЕС ОБУЧЕНИЯ

- Взаимосвязь результатов компании от обучения. Система и подход к обучению.
- Инструменты усиления мотивации сотрудников компании с помощью тренингов.
- Социальные и психологические механизмы обучения.
- Особенности обучения взрослых. Мироззрение.
- Влияние на мироззрение (участников) для изменения поведения (работы).
- Навыковые тренинги. Ценностные тренинги. Тренинги отношений.

Тема: РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ В ОБУЧЕНИИ

- Тренды современного бизнес-обучения.
- Процессный подход и обучение как инструмент управления компетенциями.
- Индивидуальные карты компетенций сотрудников. Как определить недостающие.

Тема: ПЛАНИРОВАНИЕ И ПОДГОТОВКА ТРЕНИНГА

- Сетка и дизайн тренинга: ремесло и творчество.
- Сетка тренинга. Варианты создания сетки, работа по сетке.

- Наполнение сетки тренинга упражнениями. Источники новых упражнений.
- Адаптация методик и упражнений под специфику компании.
- Эффективность тренинга в зависимости от выбранной методики.

Тема: WELCOME! ТРЕНИНГ. УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ

- Основные задачи WELCOME! Тренинга.
- Ключевые составляющие успешного Welcome тренинга, ответственность тренера.
- Подбор ведущих тренинга из сотрудников. Разные форматы Welcome тренинга.

Тема: ТРЕНИНГ ПРОДАЖ: ОБУЧЕНИЕ ФРОНТМЕНОВ

- Взаимодействие с заказчиком тренинга. Формулировка целей и задач.
- Базовый тренинг по продажам: пять этапов продаж.
- «Тренинг по СПИН» как элемент системы управления отношениями с клиентом.
- Связь обучения с CRM и бизнес-процессом «продажа».
- Работа на «материале заказчика». Адаптация тренинга под специфику работы компании.
- "Продажные" инструменты для тренинга продаж.
- Эффективность обучения торгового персонала компании. Измерение результатов.

Тема: ОБУЧЕНИЕ ПРОДАВЦОВ В МАГАЗИНЕ.

- Подбор продавцов для работы в магазине. Компетенции.
- Управление компетенциями компании через развитие компетенций.
- Повышение разрядов продавцов.
- Логистический подход в магазине, базовые элементы.

Тема: ЗНАНИЕ ПРОДУКТА КОМПАНИИ. MUST BE

- Особенности обучения по продукту.
- Сотрудничество с брэнд-менеджерами (товароведами) в продуктовом обучении.
- Обучение для формирования лояльности к продукту – золотой ключ к успеху компании.
- Умение говорить на языке клиента. Понимание выгод.

ДОМАШНЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

1. Выбор темы тренинга для второй сессии
2. Подготовка своего мини-тренинга на 1 час на заданную тему
3. Разработка подробных материалов для мини-тренинга: цель, сетка, метод.

2 СЕССИЯ (3 дня / 24 часа): ЧЕМОДАНЧИК ТРЕНЕРА

Тема: ПОРТФЕЛЬ МЕТОДИК

- Деловая ролевая игра. Алгоритм проведения.
 - Анализ поведения участников в ролевых играх.
- Наблюдение.
- Видеоанализ, как метод анализа поведения участников.
 - Метод кейсов. Самостоятельное создание кейсов.
 - Работа в мини-группах. Правильная формулировка задания.
 - Мозговой штурм. Нюансы для разных целей.
 - Аквариум, плюсы и минусы методики.
 - Фасилитация, модерация, групповой коучинг. Анализ различий в методах.
 - Разминка, как метод управления атмосферой и энергией группы. Проведение и место.



Тема: АКТУАЛЬНЫЕ БИЗНЕС ТРЕНИНГИ. ОСОБЕННОСТИ

- Тренинг для руководителей (управленческие навыки).
- Внедрение стандартов (розничные магазины, сеть кафе, заправки и т.д.).
- Психологические тренинги в бизнесе (конфликты, стресс, эмоциональный интеллект)

Тема: ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА ТРЕНИНГ ВЫЯВЛЯЕТ ПРОБЛЕМЫ В КОМПАНИИ.

- Работа с групповыми процессами на тренинге.
- Гибкое реагирование на особенности группы. Неожиданные ситуации в тренинге.
- Участники тренинга как часть компании. Понимание ограничений тренинга.
- Управление ожиданиями заказчика.
- Процессный, логистический, системный подходы в управлении.

3 этап: ПОДДЕРЖКА ВО ВНЕДРЕНИИ (+ сопровождение во внедрении знаний и формировании навыков (3 месяца после курса!):

- Очная супервизия: проведение тренинга.
- Заочная супервизия: анализ проведенного тренинга.
- Методическая помощь в создании нового тренинга.
- Личный коучинг тренера.

Каждый участник получает право на скидку 50% на следующие индивидуальные консультации по телефону/мессенджерах на протяжении трёх месяцев по окончании данного тренерского курса.

Кроме того, каждый участник получает право бесплатных консультаций по телефону / мессенджерах на протяжении трёх месяцев по окончании данного тренерского курса, а при очной консультации получает льготную стоимость консультации со скидкой 40 рублей!

