



## Программа профессиональной переподготовки «Бизнес-тренер»

12 ноября – 27 декабря 2014



**По окончании программы выпускникам  
выдается Диплом Алматы Менеджмент  
Университета (ранее—МАН) о профессиональ-  
ной переподготовке**

Настоящая программа нацелена на комплексное развитие знаний, навыков, профессионально важных качеств и компетенций бизнес-тренера. В рамках программы слушатели получают полный набор техник, методов, инструментов и приёмов, применяемых в проведении обучающих процессов. К моменту завершения обучения каждый слушатель получит комплекс как теоретических, так и практических знаний, необходимых бизнес-тренеру для работы.

**Цель программы:** передать слушателям методологические основы работы бизнес-тренера, обучить принципам андрагогики, сформировать у слушателей навыки организации и проведения тренингов, а также на практике отработать приемы и методы управления групповым процессом.

Программа профессиональной переподготовки соответствует курсу Международной Школы бизнес-тренеров ICBT (1-3 модуль), что дает право участникам продолжить обучение в Школе ICBT (4 модуль) и без отрыва от работы пройти сертификацию с получением квалификации «бизнес-тренер» по международным стандартам от концерна ПМД (Германия).



11, 13 ноября 2014г.

## Блок 1. Специфика бизнес-тренинга

7 академических часов

### Содержание:

Что такое бизнес-тренинг? Тренинг и образование: сходства и различия. Этический кодекс тренера. Схема проведения тренинга. Диагностика; Согласование содержания: подстраиваться под клиента или строить его. Подготовка; Проведение; Посттренинговое сопровождение и внедрение результатов; Оценка результатов.

Особенности организации тренинга

Формирование групп. Уместны ли начальники в группах.

Подготовка группы к тренингу.

Среда тренинга: место, время, оборудование, физические условия, кофе-брейки и питание, размещение участников в классе (столы и стулья), техника безопасности.

Условия для тренера.

Методы проведения обучения: сравнение активных и пассивных методов обучения, краткий обзор.

Ответственность разных участников процесса организации и проведения тренинга.

Требования к бизнес-тренеру. Компетенции тренера.

Роль административного персонала (тренинг-менеджеров) в проведении тренинга.

Отчет тренера. Особенности

### Тренер - Сергей Филин



Преподаватель программ MBA Международной Академии Бизнеса. Доктор Делового Администрирования (Double Degree), European Institute of International Management (Paris, France); DBA Академия Народного Хозяйства при правительстве России, дипломированный консультант по организационному развитию, большой стаж преподавания и тренингов по Бизнес – стратегиям, Навыкам управления и Психологии бизнеса. С 2001 г. занимается управленческим консультированием для производственных и торговых предприятий. Директор и тренер-консультант компании «Институт Директоров».

Член-корреспондент Международной Академии Психологических Наук. В 2009г. награжден медалью Академии «За научные достижения», Академик Международной Академии Информатизации.

Проводит до 100 семинаров и тренингов в год для руководителей и персонала управления; Неоднократно разрабатывал стратегии развития и антикризисные стратегии для казахстанских и российских компаний.

15, 17, 18 ноября 2014г.

## Блок 2. Ключевые методы бизнес-тренинга

12 академических часов

### Содержание:

Модульная структура проведения бизнес-тренинга (немецкая методика)  
Первый тренинговый модуль и как его проводить  
Структура тематических тренинговых модулей  
Разминка как метод управления психофизиологическим состоянием группы.  
Фасилитация как метод активизации внимания участников тренинга  
Мини-лекция как метод бизнес-тренинга. Виды структур мини-лекции  
Модерация как метод формирования общего понятийного поля в группе  
Метафора и кинометафора в работе тренера  
Тематические упражнения как методы организации практики в бизнес-тренинге  
Шесть шаблонов для самостоятельного составления тематических упражнений  
собственному тренингу  
Утилизация как прием тренера

**Тренер - Максим Квачко**



Аккредитованный тренер Школы EURO COACH в Казахстане, сертифицированный коуч по стандартам Европейской Федерации коучей (ECF) и Международной Федерации Коучинга (ICF), Бизнес-консультант по обучению и развитию персонала.

Максим имеет профессиональное образование в сфере менеджмента и психологии, в течение 7 лет руководил несколькими консалтинговыми и тренинговыми компаниями, организатор в Казахстане крупных международных мероприятий.

В настоящее время является управляющим директором M-TRAINING International - Официальный партнер и представитель Международной Школы бизнес-тренеров ICBT, Школы управленческого коучинга по методике С. Гринберга и модульной программы профессионального развития 3D coaching Европейской федерации коучей.

