



**УТВЕРЖДАЮ**

Директор ЧУ ДПО «ИППИ»

О.И. Муляр

9» декабря 2015 г.

М.П.

## **УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

Программа профессиональной переподготовки

**«Методические и организационные основы проведения бизнес-тренингов»**

**Цель:** приобретение теоретических знаний и отработка практических навыков, необходимых для освоения методических и организационных основ проведения бизнес-тренингов, для ведения нового вида профессиональной деятельности в сфере практической подготовки бизнес-тренеров.

**Категория слушателей:** специалисты с высшим профессиональным образованием.

**Срок обучения:** 605 часов.

**Режим занятий:** 9 академических часов в день.

**Выпускники, успешно освоившие программу профессиональной переподготовки, получат следующие профессиональные и личностные компетенции:**

- познакомятся с основами организационной психологии;
- освоят базовую методику организации и проведения бизнес-тренинга;
- освоят технологию конструирования тренинга под задачи организации;
- научатся управлять процессами групповой динамики;
- освоят специфику организации и проведения 9 базовых бизнес-тренингов:
  - «Тренинг продаж»;
  - «Тренинг для специалистов сервисных служб»;
  - «Управленческий тренинг»;
  - «Тренинг переговоров»;
  - «Time-менеджмент»;
  - «Тренинг формирования команды»;
  - «Стресс-менеджмент»;
  - «Тренинг делового взаимодействия в организации»;
  - «Мотивационный тренинг».
- освоят методы оценки качества и эффективности тренинга;
- освоят технологию посттренингового сопровождения;
- сформируют у себя ключевые тренерские компетенции;
- выработают собственный стиль тренерской деятельности;
- пройдут индивидуальную и групповую супервизию, получат опыт самостоятельной деятельности в качестве супервизора.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе:			Формы контроля
			лекции	выездные занятия, стажировка, деловые игры и пр.	практические, лабораторные, семинары, самост. работа	
<b>I</b>	<b>Блок социально-экономических дисциплин</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	
1	Основы организационной психологии. Тренинг как инструмент обучения и развития персонала	20	8	6	6	экзамен
1.1	<i>Введение в профессию бизнес-тренера</i>		3	3	3	
1.2	<i>Типология бизнес-тренингов</i>		5	3	3	
<b>II</b>	<b>Блок общепрофессиональных дисциплин</b>	<b>230</b>	<b>54</b>	<b>57</b>	<b>119</b>	
2	Место тренинга в системе современной организации	24	9	6	9	зачет
2.1	<i>Понимание тренером организации как системы</i>		3	2	3	
2.2	<i>Место тренинга в системе корпоративного обучения</i>		3	2	3	
2.3	<i>Как оценить качество проведенного обучения</i>		3	2	3	
3	Базовая методика проведения тренинга	44	9	9	26	экзамен
3.1	<i>Общие методические и теоретические основы тренинговой активности</i>		5	5	13	
3.2	<i>Основные концепции, используемые в тренинге</i>		4	4	13	
4	Управление процессами групповой динамики	44	9	9	26	экзамен
4.1	<i>Групповая динамика и ее основные этапы</i>		4	4	13	
4.2	<i>Техники и секреты тренерского искусства</i>		5	5	13	
5	Технология конструирования тренинга под задачи организации	44	9	9	26	экзамен
5.1	<i>Конструирование тренинга под задачи организации</i>		3	3	12	
5.2	<i>Формирование тренингового заказа и построение бизнес-тренинга</i>		3	3	12	
5.3	<i>Техники и секреты тренерского искусства</i>		3	3	12	
6	Развитие личной эффективности тренера	74	18	24	32	зачет
6.1	<i>Ключевые тренерские компетенции</i>		6	8	12	
6.2	<i>Формирование эффективного тренерского стиля</i>		6	8	10	

