



«Тренинг Тренеров APC»

Развитие Харизмы, Лидерства и Навыков Ораторского Искусства!

Сертификационный курс от Ассоциации Профессиональных Коучей

С 6 по 15 августа 2021 г. в Таллинне

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.**

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, устанавливать 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, чтобы 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 пройдём 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 наброски 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.*

Критерии сертификации

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.**

Участнику, который достиг результатов обучения и прошёл оценивание, дополнительно выдается свидетельство об окончании в соответствии с законом о Дополнительном обучении (TäKS).

Свидетельство выдаётся в том случае, если выполнены требования к завершению обучения – участие в 70% часов контактного обучения и успешная сдача учащимся заключительного теста. В свидетельстве указывается наименование пройденного курса, объём курса в академических часах, время проведения курса, регистрационный код Тренингового центра Meta Leader — NLP & Coaching Center и номер его регистрационного свидетельства в информационной системе образования Эстонии (EHIS). Свидетельство подписывает проводивший курс преподаватель и руководитель тренингового центра.

Участнику, который не принимал участия в оценивании или не прошёл оценивание, выдается справка о прохождении в соответствии с законом о Дополнительном обучении (TäKS).

Общие условия присвоения звания Тренер НЛП APC:

- Тренеру НЛП желательно в полной или средней мере обладать следующими качествами:
- Наличие личностной конгруэнтности тренера.
- Экология в работе тренера и группы.
- Развитие содержательной компетентности по отношению к предмету обучения.
- Собственный стиль ведения тренинга.
- Умение работать в разных тренерских стилях.
- Уметь моделировать различные тренерские стили и встраивать в себя.
- Управление группой на разных логических уровнях.
- Умение управлять тремя фазами группы по Джону Уитмору.
- Эффективное использование психогеографии.
- Знание закономерностей обучения – владение моделью 4 MAT.
- Искусство построения обучающих метафор.
- Установка тренерских целей и разработка соответствующего дизайна тренинга.
- Развитие гибкости в управлении различными содержательными и технологическими блоками тренинговой программы.
- Умение разрабатывать собственные тренинговые программы и авторские упражнения.
- Навык создания поддерживающей образовательной среды.
- Уметь создавать презентационные и раздаточные материалы.
- Умение давать многоуровневую обратную связь в процессе ведения тренинга.
- Владение различными формами учебной активности.

- Развитие навыков мотивации группы и преодоление «трудных случаев», возникающих в обучении.
- Анализ особенностей преподавания ключевых тем стандартных сертификационных программ.
- Построение ментальных карт, закрепляющих важное содержание.
- Навыки проведения сертификации уровня НЛП практик и НЛП мастер.

Критерии сертификации на звание Тренер НЛП NLPT:

1. Пройти тренинг тренеров
2. Необходимо иметь всего 340 часов прохождения программ обучения и личной супервизии на тему проводимых тренинг программ (240 часов программ по НЛП: НЛП практик, НЛП мастер и 100 часов – Тренинга тренеров APC).
3. Написать тест Тренинга тренеров по НЛП.
4. Сдать поведенческую сертификацию – проведение демонстрационного тренинга (60 минут).
5. Иметь 50 сессий письменных отзывов от оплаченных (минимум 15) клиентов до начала обучения на программе Тренинг тренеров APC.
6. Пройти стажировку под руководством Мастер-Тренера APC в размере 25 часов тренерской работы.

Общие условия присвоения звания Мастер-Сертифицированный Коуч APC:

Сертифицированный Мастер Коуч APC (Тренер по Коучингу APC) должен соответствовать критериям профессиональной подготовки тренеров APC, - пройти сертификацию Профессионального Мастер Коуча APC (Тренера по коучингу), пройти интенсивный курс подготовки тренеров не менее, чем 100 часов и сертификацию на тренера APC.

Критерии сертификации на звание Мастер-Сертифицированный Коуч MCC:

1. Пройти тренинг тренеров
2. 460 часов прохождения программ обучения и личной супервизии на тему проводимых тренинг программ (360 часов программ по коучингу и 100 часов – тренинга тренеров).
3. Написать тест Тренинга тренеров по Коучингу.
4. Выполнение домашнего задания по изготовлению семинара для публичных выступлений.
5. Сдать поведенческую сертификацию – проведение демонстрационного тренинга (1,5 часа).
6. Провести трансформационную сессию с клиентом не менее 45 минут под наблюдением Тренера APC.
7. Пройденная ранее программа подготовки Профессиональных коучей в размере не менее 16 дней.

Общие условия присвоения звания Бизнес-тренер APC:

Бизнес-тренер APC должен соответствовать критериям профессиональной подготовки тренеров APC, - пройти сертификацию Тренинга тренеров APC, пройти интенсивный курс подготовки тренеров не менее, чем 100 часов и сертификацию на Тренера APC.

Критерии сертификации на звание Бизнес-тренера BT:

1. Пройти тренинг тренеров APC – 100 часов.
2. Иметь 50 часов (документально подтверждённых) прохождения программ обучения по бизнесу (или являться владельцем бизнеса).
3. Написать тест Бизнес-тренера APC.
4. Выполнение домашнего задания по изготовлению семинара для публичных выступлений.
5. Сдать поведенческую сертификацию – проведение тренинга (1,5 часа).

Общие условия присвоения звания Тренер специализированных программ APC:

Тренер специализированных программ APC должен соответствовать критериям профессиональной подготовки тренеров APC, - пройти сертификацию Тренинга тренеров APC, пройти интенсивный курс подготовки тренеров не менее, чем 100 часов и сертификацию на Тренера APC.

Критерии сертификации на звание Тренер специализированных программ TSP:

1. Пройти тренинг тренеров APC – 100 часов.
2. Написать тест Тренера специализированных программ APC.
3. Выполнение домашнего задания по изготовлению семинара для публичных выступлений.
4. Сдать поведенческую сертификацию – проведение тренинга (1,5 часа).

Форматы и детали проведения курса

Очный

Курс идёт 10 дней подряд. Ежедневно 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 6 по 15 августа 2021 г. в Таллинне

Madara 29, Tallinn, Estonia

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

Онлайн

Курс идёт 10 дней подряд посредством видеоконференции ZOOM. Ежедневно с 11:00 до 18:00 (Таллинское время). За день предусмотрено 2-3 кофе паузы по 10 минут и 1 обеденный перерыв – 50 минут.

Структура ведения:

1. Онлайн участие проходит в одно время с группой которая обучается очно в центре Meta Leader в Таллинне.
2. Трансляция проходит в интерактивном формате.
3. Раздаточный материал отправляется на емэйл.
4. Участники проводят практические занятия посредством видео чата.
5. На последнем модуле происходит письменный сертификационный тест.

Даты и место проведения:

С 6 по 15 августа онлайн ZOOM

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

Ссылка на предплату курса в размере 100 евро:

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