

Консалтинговое агентство «Коучинфо»

Практическое руководство

**«Как создать свой
тренинг за 7 шагов»**

Станислав Шапошников

Couchinfo.com

Рад приветствовать читателя. Если ты читаешь эту книгу, значит есть идея будущего тренинга и желание его создать. Эта книга надеюсь будет помощником на твоём пути.

Представляюсь. Я Станислав Шапошников



Коуч, бизнес тренер, эксперт в области личного развития и трансформации. Провел более 600 тренингов, обучил более 3000 человек. Автор 40 тренингов. Опыт работы топ менеджером - руководителем департамента оценки и обучения персонала, в международной корпорации 5 000 человек. Имею несколько собственных бизнесов, в области консалтинга, продажи продуктов питания, производства чехлов для музыкальных инструментов.

Создатель этнокультурного фестиваля, а также профессиональный перкуссионист и музыкант, выпустил 2 музыкальных диска.

Я занимаюсь профессиональным коучингом для людей, которые являются экспертами в своем деле и хотят поделиться этой информацией с другими людьми.

Лучшим способом сделать это, является тренинг. С помощью своего тренинга ты можешь влиять и изменять жизни многих людей.

Эта книга построена, таким образом, чтобы провести вас по плану создания тренинга и запуска его в жизнь.

Читайте и выполняйте задания и я уверен что ваш тренинг будет создан.

P.S. Вы можете дать свой тренинг на супервизию – оценку с моей стороны и получить обратную связь и рекомендации. Это бесплатно.



Шаг 1. Создание идеи вашего тренинга.

Вначале вам нужно создать идею вашего тренинга. Идею, которая будет служить основой всего тренинга. Вы можете представить свой тренинг как что-то новое, как что-то необычное, можете визуализировать то, что будет представлять ваш тренинг. Вы можете представлять свой тренинг в виде картинки во внутреннем взоре или как видеофильм, разворачивающийся на вашем

внутреннем экране.

Самое главное при визуализации идеи тренинга - это представление своего тренинга и проживание его изнутри, словно вы настоящий участник этого тренинга.

Когда я создаю свой тренинг, автоматически я становлюсь участником, и одновременно тренером. И когда он проходит в моей голове, я проживаю его, и в конце я чувствую или удовольствие, или же разочарование.

Если я чувствую разочарование, то я прислушиваюсь к себе, и обращаю внимание на то, что вызвало у меня разочарование, это могут быть эмоции, чувства, мысли, ощущения, связанные с темой, открываемой на тренинге. И этот поток резонирует с тематикой тренинга, и я выбираю, нужное эмоциональное состояние. В какую сторону я хочу двигаться, куда я хочу вести своих учеников. И я меняю содержание тренинга, в соответствии с желаемым откликом.

Откуда взять идеи для вашего тренинга?

Есть несколько путей, для поиска идей.

Путь первый - это накопление информации по вашей теме. Эта информация связана с вашей работой, с вашей профессиональной деятельностью, и вы просто обращаете внимание на то, что вы знаете, умеете, и из этого рождается идея. Например, вы профессиональный спортсмен и достигли значительных успехов в спорте, победитель олимпиад, мировых соревнований, европейских турниров и у вас возникает идея создать тренинг о том, как ставить цели, достигать их, как мотивировать себя двигаться к цели.

Или вы профессиональный певец, решаете создать тренинг, который будет открывать естественный природный голос у любого человека. У вас есть накопленные знания,

навыки и опыт в данной теме, соответственно для разработки тренинга, вам будет нужно правильно структурировать весь ваш опыт.

Второй путь - это создание тренинга, исходя из потенциального запроса.

Запрос, который поступил от прямого заказчика или вы самостоятельно определили существующий запрос, путем анализа поисковых запросов Яндексa и Гугла.

Например, сейчас наиболее популярны темы, связанные с похудением, зарабатыванием денег, созданием и развитием отношений.

Исходя из этого, вы создаете свой тренинг.

Третий путь — это получение «откровения», когда в результате работы вашей интуиции, инсайта, либо во сне, либо еще каким-то образом, вы получаете информацию о том, какой тренинг вам нужно создать. Именно таким образом я создал свой трансформационный тренинг «Поток», этот тренинг построен по типу «очистки луковицы», по меткому выражению Перлза. Луковица в данном тренинге это наша внутренняя природа, а «чистка луковицы» это постепенное снятие наших масок и ролей. Этот тренинг построен таким образом, что движется сверху вниз, снаружи в глубину, очищая наше сознание и постепенно приводя нас к более глубокому пониманию себя. Этот тренинг я создал в результате интуитивного знания, которое пришло ко мне во время медитации. Потом позже, я узнал о Михай Чиксентмихайи и его пониманию концепции Потока.



Задание для вас

Найдите и запишите три идеи для вашего тренинга.



