



## «Тренинг Тренеров APC»

Развитие Харизмы, Лидерства и Навыков Ораторского Искусства!

Сертификационный курс от Ассоциации Профессиональных Коучей

**С 2 по 11 августа 2019 г. в Таллинне**

**С 3 по 12 сентября 2019 г. в Риге**

Возможность получения четырех сертификатов

В зависимости от вашей специализации и уровня профессиональной подготовки, в результате прохождения курса «Тренинг тренеров APC» вы можете сертифицироваться, как:

1. **Тренер НЛП APC (Certified trainer of NLP);**
2. **Тренер по Коучингу APC (MCC – Master Certified Coach);**
3. **Бизнес Тренер APC;**
4. **Тренер Специализированных программ APC.**

Association of Professional Coaches

[www.apcoach.org](http://www.apcoach.org) [www.metaleader.ee](http://www.metaleader.ee) [info@apcoach.org](mailto:info@apcoach.org) +37258357177

# Программа курса

## 1 день: Введение в профессию Тренера.

**Темы:** Вы, как тренер. Групповое приветствие и знакомство участников; виды тренингов и групповых мероприятий; самопрезентация; установка контакта с аудиторией-методы; регламент и рамки на тренинг; оборудование и требования к помещению для тренинга; как давать обратную связь высокого качества; цели тренера.

**Краткое описание:** В первый день тренинга тренеров вы будете посвящены в профессию тренера, в его вклад в развитие и обучение людей. Познакомитесь с видами группового обучения, узнаете, какие вообще существуют мероприятия, проводимые тренером.

**Вы узнаете и научитесь:** презентовать себя, как тренера, устанавливая доверительный контакт с аудиторией, устанавливать правила проведения мероприятия, и научитесь давать обратную связь участникам группы. Узнаете требования к помещению для проведения тренинга.

**Практика и упражнения:** Установление контакта с аудиторией. Разработка самопрезентации, представление себя аудитории. Поставите цели на тренинг, который хотите провести.

## 2 день: Профессиональное создание тренингов.

**Темы:** Создание тренингов и мероприятий. Анализ потребностей заказчика тренинга; сбор информации для тренинга; создание тренинга; создание плана длительного курса; создание и разработка упражнений; инструктаж участников-полисенсорное (во всех каналах восприятия) представление информации, использование вспомогательных средств.

**Краткое описание:** для того, чтобы создать свой тренинг, необходимо собрать информацию у заказчика о том, что он именно хочет, каковы его цели и проблемы. Тут мы с вами разберём виды заказчиков тренинг программ. Поработаем над тем, как создавать свои авторские тренинги курсы. Также изучим подручные материалы тренера – доски, слайды и так далее.

**Вы узнаете и научитесь:** как создавать тренинги и семинары, как собирать информацию для изготовления своего тренинга, как спланировать полномасштабный длительный (100 часов) курс. Научитесь тому, как разрабатывать упражнения для тренинга, что бы у участников формировался навык, а не только знание. Также, научитесь давать правильно инструкции для выполнения заданий без потери информации участниками.

**Практика и упражнения:** Создание плана собственного тренинга/курса, создание упражнений в тренинге, инструктирование участников при упражнениях.

### 3 день: Управление группами.

**Темы:** Управление группой. Групповая динамика; психо-география; вербальное и невербальное управление аудиторией; роли тренера.

**Краткое описание:** чтобы управлять аудиторией, необходимо знать невидимые процессы, которые неизбежно происходят в группах. Это нужно для того, чтобы участники вашего тренинга действительно бы обучались, а не тратили своё и ваше время на процессы, которые не связаны с обучением. Тут мы разберём рабочие и не рабочие фазы групповой динамики. Разберём методы того, как привести группу в рабочий процесс. Также, как управлять группой используя аудиторию, расположение участников в ней и расположение тренера относительно участников.

**Вы узнаете и научитесь:** управлять группами, научитесь тому, чтобы вас слушали, научитесь управлять группой при помощи своего тела и жестов, научитесь входить в разные роли тренера и по-разному представлять информацию для более эффективного донесения информации.

**Практика и упражнения:** Выступления перед группой в разных ролях, управление разными фазами группы, отработка речевых инструментов тренера, отработка не вербальных инструментов тренера.

