

Руслан Калимуллин
Вахтанг Джапаридзе

10 шагов к успешному бизнес- тренингу

*Методическое
пособие для
начинающих
бизнес-тренеров*

Руслан Калимуллин

**10 шагов к успешному бизнес-
тренингу. Методическое пособие
для начинающих бизнес-тренеров**

«Издательские решения»

Калимуллин Р.

10 шагов к успешному бизнес-тренингу. Методическое пособие для начинающих бизнес-тренеров / Р. Калимуллин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-591382-1

Эта книга — пошаговая инструкция для начинающего бизнес-тренера. Используя предлагаемые авторами методики и инструкции, бизнес-тренер сможет выбрать свое направление и темы тренингов, провести качественную подготовку и сам бизнес-тренинг. Авторы объясняют структуру тренинга и основные принципы его проведения, а также дают практические советы по управлению процессом. Эта книга рекомендована всем тем, кто хочет быстро и качественно освоить профессию бизнес-тренера.

ISBN 978-5-00-591382-1

© Калимуллин Р.
© Издательские решения

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
ШАГ 1. ВЫБОР ТРЕНИНГОВОЙ НИШИ И РАЗРАБОТКА ТРЕНИНГА	7
10 ПОДСКАЗОК БИЗНЕС-ТРЕНЕРУ. ШАГ 1	8
ШАГ 2. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ТРЕНИНГА	9
10 ПОДСКАЗОК БИЗНЕС-ТРЕНЕРУ. ШАГ 2	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

10 шагов к успешному бизнес-тренингу

Методическое пособие для начинающих бизнес-тренеров

Руслан Калимуллин
Вахтанг Джапаридзе

Редактор Наталья Моженкова

© Руслан Калимуллин, 2022

© Вахтанг Джапаридзе, 2022

ISBN 978-5-0059-1382-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

Отечественный рынок тренинговых и консалтинговых услуг сейчас активно развивается. В любой кризисной ситуации спрос на такие услуги огромный. В конкурентной борьбе выигрывают профессионализм и знания. В нашей стране рынок обучения ежегодно демонстрирует значительный рост, тем самым открывая огромную перспективу для работающих в этой сфере профессионалов.

Если вы держите в руках наше издание, вы, скорее всего, уже всерьез задумались об этом.

А может быть, вы сами были участником тренинга и заинтересовались этой профессией? При этом, вы точно знаете, что ваш практический опыт и знания станут полезными для других.

Мы поможем превратить ваши мечты в реальность. У нас есть четкий план.

Здесь вы не найдете теоретических обобщений или революционных методик.

Мы предлагаем вам только последовательность действий, которые потребуются для реализации ваших идей, какими бы они ни были.

Мы разбили ваше движение к выбранной цели на 10 шагов, и на каждом из них дадим вам 10 подсказок, как справиться с возникающими трудностями.

Решить свои задачи вы можете только сами, а мы лишь поможем вам в этом. От всей души желаем вам успеха!

Авторы:

Руслан Калимуллин

Вахтанг Джапаридзе

ШАГ 1. ВЫБОР ТРЕНИНГОВОЙ НИШИ И РАЗРАБОТКА ТРЕНИНГА

Прежде всего, честно спросите себя: «Хочу ли я этим заниматься?» Если вы ответите «да», то следующие шаги помогут вам четко определиться, действительно ли эта работа нужна вам, а вы нужны ей.

Соберите максимум информации о профессии бизнес-тренера, о ее плюсах и минусах, почитайте интервью с состоявшимися бизнес-тренерами, а еще лучше – пообщайтесь с ними вживую. А теперь решайте: готовы ли вы стать одним из них и жить их жизнью? Если «да», то эта работа нужна вам.

Вспомните свои успехи и достижения, проанализируйте их: есть ли у вас полезный опыт, которым вы могли бы поделиться с другими? Если «да», то этой работе нужны вы.

Выбрать свою тренинговую нишу легко, если у вас есть 10 тысяч часов практики в какой-либо области – это и есть ваша ниша. Вы достигните выдающихся успехов в качестве бизнес-тренера, если будете обучать тому, что знаете в совершенстве.

Если же у вас нет практики, просто прислушайтесь к себе, какой вид деятельности приносит вам наибольшее удовольствие? В какой области вы чувствуете себя, «как рыба в воде»? Возможно, это и есть ваша будущая ниша. Ваш тренинг должен «родиться» внутри вас.