Шаг 2. Постановка целей тренинга.

Следующий шаг создания тренинга, это постановка целей. Цели тренинга бывают двух типов. Первый тип - социальный, второй тип - эмоциональный.

Социальный тип- это цели, связанные с развитием компетенций.

Эмоциональный тип- это цели, связанные с полученными эмоциями участников. Теперь разберем более подробно.

Социальные цели.

Вначале, скажу несколько слов о том, что же такое компетенция.

Компетенция- это набор навыков, знаний и умений, необходимых для выполнения определенной работы. Соответственно, если ваш тренинг посвящен **открытию голоса**, то компетенции будут связаны с развитием этого навыка и ряда навыков, участвующих в его формировании.

Здесь будут компетенции, связанные с «умением правильно дышать», «умением расслаблять голосовые связки», «умением звучать», опираясь на разные уровни своего тела, знания, связанные с особенностями формирования звука и так далее.

Или же если тренинг посвящен **обучению продавцов**, то компетенция, связанная с продажей будет включать в себя следующие навыки: «установление контакта», «выяснение потребностей», «проведение презентации», «работа с возражениями», «завершение сделки».

С этими навыками будут связаны следующие личностные навыки: «навык коммуникации», «навык задавания вопросов», «навык ассертивности», «умение управлять диалогом» и т. д.

Эти компетенции можно нарисовать в виде матрицы. Смотри рис. 1. Матрица компетенций. И отметить уровень развития на начало тренинга. После тренинга вы сможете увидеть развитие этих компетенций. Кроме того, такая матрица наглядно покажет вам какие модули необходимо включить в тренинг, а какие можно оставить на следующий тренинг или же позволит вам оперативно изменить программу уже готового бизнес тренинга исходя из результатов предварительной диагностики.

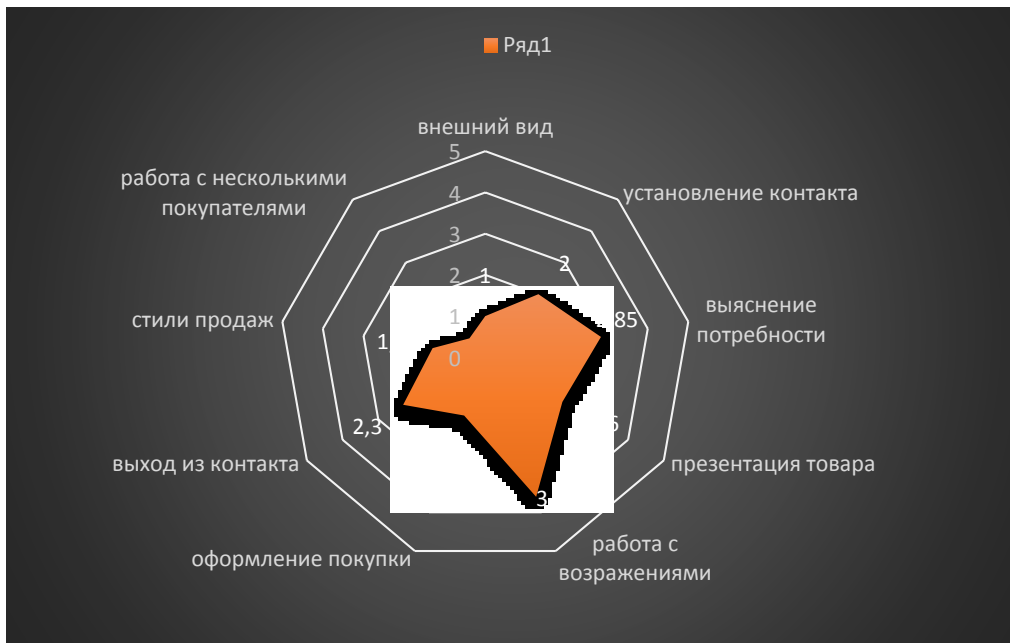


Рис. 1. Матрица компетенций

Таким образом социальный тип цели, показывает какие компетенции изменятся в результате тренинга.

Эмоциональный тип цели показывает какие эмоциональные цели будут достигнуты в результате тренинга.

Это может быть чувство радости, доверия, открытость, эмоциональный комфорт, психологическая близость, усиление мотивации, ясность, понимание своих целей, понимание жизненных стратегий, поток энергии, желание действовать.

Кроме того, любой из тренингов работает на развитие эмоционального интеллекта.

Эмоциональный интеллект - форма социального интеллекта, которая включает способность определять собственные и чужие чувства и эмоции, различать их и использовать эту информацию для определения направленности мышления и действий.