### 4 день: Управление собой, харизма, лидерство.

**Темы:** Управление собой в тренингах. Навыки харизмы; навыки лидерства; ораторское мастерство голос, движения, жесты.

**Краткое описание:** чтобы провести качественный тренинг, тренер должен хорошо управлять собой и не бояться аудитории. Данный день будет посвящён управлению своими состояниями для ведения тренингов и выступления перед аудиторией, преодолению страхов аудитории и тому, как достойно держаться на сцене. Более того, что бы участникам было интересно участвовать в вашем тренинге, мы будем развивать в себе навыки харизмы и лидерства.

**Вы узнаете и научитесь:** держаться перед группой, проработаете страх аудитории, откроете свой стиль ведения мероприятий-харизму, научитесь управлять своими состояниями на сцене и не только, выработаете навык вести себя так, чтобы вы были услышаны вашей группой-навыки харизмы и лидерства.

**Практика и упражнения:** Поиск своих ограничивающих убеждений, мешающих успешному ведению тренинга, установка необходимых состояний для проведения тренинга, поиск харизматичной части личности-развитие харизмы, упражнение: «Сорви шаблон».

## **5 день: Работа со «сложными участниками».**

**Темы:** Работа со «сложными участниками». Работа с возражениями участников; ответы на сложные вопросы аудитории; речевой аппарат тренера – «вербальная эквилибристика».

**Краткое описание:** В каждой группе есть так называемые сложные участники. И иногда (если вы не подготовлены) они могут сорвать ваше мероприятие. А это не допустимо, так как вредит репутации тренера и тем, что тренинг может не состояться, что в свою очередь может повлечь за собой материальный урон тренеру. Поэтому, данный день будет посвящён методам работы со «сложными участниками».

**Вы узнаете и научитесь:** справляться со сложными вопросами аудитории, сможете управлять своим поведением при саботаже тренинга, кем-то из участников. Научитесь вербальным приёмам со «сложными участниками» оставаясь с ними в позитивном контакте и сохранив сам курс.

**Практика и упражнения:** Ответы на сложные вопросы, уходы от вопросов, паузы во времени, коммуникация со сложными участниками, упражнения на развитие речевого аппарата и мышления для мастерских ответов «сложным участникам».

## **6 день: Проведение демонстрационных сессий.**

**Темы:** Проведение демонстрационных сессий для участников тренинга. Как выбрать участника для демонстрации; как правильно провести демо сессию; тайминг демо сессии.

**Краткое описание:** поскольку большинство людей учится через то, когда им показывают (обучение через моделирование), как именно нужно сделать, то вам как тренеру необходимо научиться проводить демонстрационные сессии во время своего тренинга с одним (или группой) из участников группы, что бы другие участники научились от вас наглядно и смогли повторить то, чему вы обучали.

**Вы узнаете и научитесь:** правильно подбирать участников для демонстрационных сессий, научитесь правильно распределять время тренинга для проведения демонстраций, научитесь верно проводить демонстрационные сессии.

**Практика и упражнения:** Поиск участников, проведение демонстрации, пост демонстрационный процесс и действия.

## **7 день: Обучение метафорами, внедрение убеждений.**

**Темы:** Встраивание убеждений группе на бессознательном уровне. Конструирование метафор; сторителлинг; речевой гипноз для управления группой.

**Краткое описание:** для наилучшего обучения, часть подаваемой вами информации должна быть ориентирована на бессознательное, так как обучение считается эффективным, когда используются

оба полушария мозга – рациональное и эмоционально-бессознательное. Поэтому мы создаём в своих тренингах условия для включения обоих полушарий метафорами, историями и кейсами. Более того, убеждения, установки и озарения, которым вы хотите научить участников вашего тренинга лучше внедряются через метафору.

**Вы узнаете и научитесь:** конструировать обучающие метафоры и истории, научитесь рассказывать метафоры и истории, которые способствуют формированию новых убеждений у участников вашего тренинга. Также вы научитесь речевому гипнозу для более эффективного управления аудиторией.

**Практика и упражнения:** Осознание цели для конструирования метафоры, построение метафоры, рассказ метафор группе.

### **8 день: Практика и супервизия проведения тренинга.**

**Темы:** Практика и супервизия проведения тренинга. Презентация тренинга; ведение блока тренинга; получение обратной связи высокого качества.

**Краткое описание:** Восьмой день будет полностью посвящён проведению участниками своих мероприятий и получению качественной обратной связи от тренера и других участников на своё выступление. Во-первых, это необходимо для того, чтобы закрепить предыдущие навыки ведения мероприятий. Во-вторых, для того, чтобы получить супервизию на свою работу тренером. И, в-третьих, чтобы подготовиться к сертификации.

