

Трансформация тренерского искусства: стандарты классики и цифровые инновации в одной программе

# Академия бизнес-тренеров

**Очно** 5 дней  
40 акад. часов

Откройте для себя уникальную программу «Академия бизнес-тренеров», где традиционные методы тренинга, признанные классикой, переплетаются с передовыми цифровыми платформами и искусственным интеллектом. Это не просто курс для тренеров, это глубокое погружение в мир обучения, где традиции встречают инновации.

Уникальность этой программы заключается не только в ее обширном спектре тем и методов обучения, но и в том, что она подстраивается под потребности современного тренера, предлагая индивидуализированные пути развития с помощью цифровых инструментов и онлайн-поддержки. Добейтесь выдающихся результатов в вашей тренерской практике, объединяя лучшее из прошлого и настоящего в этой уникальной программе.

## Программа позволит участникам

- ▶ Осознать цели, задачи и роли бизнес-тренера и специфику проведения тренинга
- ▶ Получить знания и умения, необходимые для успешного обучения своих сотрудников и клиентов
- ▶ Уверенно преподносить материал и вовлекать всех участников в процесс
- ▶ Выбирать и применять различные методы тренинга в зависимости от аудитории, темы и других факторов
- ▶ Эффективно управлять поведением аудитории и уметь реагировать на нестандартные ситуации





# Программа тренинга

## День 1. Специфика и структура бизнес-тренинга

- ▶ Отличия тренинга от других форм обучения
- ▶ Компетенции бизнес-тренера

**Практическое упражнение:** цикл Колба. Как выстроить последовательность интерактивного обучения

- ▶ Тестирование участников на предпочитаемый стиль обучения
- ▶ Принципы обучения взрослых
- ▶ Этапы становления навыка
- ▶ Алгоритм работы с навыком на тренинге
- ▶ Формулировка целей тренинга на языке бизнеса и на языке обучения

- ▶ Тренинговый цикл: способы выявления потребности в обучении и посттренинговая поддержка. Задачи тренера на каждом этапе
- ▶ Элементы начала тренинга: знакомство, правила, управление ожиданиями

**Практическое упражнение:** начало тренинга

- ▶ Методологическая работа: от создания упражнения до создания тренингового модуля

**Практическое упражнение:** создание тренингового модуля

---

## День 2. Методы бизнес-тренинга

- ▶ Этапы групповой динамики
- ▶ Мозговой штурм - действия на тренера на каждом этапе
- ▶ Формы и методы групповой работы
- ▶ Правила мини-лекции
- ▶ Правила проведения ролевых-игр
- ▶ Основные правила дебрифинга
- ▶ Особенности проведения разминок и игр в тренинге
- ▶ Особенности проведения кейсов и практических упражнений на отработку

- ▶ Основные правила фасилитации

**Практическое упражнение:** отработка методов тренинга

- ▶ Применения элементов коучинга в тренинге
- ▶ Тренировка основных инструментов коучинга: модель GROW, пирамида Дилтса, модель «как если бы», шкалирование
- ▶ Практика развития эмпатии и навыков активного слушания
- ▶ Профилактика выгорания в работе тренера

## День 3. Разработка обучающих презентаций

- ▶ Подготовка тренинговой презентации
- ▶ Цель презентации и ее влияние на структуру и подачу материала

**Практическое упражнение:** формирование навыка эффективной постановки цели презентации

- ▶ Предварительный анализ: аудитория, место, время, формат
- ▶ Правила составления композиции презентации. Структура и содержание
- ▶ Варианты подачи материала: логика, проблематизация, интрига
- ▶ Как эффектно завершить презентацию

**Практическое упражнение:** развитие навыка структурирования презентации

- ▶ Инструменты ускорения работы
- ▶ Оптимизация времени: ChatGPT (ИИ) вместе с MS PowerPoint
- ▶ Оформление презентации. Как использовать шаблоны и макеты эффективно
- ▶ Стандарты оформления презентации: подводные камни и секреты успеха. Текст, таблицы, графики, образы, анимация

**Практическое упражнение:** по оформлению презентации в MS PowerPoint

## День 4. Публичные выступления

- ▶ Причины и симптомы стресса публичных выступлений
- ▶ Работа с психологическими и физиологическими причинами
- ▶ Работа с вопросами: правила ответа на вопросы аудитории
- ▶ Практика: приемы эффективной работы со сложными вопросами
- ▶ Навыки выступления: каналы передачи информации. Правило профессора Михрабяна
- ▶ Визуальная составляющая: внешний вид, поза и жесты, мимика, контакт глаз, передвижения
- ▶ Аудиосоставляющая: громкость, темп, интонация

- ▶ Вербальная составляющая: лексика выступления
- ▶ Визуальная поддержка: работа с проектором и флипчартом
- ▶ Способы вовлечения и мотивации участников тренинга
- ▶ Применения сторителлинга на тренинге
- ▶ Практика использования сторителлинга в тренинге
- ▶ Инструменты вовлечения
  - ▶ Инструменты интерактивных упражнений Kahoot, Google Forms, Microsoft Forms
  - ▶ Согласованность риторики и презентации - приемы и техники



## День 5. Защита работ и сертификация участников

- ▶ Стили тренерской работы
- ▶ Правила предоставления развивающей обратной связи
- ▶ Проведение элемента тренинга участниками тренинга
- ▶ Обратная связь каждому участнику по итогам проведенного элемента тренинга
- ▶ Составление индивидуального плана развития

---

## Как проходит обучение

- ▶ Лекционный формат с выполнением практических заданий под руководством преподавателя
- ▶ Проходит с фокусом на практическое применение полученных знаний
- ▶ Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания, ролевые игры
- ▶ Позволяет получить индивидуальную обратную связь по проведению части своего тренинга и определить зоны развития

### Тренеры

Тренинг проводит команда бизнес-тренеров Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также международными квалификациями ACCA, ACCA DipIFR(Rus), CFA®, CIA®, CIMA®, DipIPSAS, IPMA®, MBA, MBTI®, PMP® и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: [academy@kz.ey.com](mailto:academy@kz.ey.com)

### Для кого этот тренинг

- ▶ Внутренние тренеры
- ▶ Руководители и специалисты, которые обучают сотрудников своей компании
- ▶ Эксперты, которые проводят тренинги и мастер-классы для клиентов