И развивает от одного до всех 4 аспектов эмоционального интеллекта

- Самосознание (Точная самооценка и уверенность в себе)
- Самоуправление (Эмоциональный самоконтроль. Надежность. Ориентация на достижения. Инициатива. Оптимизм. Сознательность)
- Социальная осведомленность (Эмпатия)
- Управление взаимоотношениями (Воодушевляющее лидерство. Влияние. Развитие других. Управление конфликтами. Установление связей. Взаимодействие и сотрудничество. Коммуникации)



Задание для вас

1. Напишите компетенции, которые вы будете развивать в вашем тренинге.

2. Нарисуйте матрицу компетенций

3. Напишите какие эмоциональные цели будут реализованы в результате вашего тренинга.



Шаг 3. Методология создания тренинга

Говоря о методологии создания тренинга, я подразумеваю то, какую концепцию вы будете использовать в своем тренинге. Например, тренинг «Эффективных продаж» можно провести, опираясь на различные концепции тренинга.

Концепция "Продажи в стиле переговоров"

модули программы:

- переговорный процесс,
- моделирование ситуации переговоров,
- видеосъёмка,
- анализ и обратная связь.

Концепция "Клиентоориентированные продажи"

модули программы:

- контакт цикл – шаги для установления контакта,
- типология – типажи клиентов,
- стратегии поведения с каждым типажом,
- речевые скрипты переговоров.

Концепция "Агрессивные продажи"

модули программы:

- контакт цикл
- перехват инициативы
- убеждение, влияние

Концепция "Продажи в стиле "коучинг"

модули программы:

- технологии сопровождения клиента
- технологии задавания вопросов

Концепция "Продажи в экспертном стиле"

модули программы:

- презентация выгод
- технологии создания статусности

Концепция "7 шаговая модель продаж"

- технология 7 шагов
- тренировка каждого шага

Таким образом, вы видите, что тема тренинга «Эффективная продажа» может быть раскрыта различными способами или методами. Поэтому мы с вами определимся на этом этапе, какой подход мы выберем.

При выборе метода действуют две силы.

Первая сила, это ваша мотивация и знания, то что вы лучше всего можете преподать. **Вторая сила**- это запрос заказчика или участников. Хорошо, когда эти силы совпадают, но ведь они могут и быть противоположны по своей сути. Клиент ждет агрессивных продаж, а вы клиенториентированный тренер в мягком коучинговом подходе☺

Вариантов здесь два, или вы меняете себя или продаете свой формат.

Также важно на этапе выбора методологии нарисовать графическую схему вашего тренинга. Вектора тренинга, которые будут развиваться.

Елена Сидоренко мой учитель в области разработки тренингов, называет такую графическую модель – «Парус»

Описание модели графического представления тренинга «Парус»

У нас есть четыре вектора исходящих из одного центра. Каждый вектор-это определенная тема, которая будет раскрыта на тренинге. Такая модель называется модель паруса.

Характеристики модели паруса.

Модель паруса применяется в тех случаях, когда рассматриваемые явления имеют четыре важнейших аспекта, каждый из которых должен быть учтен, или, когда тренер сам свободно выбирает системы из четырех компонентов. Хорошая модель паруса отвечает всем требованиям, предъявляемым графической концепции тренинга. Ясная, измеримая, служит компасом движения на тренинге.

Модель 4 осей позволяет ясно представить себе исследуемое явление, почувствовать возможность четкого определения составляющих успеха. Из хаоса рождается концепция, и эта концепция дает определенность и веру. Концепция избавляет от чувства бессилия и безнадежности. 4 параметра можно оценить, измерить, пусть хотя

бы приблизительно. Если модель создана правильно, она дает надежду на развитие установленных и составляющих успеха.

Алгоритм создания модели паруса по Е. Сидоренко

1. Определить общий планируемый результат тренинга пример повышения эффективности какой-либо деятельности.
2. Определить, из каких компонентов складывается этот результат. Например: какие компетенции используются в данном виде деятельности.
3. Проверить действительно ли эти компоненты можно развивать в тренинге. Например: ум, умение предвидеть, благородство, ответственность- важные компоненты успеха во многих видах деятельности. В состоянии ли тренер создать технологии для развития этих качеств? Если какие-то компоненты невозможно тренировать, их необходимо заменить теми, которые можно тренировать.
4. Выделенные компоненты фактора компетенции сгруппировать так, чтобы они образовали логически обоснованные схемы. При этом необязательно чтобы вектора были противоположны друг другу.

Например, тренинг «Успешные переговоры» смотри рис.2

Он включает в себя 4 вектора:

Невербальный язык – это навыки невербального общения, понятие о жестах, позах, дистанции, рассадки за столом

Типажи переговорщиков- это тренировка навыка диагностики психотипа переговорщика и применение правильно стратегии ведения переговоров, соответствующей данному типу.

Речевые стратегии – это скрипты, которые направлены на перехват инициативы, управление диалогом.

Управление конфликтом -это навыки диагностики и профилактики конфликтных ситуаций, тренировка умения управлять конфликтом в случае его возникновения.