По выполнению требований программы участники получают 2 документа:

- ☑ Именной Сертификат «Шорец Консалт» о прохождении программы курса (48 часов = 6 дней) с присвоением квалификации – ТРЕНЕР-ПРАКТИК.

Участникам курса предоставляются:

- Методические раздаточные материалы (рабочая тетрадь и ручка);
- Кофе-паузы, воду чай, кофе, печенье и пр. (пообедать можно рядом самостоятельно);
- Наглядная визуальная информация, слайды, текстовые, видео и аудио материалы;
- Практические кейсы и домашние практические задания, ответы на актуальные вопросы участников, обратная связь и тренерская поддержка.

Вы также получаете:

- Практику с первого часа курса для повышения качества и результативности ваших тренингов;
- Рабочие инструменты для проведения любого тренинга под запрос вашего бизнеса с адаптацией под специфику;
- Методики работы с группами, анализ сложных случаев из кейсов на практике;
- Достижение запланированного результата обучения в вашей компании на 100%!
- Лучшие практики по оформлению ваших рабочих тренерских материалов;
- Полезные слайды и упражнения в закрытой группе "Школа Тренеров Марины Шорец".



Автор и ведущий бизнес-курса:

МАРИНА ШОРЕЦ – практик в управлении, опытный бизнес-тренер, консультант, бизнес-психолог.

Директор и управляющий партнёр Компании "Шорец Консалт".

Руководитель компании учредителя "Ассоциации компаний консультационных услуг и бизнес-образования" (АККУБО).

Сертифицированный коуч «Swedish Institute» (Si.), Швеция, специализация: организационное консультирование.

Сертифицированный тренер «Partners» (Чехия).

Партнер Консалтинговой компании "HENEN International" (Нидерланды).

Образование: БГПУ им М.Танка (психология). Московский гештальт институт.

Институт экзистенциальной психологии и феноменологии. Открытый Британский Университет ("LINK" Международный институт менеджмента) и пр.

Профессиональный опыт: Обучение персонала - более 19 лет. Управление бизнесом - более 12 лет. Управление персоналом - более 17 лет. Провела около 1000 курсов, мастер-классов и тренингов по разной тематике: продажи, переговоры, менеджмент и пр.

Специализация: Автор и руководитель курса «ШКОЛА ТРЕНЕРОВ Марины Шорец», обучение бизнес- тренеров в открытом и корпоративном форматах с 2012 года.

Индивидуальный коучинг и управление карьерой. Психология бизнеса. Менеджмент и личная эффективность руководителей всех уровней управления. Управление переговорным процессом, коммуникациями и взаимодействием. Психология переговоров. Переговоры различного уровня сложности. Составление и внедрение корпоративных клиентоориентированных стандартов и др.

Сотни отзывов о работе Марины Шорец, которые мы можем вам предоставить!

В проведении курса – Мариной Шорец, возможно, будут добавлены под запрос – 1-2 опытных тренера-практика / эксперта в бизнес-обучении по различной специфике и опыту.



Наши клиенты:



И многие другие. Всего - сотни предприятий из разных сфер, которые нам доверяют!



Преимущества данного бизнес-курса:

- Большой опыт в подготовке тренеров. Сотни обученных нами тренеров и десятки ведущих белорусских компаний-клиентов в корпоративном обучении своих тренеров.
- Профессионализм и практический опыт Марины Шорец: психологическая подготовка и 3 психологических образования, тренерское обучение в Европе, большой практический опыт практической работы с белорусскими и иностранными компаниями. Сотни компаний клиентов из Беларуси и СНГ.
- Эффективно работающие тренерские методики дают превосходный результат в работе с любой группой, любого уровня сложности и специализации.
- Индивидуальный подход к каждому участнику, опыту, специфике и задачам.

Организационные моменты и стоимость участия:

Период проведения курса и даты сессий:	22 ноября – 15 декабря 2019 г.: <u>1 сессия</u> – 22, 23, 24 ноября 2019 (пятница–воскресенье) <u>2 сессия</u> – 13,14,15 декабря 2019 (пятница–воскресенье)
Продолжительность курса:	48 часов / 6 дней (2 сессии по 3 дня каждая)
График 1 дня курса:	10⁰⁰ – 17³⁰ (2 кофе-паузы и перерыв на обед)
Кол-во участников в группе:	4 – 10 чел. (малая группа, индивидуальный подход!)
Место проведения курса (уточняется):	г. Минск, ул. Б.Хмельницкого 7, 4 этаж (у ст. метро "Академия наук", выход к кинотеатру "Октябрь")
Условия участия:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ предварительная регистрация участника ▪ оплата участия в курсе ▪ заполнение Анкеты (анкеты для индивидуального заполнения высылаются после регистрации и оплаты)
Стоимость участия:	1 050 рублей – с оплатой до 15.11.2019 НДС не уплачивается на основании УСН
Возможные скидки (суммируются max до 25 %):	<p>10% – для компаний Клиентов "Шорец Консалт" (стоимость Клиентам = 945 рублей!)</p> <p>25% – специальная скидка для частных лиц (стоимость частным лицам = 788 рублей!)</p>

Контакты для дополнительной информации и записи на курс:

Частное консалтинговое унитарное предприятие "Шорец Консалт"

Бизнес-обучение, которое окупается!