6.3	<i>Метод «Структограмма» в развитии компетенций тренера</i>		6	8	10	
<b>III</b>	<b>Блок специальных дисциплин</b>	<b>317</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>173</b>	
7	Методика проведения тренинга продаж	28	8	8	12	зачет
7.1	<i>Специфика обучения специалистов в области продаж</i>		1	-	-	
7.2	<i>Основные принципы проектирования тренинга продаж</i>		1	1	2	
7.3	<i>Содержание и структура тренинга продаж</i>		2	1	2	
7.4	<i>Клиентские технологии – выбор используемых в тренинге концептов</i>		1	1	2	
7.5	<i>Тренерские технологии – способы организации усвоения учебного материала</i>		1	1	2	
7.6	<i>Подготовка к тренингу продаж</i>		1	2	2	
7.7	<i>Пост-тренинговое сопровождение</i>		1	2	2	
8	Методика проведения тренингов для специалистов сервисных служб	28	8	8	12	зачет
9	Методика проведения управленческих тренингов	28	8	8	12	зачет
9.1	<i>Специфика обучения руководителей</i>		1	1	1	
9.2	<i>Содержание и структура тренинга для руководителей</i>		1	1	1	
9.3	<i>Клиентские технологии – выбор используемых в тренинге концептов</i>		1	1	2	
9.4	<i>Тренерские технологии – способы организации усвоения учебного материала</i>		1	1	2	
9.5	<i>Подготовка к тренингу руководителей</i>		1	1	2	
9.6	<i>Проведение управленческого тренинга</i>		1	1	2	
9.7	<i>Пост-тренинговое сопровождение</i>		2	2	2	
10	Методика проведения тренинга переговоров	28	8	8	12	зачет
10.1	<i>Специфика обучения специалистов в области переговоров</i>		1	1	1	
10.2	<i>Основные принципы проектирования тренинга деловых переговоров</i>		1	1	1	
10.3	<i>Содержание и структура тренинга деловых переговоров</i>		1	1	1	
10.4	<i>Клиентские технологии – выбор используемых в тренинге концептов</i>		1	1	1	
10.5	<i>Тренерские технологии - способы организации усвоения учебного материала</i>		1	1	2	
10.6	<i>Подготовка к тренингу деловых переговоров</i>		1	1	2	
10.7	<i>Проведение тренинга деловых переговоров</i>		1	1	2	

10.8	<i>Пост-тренинговое сопровождение</i>		1	1	2	
11	Методика проведения тренингов по эффективному планированию времени («Time-менеджмент»)	28	8	8	12	зачет
12	Методика проведения тренингов формирования команды	28	8	8	12	зачет
13	Методика проведения тренинга «Стресс-менеджмент»	28	8	8	12	зачет
14	Методика проведения тренингов делового взаимодействия в организации (совещания, конфликты, принятие решений)	28	8	8	12	зачет
14.1	<i>Специфика проведения коммуникативных тренингов различной направленности</i>		1	1	2	
14.2	<i>Содержание и структура тренингов делового взаимодействия в организации</i>		1	1	2	
14.3	<i>Основные концепты, используемые в тренингах данного вида</i>		2	2	2	
14.4	<i>Диагностика и коррекция коммуникативного стиля участников тренинга</i>		2	2	3	
14.5	<i>Развитие инструментов эффективного взаимодействия в процессе группового обсуждения и принятия решений в тренинге для руководителей</i>		2	2	3	
15	Методика проведения мотивационных тренингов	28	8	8	12	зачет
15.1	<i>Специфика проведения мотивационных тренингов</i>		1	1	2	
15.2	<i>Содержание и структура тренинга развития мотивации</i>		1	1	2	
15.3	<i>Основные концепты, используемые в мотивационном тренинге</i>		1	1	2	
15.4	<i>Изучение мотивационной среды и системы мотивации в организации</i>		1	1	2	
15.5	<i>Диагностика и коррекция индивидуальных мотиваторов работников</i>		2	2	2	
15.6	<i>Развитие инструментов нематериальной мотивации в тренинге для руководителей</i>		2	2	2	
16	Супервизия работы участников	65	-	-	65	зачет
	<b>Аттестационная работа</b>	<b>20</b>	-	-	<b>20</b>	
	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>18</b>	-	-	<b>18</b>	защита аттестационной работы
	<b>Итого:</b>	<b>605</b>	<b>134</b>	<b>135</b>	<b>336</b>	