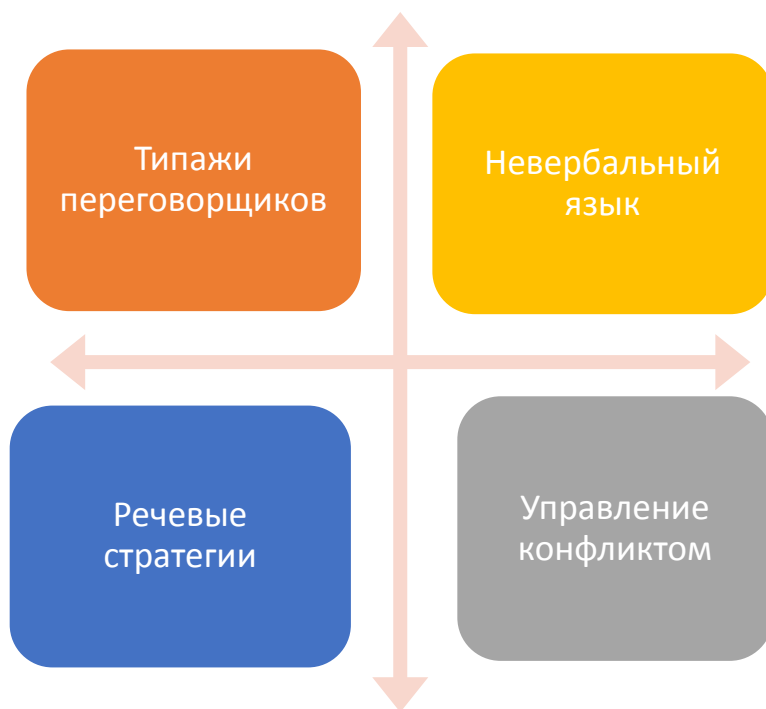


Рисунок 2 «Модель парус для тренинга переговоры»

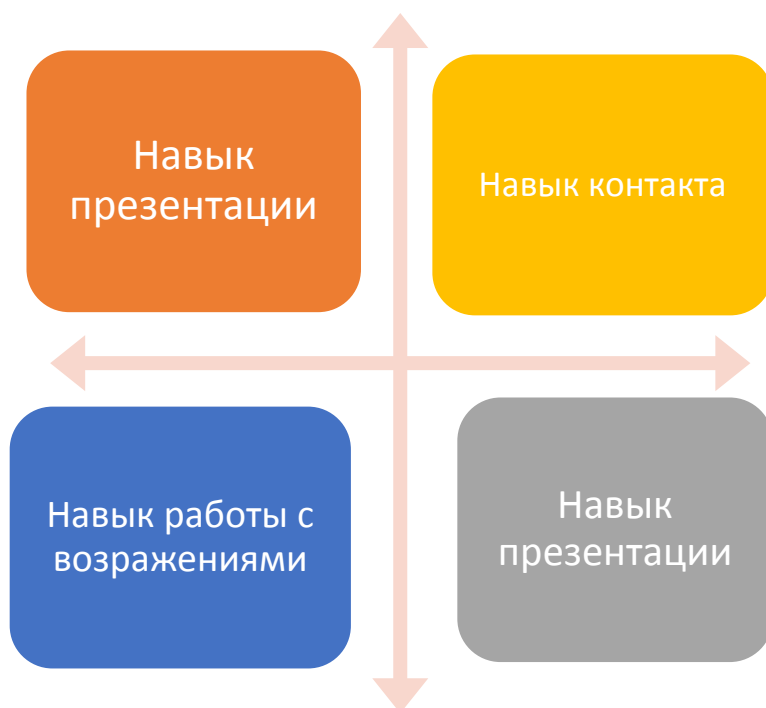


Рисунок 3. «Модель парус для тренинга продаж»

