

ТРЕНЕР КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Консалтинговая компания «Имидж персонал» (Россия, Москва)
Институт межкультурного общения и консультирования по менеджменту ИТМО (Берлин, Дрезден)

Ведущие

- **доктор Бианка Енеке** (г. Берлин) – бизнес-консультант и тренер
- **Людмила Дудорова** (г. Москва) – руководитель консалтинговой компании «Имидж персонал», бизнес-тренер, психолог

Приглашаем независимых и корпоративных тренеров, организационных консультантов, работающих в сфере развития человеческих ресурсов, менеджеров по управлению персоналом, желающих ознакомиться с передовым российским и международным опытом организации, разработки и проведения корпоративных тренингов; организации своей компании или индивидуальной деятельностью в области бизнес-тренингов.

В настоящее время тема корпоративных тренингов становится все более и более актуальной. Корпоративные тренинги – это неотъемлемая часть тех организаций, которые ориентированы на потребности своих клиентов и соответствующие маркетинговые стратегии. Поэтому неудивительно, что корпоративные тренинги как один из возможных инструментов повышения квалификации кадров пользуются в России растущей популярностью. Несмотря на это, потенциалы корпоративных тренингов для развития персонала пока еще не совсем оценены по достоинству. И не без основания: профессиональное сообщество специалистов по корпоративным тренингам и организационному консультированию только начинает складываться; услуги, предлагаемые на рынке, не всегда соответствуют ожиданиям и потребностям заказчиков; нередко тренинги планируются и проводятся как разовое мероприятие, в отрыве от стратегических бизнес-целей организации; не хватает информации – как о потребностях (потенциальных) заказчиков, так и о качестве и эффективности тех или иных программ или методов обучения; бывает, что отдача тренинга для организации-заказчика оставляет желать лучшего и т.д.

Данный тренинг призван осветить условия и методы разработки и реализации программ корпоративных тренингов, требуемых на рынке образовательных услуг и соответствующих ожиданиям самих участников таких тренингов; а также ознакомить участников с эффективной моделью работы как независимого тренера, так и тренинговой компании.

Содержание тренинга:

1. Рынок тренинговых услуг и позиционирование тренера / компании:

- ✓ Рынок услуг по предоставлению корпоративных тренингов – его специфика в отличие от рынка образовательных услуг в целом, а также от рынка консультационных услуг.
- ✓ Рынок корпоративных тренингов, перспективы развития.
- ✓ Позиционирование тренинговой компании на рынке.
- ✓ Позиционирование независимого тренера на рынке, выстраивание взаимоотношений с тренинговыми компаниями как с партнерами.
- ✓ Уникальность ваших предложений. Как заинтересовать рынок своими программами.
- ✓ Способы продвижения на российском рынке. Маркетинговые и PR-методы

2. Выстраивание взаимоотношений с заказчиками:

- ✓ Вовлечение заказчика в определение потребностей в тренинге и в разработку программы обучения (предварительное собеседование с заказчиком и подготовительное анкетирование участников тренинга).
- ✓ Анализ потребности в обучении. Готовность организации к тренингу. Организационный контекст тренинга.
- ✓ Решение о проведении тренинга за счет ресурсов организации (штатного тренера) или за счет внешнего тренера. Подбор и отбор тренеров извне.
- ✓ Требования, предъявляемые к тренеру в отношении подготовки и проведения корпоративного тренинга. Понятие «гарантии качества услуг».
- ✓ Требования, предъявляемые к заказчику в отношении подготовки и проведения корпоративного тренинга. Понятие «вклада организации-заказчика».
- ✓ Современные требования к организации тренинга (помещение, оборудование, питание, раздаточные материалы).

3. Коммерческие предложения

- ✓ От определения потребности в тренинге к коммерческому предложению. Концепция изготовления программы на заказ.
- ✓ Описание целей и ожидаемых результатов тренингов (на уровне компании и на уровне участников тренинга).
- ✓ Критерии оценки коммерческих предложений по корпоративным тренингам.
- ✓ Абонентское обслуживание и специфика долгосрочных программ.

4. Договора и некоторые юридические вопросы

5. Оценка результатов обучения и посттренинговое сопровождение

- ✓ Оценка результативности тренингов. Обратная связь между тренером и заказчиком. Аналитический отчет о проведенном тренинге.
- ✓ Результативность и эффективность корпоративных тренингов. Проблемы, связанные с оценкой результативности и эффективности корпоративных тренингов.
- ✓ Отбор метода по оценке результативности тренингов.
- ✓ Обзор методов по оценке результативности тренингов.
- ✓ Посттренинговое сопровождение (организационные и методические вопросы).

6. О тренере

- ✓ Карта профессиональных и личностных компетенций корпоративного тренера.
- ✓ Профессиональная этика тренера – как избегать конфликта интересов.
- ✓ «Подводные камни» в работе тренера.
- ✓ Сложные ситуации с заказчиками и способы их разрешения. Кейсы из российской и зарубежной практики.

Методы:

Тренинг проводится на основе практических примеров (кейсов) из российской и западно-европейской деловой практики. Обсуждаются проблемные случаи и собственный профессиональный опыт участников семинара.

Используются следующие методы: работа в команде, работа в малых группах, ролевые игры, практические упражнения, мини-доклады в лекционном стиле.

Участникам тренинга раздается **учебно-методический материал на русском языке.**

Дата проведения: 14–15 марта 2006 г.

Продолжительность: с 10.00 до 18.00 ч.

Место проведения: г.Москва м. Авиамоторная

Стоимость: **590 евро** + НДС

При оплате до 28 февраля 2006 г. стоимость **400 евро** + НДС

В стоимость входят кофе-брейки, обед, разд. материалы.

Регистрация заявок: до 1 марта 2006 г.

Заявки направлять по адресу: mail@personalimage.ru, с сайта www.personalimage.ru

Дополнительная информация по тел. 206-85-76, 500-60-69, 928-21-20

Контактное лицо: Никонова Эля