**Вы узнаете и научитесь:** создавать свои авторские тренинги и мастер-классы. Видеть свои ошибки и успехи в проведении мероприятий, более качественно держаться перед аудиторией, работать со слепыми пятнами (не видимые зоны) своей личности, развить большую гибкость мышления в ходе проведения тренинга.

**Практика и упражнения:** Проведение своего авторского мероприятия, навык давать обратную связь высокого качества.

### **9 день: Маркетинг и продажа тренингов.**

**Темы:** Маркетинг и продажа тренингов. Информационная поддержка для продажи мероприятий (сайт, социальные сети, сервисы массовых рассылок пр.); имидж и брендинг тренера; реклама мероприятий; пошаговый набор мероприятий; организация вебинаров (интернет семинаров) и онлайн трансляций.

**Краткое описание:** для того, чтобы стать профессиональным тренером, необходимо научиться продавать свои курсы, тренинги и мастер-классы. Рынок тренингов обычно делится на две части: для бизнеса-внутренние тренинги и открытые тренинги-для всех желающих. На этой части нашего тренинга тренеров мы пройдем и освоим все необходимые навыки для того, чтобы успешно продавать свои мероприятия и стать автономным тренером фрилансером или открыть свой тренинг центр.

**Вы узнаете и научитесь:** как себя позиционировать, как правильно выбрать нишу, как правильно выбрать клиента, как делать рекламу своих мероприятий, как найти партнёров, как технически собирать мероприятия.

**Практика и упражнения:** Построение бренда тренера, выбор ниши, написание рекламного текста мероприятия, постановка на рекламу в социальных сетях своего мероприятия, сбор первого мероприятия.

### **10 день: Идентичность и Миссия тренера, сертификация.**

**Темы:** Идентичность и Миссия тренера по Нейро-логическим уровням (НЛУ); сертификация.

**Краткое описание:** что бы вы не были одним из многих тренеров, вам необходимо построить свою тренерскую деятельность индивидуальным способом. Вы должны выделяться. Для этого мы с вами построим вашу роль тренера на уровне личности по системе Нейро-логических уровней. Затем приступим к сертификации.

Сертификация, это всегда мощнейшее обучение, потому что именно в процессе аттестации ученики максимально изучают материал, готовятся и мобилизуют силы, чтобы продемонстрировать своё мастерство тренера. Также, на протяжении всего процесса сертификации, участники получают обильный поток обратной связи на свою работу, что обеспечивает наилучшую супервизию.

**Вы узнаете и научитесь:** Какая роль вам лучше подходит для проведения тренингов. Определитесь со своим стилем тренера. Сделаете наметки на разработку авторской программы, которая будет выделять вас от других тренеров.

**Практика и упражнения:** Написание теста тренинга тренеров, поведенческая сертификация – проведение блока тренинга 1 час.

***P.S.** Все практические задания групповые. То есть, участники практикуются в ходе проведения своих мини тренингов на самом тренинге тренеров. Мини тренинги участники проводят в группах по 5-6 человек. Более того, все практические задания будут под наблюдением тренера и с его обратной связью для более качественного процесса обучения.*

***P.P.S.** Проведя уже на самом тренинге тренеров десятки часов своих мини тренингов, участники не смогут не научиться держаться уверенно на сцене, так как сформируется устойчивый практический навык ведения групп.*

# Формат и детали проведения курса

Курс идёт 10 дней подряд. С 11:00 до 18:00. За день предусмотрено 2-3 кофе паузы по 10 минут и 1 обеденный перерыв – 50 минут.

## Структура ведения:

1. Теория
2. Презентации
3. Демонстрации
4. Групповые упражнения
5. Ведение мастер-классов участниками
6. Обсуждения и обратная связь
7. Сертификация в конце курса

## Даты и место проведения:

С 2 по 11 августа 2019 г. в Таллинне  
Madara 29, Tallinn, Estonia

<https://metaleader.ee/event/charisma/>

С 3 по 12 сентября 2019 г. в Риге  
Baltā 1B, 502.kab. Rīga, Latvia

<https://metaleader.ee/event/charisma-2/>

## Ссылка на оплату взноса в размере 100 евро:

<https://metaleader.ee/product/predoplata-za-kurs-trening-trenerov/>