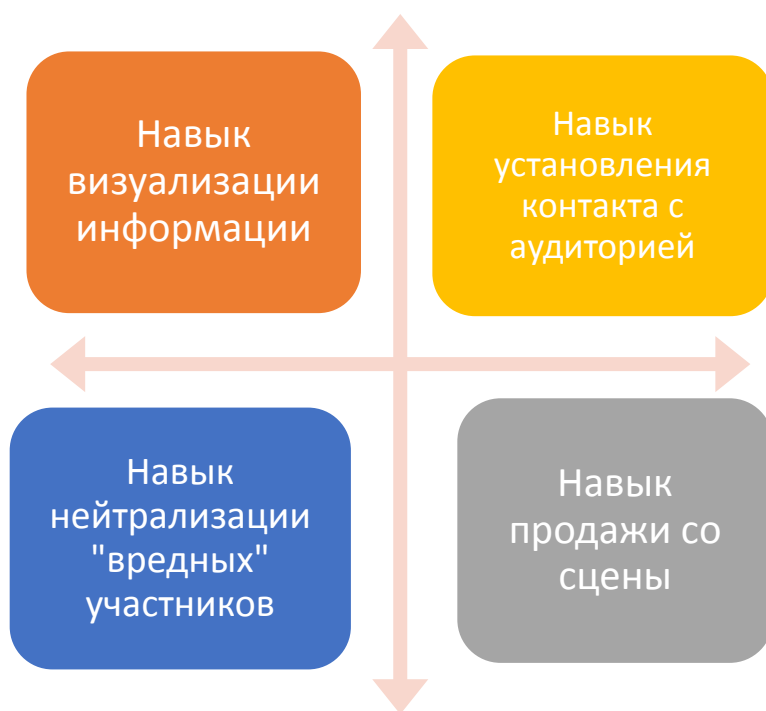


Рисунок 4. «Модель парус для тренинга презентации»

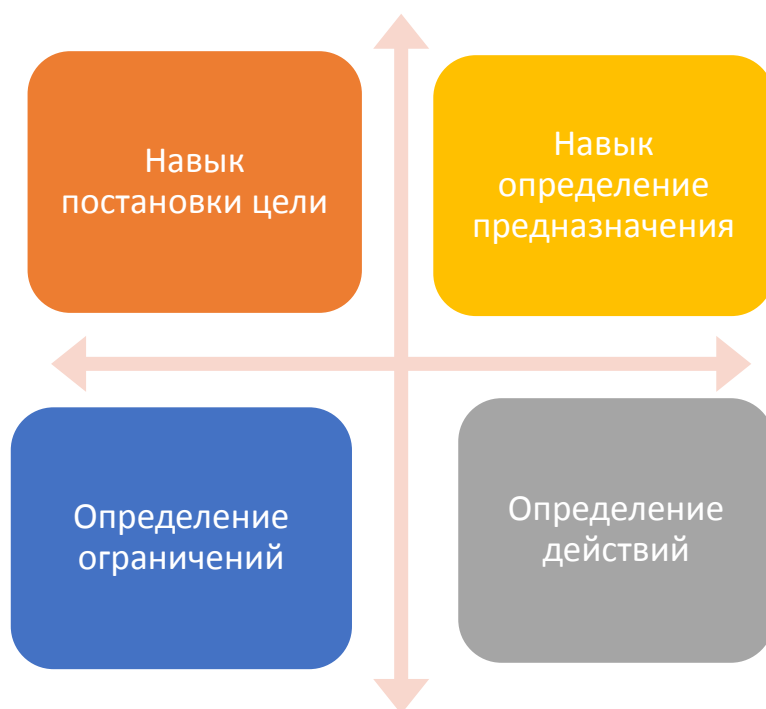


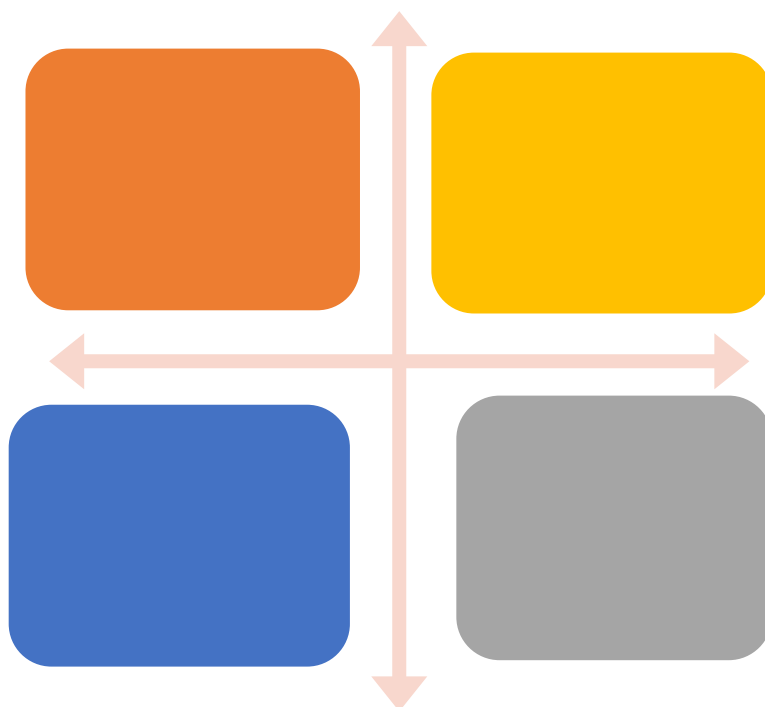
Рисунок 5. «Модель парус для тренинга мотивации»

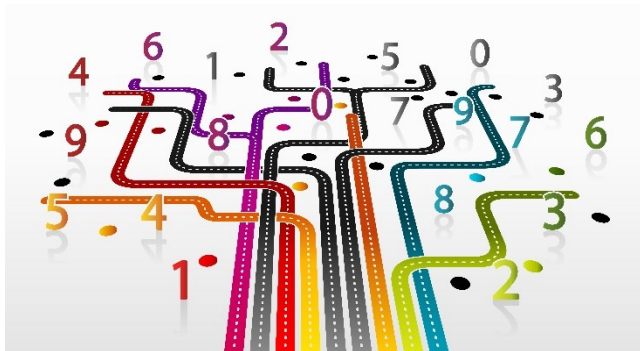


Задание для вас

1. Продумайте методологию, которую вы будете использовать в вашем тренинге.