Прежде чем принять окончательное решение, подумайте, как ваше новое занятие повлияет на отношения с близкими и друзьями, как изменит вашу карьеру и финансовое положение, как отразится на духовном росте и самореализации? Если ваше намерение стать бизнес-тренером остается прежним, знайте, нет никакой необходимости бросаться в бизнес-тренинг «как в омут с головой».

Если вы работаете по найму, но решили посвятить себя профессии бизнес-тренера, постарайтесь на первых порах совмещать проведение тренингов с вашей основной работой. «Не кладите все яйца в одну корзину»!

Следуйте правилу «3 за 3». Если в течение трех кварталов ваш совокупный доход от тренерской деятельности превысит вашу совокупную заработную плату от работы по найму, вы можете всерьез подумать о том, чтобы целиком посвятить себя тренингам.

Выберите сразу несколько направлений и тем тренинга внутри вашей тренерской ниши, это повысит шансы заинтересовать клиентов и прояснит для вас ситуацию на рынке.

И наконец, чтобы понять принципы разработки тренинга и его организационного дизайна, пройдите обучение на тренинге для тренингов, посвященном вашей теме, продолжительностью не менее четырех дней.

10 ПОДСКАЗОК БИЗНЕС-ТРЕНЕРУ. ШАГ 1

Задайте себе честный вопрос «Хочу ли я стать тренером?»

Изучите профессию бизнес-тренера.

Проанализируйте свои успехи и достижения.

Проанализируйте свой практический опыт.

Определите вид деятельности, приносящий удовольствие.

Поговорите с близкими и друзьями.

Первое время совмещайте работу и проведение тренингов.

Соблюдайте правило «3 на 3».

Определите несколько тем бизнес-тренингов.

Пройдите обучение на «Тренинге для тренеров».

ШАГ 2. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ТРЕНИНГА

Кроме работы над содержанием тренинга вам нужно решить и организационные вопросы. Для начала, разработайте подробный технический райдер под каждый тренинг: каким должно быть помещение, как будут располагаться участники, какие вспомогательные средства обучения и канцтовары потребуются, как будет организовано питание (если это необходимо).

Хорошее восприятие материала участниками зависит от комфортной среды, поэтому не пренебрегайте такими важными условиями проведения успешного тренинга, как доступ свежего воздуха и поддержание оптимальной температуры в помещении, обеспечение участников питьевой водой и доступность технически исправных туалетов. Обязательно согласуйте эти вопросы с заказчиками или организаторами.

Убедитесь, что во время тренинга поблизости не проводятся шумные мероприятия (банкеты, спортивные занятия, ремонтные работы и проч.)

Используйте только крупные шрифты и схемы в оформлении раздаточных материалов. На слайдах лучше размещать наглядные иллюстрации, запоминающиеся фотографии, а если текст все же необходим, используйте размер шрифта не менее 30 пт.

Не забудьте включить в раздаточные материалы информацию о себе, а также список дополнительных ресурсов по теме тренинга.

Обязательно разработайте для себя хронологический план тренинга, разбейте его на блоки, и под каждый блок подготовьте карточки с основными тезисами.

Подготовьте чек-лист и за день до тренинга вместе с заказчиком сверьте по нему наличие и исправность всех технических средств, необходимых на тренинге.

Всегда приезжайте за час до начала тренинга, чтобы еще раз проверить, все ли в порядке и как следует проветрить помещение.

Не забудьте о простых правилах хранения и использования информации: не рассчитывайте на персональный компьютер заказчика. Всегда берите с собой свой ноутбук на случай, если возникнут проблемы совместимости используемых файлов и программного обеспечения компьютера заказчика.

Весь материал тренинга обязательно дублируйте в электронном виде на резервном съемном диске и в облачном хранилище данных.

10 ПОДСКАЗОК БИЗНЕС-ТРЕНЕРУ. ШАГ 2

- Разработайте технический райдер.
- Организуите комфортную среду.
- Проверьте окружающую обстановку.
- Сделайте раздаточный материал легко читаемым.
- Включите в раздаточный материал информацию о себе.
- Разработайте хронологический план тренинга.
- Проверьте готовность технических средств.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.