2. Нарисуйте графическую модель вашего тренинга





Шаг 4. Создаем структуру нашего тренинга.

Для этого мы используем интеллектуальную карту (mind map) и матрицу тайм-плана тренинга.

Что такое mindmap карта?

Mindmap карта или интеллектуальная карта - это карта, позволяющая наглядно представить всю структуру нашего тренинга.

Вы видите пример интеллектуальной карты тренинга «7 шагов торгового визита», рисунок 6, в которой есть несколько уровней представленной информации.

Первый уровень - это модули программы. Основные блоки, из которых состоит наш тренинг.

Второй уровень - это подмодули программы. Т.е. промежуточные блоки каждого модуля.

Третий уровень - это тренерские инструменты, которые использует тренер для достижения результатов данного модуля.

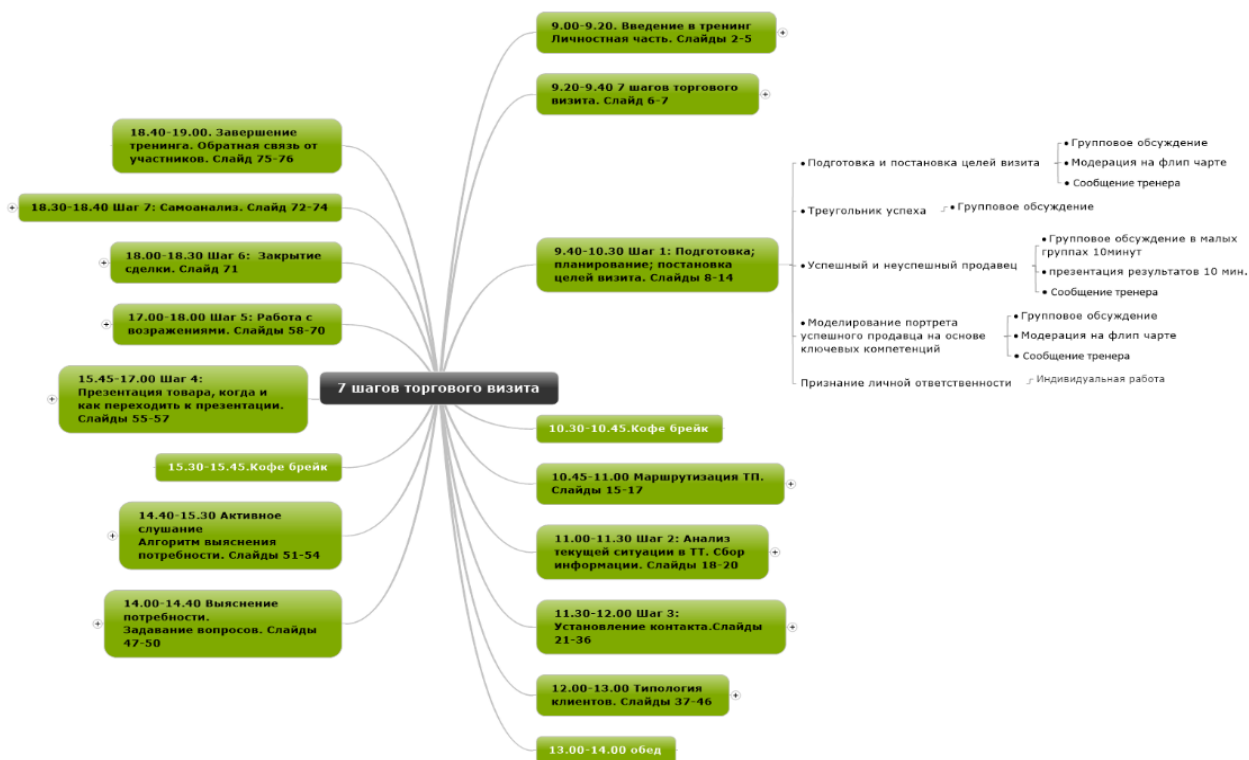


Рисунок 6. Интеллектуальная карта тренинга «7 шагов торгового визита»

Второй документ, который нужен для разработки структуры тренинга – это тайм- план тренинга. Для примера я привожу вариант тайм-плана тренинга «7 шагов торгового визита. Это 1 модуль, до первого кофе брейка, продолжительность 1, 5 часа. В тайм- плане есть такие графы: **время** показывает начало и окончание модуля, **тема** – это название модуля в целом, **содержание** – здесь записываем, что будет внутри модуля, **методы** – это тренерские инструменты, которые мы будем применять для раскрытия темы модуля и **результат** – это то, что получат участники от данного модуля.

Время	ТЕМА	СОДЕРЖАНИЕ	МЕТОДЫ	РЕЗУЛЬТАТ
9.00-10.30	Введение в тренинг Личностная часть 9.00-9.20	<ul style="list-style-type: none"> Выявление ожиданий участников от совместной работы в рамках темы тренинга Правила работы в тренинге Цели и программа тренинга Самопрезентация участников 	<ul style="list-style-type: none"> Сообщение тренера Мини-презентации участников 	<ul style="list-style-type: none"> Подготовка группы к командной и эффективной работе в тренинге Запуск групповой динамики
	Системность в продажах.7 шагов визита 9.20-9.40	<ul style="list-style-type: none"> Общий алгоритм проведения торгового визита 	<ul style="list-style-type: none"> Групповое обсуждение Модерация на флип чарте Сообщение тренера 	<ul style="list-style-type: none"> Видение всего алгоритма торгового визита
	Шаг 1: Подготовка; планирование; постановка целей визита. 9.40-10.30	<ul style="list-style-type: none"> Подготовка и постановка целей визита Треугольник успеха Признание личной ответственности Успешный и неуспешный продавец Моделирование портрета успешного продавца на основе ключевых компетенций 	<ul style="list-style-type: none"> Групповое обсуждение Модерация на флип чарте Индивидуальное ранжирование Сообщение тренера 	<ul style="list-style-type: none"> Определение компетенций успешного продавца Взятие ответственности за собственный успех Умение ставить эффективные цели

Структура тайм-плана следующая:

Тренинговый день делится на 4 модуля. Два модуля до обеда, и два модуля после обеда.

Продолжительность каждого модуля полтора часа. Продолжительность кофе-брейка 15 минут, таким образом мы размещаем четыре модуля в течение тренингового дня.

Следующим шагом мы берем нашу концепцию тренинга из пункта 3, данной книги и расписываем каждый вектор на один модуль, по представленной схеме. Если у нас запланирован двухдневный тренинг то тогда, планируем один вектор на два тренинговых модуля.

В результате у нас получается матрица тренинга.



Задание для вас.

Используя, представленный ниже шаблон напишите тайм-план своего тренинга.

Время	ТЕМА	СОДЕРЖАНИЕ	МЕТОДЫ	РЕЗУЛЬТАТ
10.00-11.30				
11.30-11.45	Кофе-брейк			
11.45-13.00				
13.00-14.00	Обед			
14.00-15.30				

15.30- 15.45	Кофе-брейк			
15.45- 18.00				



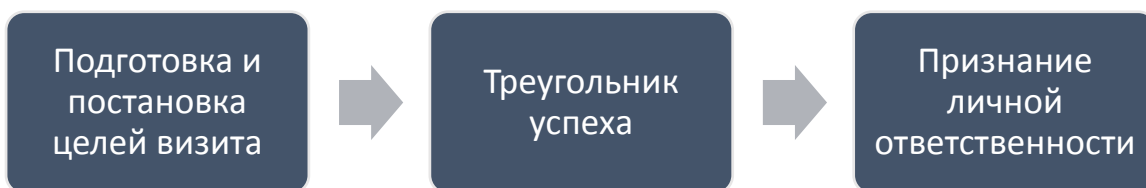
Шаг 5. Разработка слайдов.

Принципы разработки слайдов для тренинга.

Существуют несколько моделей представления информации.

Линейная, когда мы последовательно разворачиваем информацию, в соответствии с нашим тайм-планом.

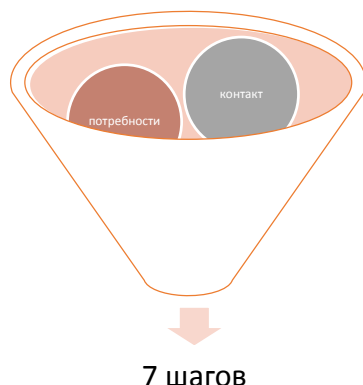
Для примера возьмем первый модуль тренинга «7 шагов торгового визита».



Миндмап, когда мы движемся в соответствии с нашей интеллектуальной картой.



Укрупняющаяся, когда мы идем от частного к общему.



Детализирующаяся, когда мы идем от общего к частному



6 принципов визуализации информации:

- «На один слайд 30 слов» – постарайтесь максимально сокращать текстовую информацию, представляемую на слайде. Вы пишете не учебник 😊 Главное, это то, что участники запишут в своей рабочей тетради.
- «Все что можно заменить символами, нужно заменить» - важно, чтобы информация, представляемая на слайде, не дублировала, то, что вы говорите, поэтому имеет смысл больше символики и образов на слайд, а текст оставить себе.

«Образ — выразительная визуальная форма, распознаваемая за минимальное время». Жак Бертен

- «Количество слайдов демонстрируемых за 20 минут = 7»
- «3 вида шрифтов и три цвета»
- «Шрифт гладкий без засечек»

Для примера приведу несколько слайдов, разработанных мной.

Выбор стиля управления зависит от:

- «Зрелости» сотрудника
- «Зрелости» команды



Чтобы стать ситуационным руководителем необходимо освоить 3 навыка

- Диагностика** - Научиться диагностировать проблемы людей, с которыми работаете
- Гибкость** - Гибко использовать различные стили руководства
- Партнерство** - Договариваться со своими подчиненными, какой стиль руководства предпочтителен для них

Слайд к тренингу «Ситуационное лидерство»



- Общая цель
- Взаимодействие для достижения общей цели
- Чувство общности и ответственности
- Внутренний кодекс поведения
- Взаимопомощь
- Внутренняя структура

УСПЕШНАЯ КОМАНДА
(общие черты)

Слайд к тренингу «Успешная команда»

Виды влияния



Слайд к тренингу «Влияние и внушение»



Задание для вас

1. Создайте слайдовую презентацию для вашего тренинга, используя полученные знания.



Шаг 6. Разработка рабочей тетради

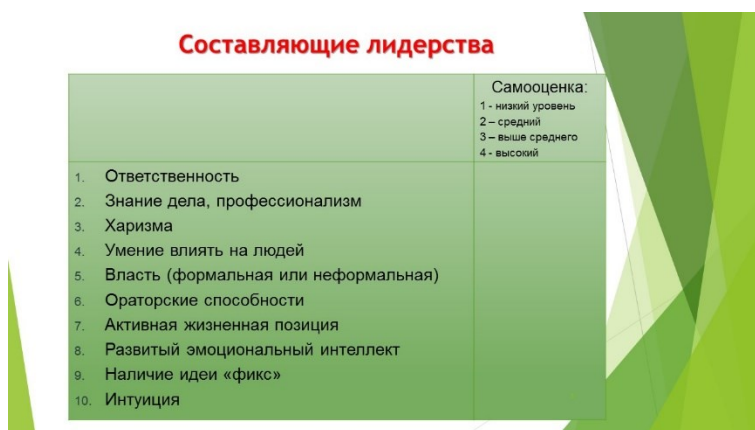
Я использую несколько методов.

Первый вариант рабочей тетради.

Рабочая тетрадь такая же, как и слайды, но без рисунков и без готовых определений и понятий, а с полями для записи идей, мыслей, результатов групповой работы.



Образец страницы рабочей тетради к тренингу «Ситуативное лидерство»



Образец слайда к тренингу «Ситуативное лидерство»

Вы видите, что в рабочей тетради все пусто 😊 По логике тренинга который я провожу, вначале группа обсуждает, что такое лидерство и из чего оно состоит, потом записывают себе в рабочие тетради и только потом я открываю слайд и мы сравниваем, дополняем и резюмируем.

Второй вариант рабочей тетради – это папка с зажимом и по ходу тренинга участник получает нужные листы и вставляет в папку



Третий вариант рабочей тетради

При проведении тренингов по таймменеджменту – это готовый органайзер планировщик, в котором участники сразу же и работают.



Задание для вас.

Создайте рабочую тетрадь для участников вашего тренинга, используя полученные знания.



Шаг 7. Пилотный выпуск. Обратная связь. Доработка.

На этом этапе мы приглашаем своих друзей, знакомых и создаем фокус группу. На них мы будем «откатывать» свой пилотный выпуск тренинга. Берем какой-то 1 модуль тренинга, продолжительностью 1,5 часа и проводим его.

Получаем живую обратную связь от участников и просим их заполнить анкету.

АНКЕТА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

1. Степень полезности курса лично для вас
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
2. Применимость материала к практике
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
3. Внутренняя логика программы
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
4. Адекватность упражнений поставленным целям тренинга
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
5. Доступность подачи материала
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
6. Скорость ведения курса и подачи информации
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
7. Яркость подачи материала и ведения в целом
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
8. Наглядность подачи материала
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
9. Юмор, позитив. Умение создать благоприятную атмосферу
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
10. Что самое важное вы вынесли из тренинга?

На основании обратной связи делаем коррекцию нашей программы, форму подачи или стиль проведения. После чего отправляемся в Путь Тренинга.



Дорогой читатель. Если ты прочел эту книгу руководство до этих строк, то у тебя уже наверняка есть готовый тренинг.

Я с удовольствием помогу доработать его до финальной красоты. Записывайся на бесплатную сессию коучинга по скайпу [sten_dnepr](#)