### Образование:

2002 - 2006 - Казахский национальный университет им. Аль-Фараби, факультет Экономики и Бизнеса, специальность: Менеджмент

2008 - 4-модульная сертификационная программа "The Art & Science of Coaching", Erickson College (Канада, Ванкувер). Аккредитация ICF Global

2008 - 2010 - Университет Кайнар, бакалавр Психологии

2012 - по наст. время - Московская Школа Новой Экономики, MBA Professional

2013- Международная Школа управленческого коучинга, Россия, Москва

---

20, 22 ноября 2014г.

---

### **Блок 3. Публичные выступления и риторика**

12 академических часов

#### **Содержание:**

Риторический канон: необходимость или «слепое» следование:

Вербальная самопрезентация:

- техники дыхания
- навыки коммуникаций, приемы защиты и усиления коммуникативной позиции.

2. Риторика и речевое воздействие в практике профессионального общения: «да» и «нет»:

- факторы, правила и приемы речевого воздействия;
- основные коммуникативные барьеры;
- секреты общения с трудными людьми в аудитории;
- роль и значение риторики для карьерного роста.

3. Виды публичных выступлений:

- ораторское искусство как личное достижение;
- общие требования к публичному выступлению;
- основные способы подготовки к публичному выступлению;
- виды и структура публичного выступления.

Поведение оратора в аудитории: от «серой мыши» к «супермену»:

- восприятие оратора аудиторией: внешний вид оратора, манера выступления, пространственное расположение в аудитории, движения, взгляд, позы и жесты, громкость, темп и интонация;
- риторические позиции оратора в ходе выступления;
- приемы борьбы с волнением;
- понятие «управление аудиторией»: каналы воздействия на аудиторию;
- способы поддержания внимания аудитории;
- современные техники ораторского мастерства;
- механизмы и практики воздействия на слушателей.

5. Практическая значимость ораторского мастерства:

---

#### **Тренер - Ирина Хан**

---



Кандидат философских наук, доцент, академический профессор.  
Преподает авторские курсы «Философия бизнеса», «Ораторское мастерство», «Эмоциональный интеллект и эмоциональное лидерство» в Международной Академии Бизнеса

Проводит семинары-тренинги, мастер-классы в бизнес образовании, занятия на курсах повышения квалификации преподавателей и предпринимателей.

Участвует в реализации республиканских и локальных проектов по организации бизнес образования в МОН РК, Агенстве по ДР РК и др.

Автор 4 монографий, 80 статей.

**25, 27 ноября; 02, 04 декабря 2014г.**

## **Блок 4. Управление групповой динамикой**

16 академических часов

**Тренер—Максим Квачко**

### **Содержание:**

- Понятие групповой динамики
- 4 этапа развития группы и поведение тренера на каждом из этапов
- Роли участников тренинга
- Тренер как процедурный лидер
- Методы и приемы управления групповой динамикой
- Групповая дискуссия как метод системного действия в бизнес-тренинге
- Экспресс-диагностика участников тренинга. Виды экспресс-диагностики
- Социометрия в тренинге как метод экспресс-диагностики и коррекции состояний группы
- Как почувствовать состояние группы и отдельных участников.
- Рефлексия чувств участников тренинга в бизнес-тренинге
- Шеринг как метод выравнивания психоэмоционального состояния в группе
- Индивидуальный стиль тренера. 4 типа ролевого поведения тренера
- Использование тестов как метод в бизнес-тренинге: проективные тесты и опросники
- Пять зон сообщения и умение тренера работать в каждой из зон

11, 13 ноября 2014г.

## **Блок 5. Работа с сопротивлением и агрессией**

7 академических часов

**Тренер - Сергей Филин**

### **Содержание:**

Почему участники сопротивляются.

Почему участники могут быть агрессивными.

Симптомы сопротивления.

Как «продать» тренинг участникам группы. Самопрезентация тренера.

Установка правил взаимодействия и «разогрев» группы, как инструменты снижения сопротивления.

Как замотивировать тех, кого пригнали. Вводные упражнения и самодиагностика.

Шеринг, снимающий напряжение.

Упражнения и приемы для снятия напряжения и агрессии в группе по отношению друг к другу и к тренеру.

Работа с возражениями и сопротивлением участников.

Приемы работы с эмоциональными конфликтами (агрессией) в группе.

---

06, 08 09 декабря 2014г.

---

**Блок 6. Системные методы бизнес-тренинга**

15 академических часов

---

**Тренер—Максим Квачко**

---

**Содержание:**

- Метафорическая деловая игра как метод работы со сменой установок участников
- Мозговой штурм. Виды и способы организации мозговых штурмов
- Ролевая игра как метод проведения в бизнес-тренинге
- Составление простых ролевых игр и ролевых игр со скрытым мотивом
- Анализ поведения участников в ролевых играх. Как выработать критерии анализа
- Видеоанализ как метод анализа поведения участников в ролевых играх, групповых дискуссиях
- Возможные реакции группы на видеоанализ и действия тренера в каждом случае
- Пантомима как метод бизнес-тренинга
- Готовые и самодельные кейсы: область их применения
- Как самостоятельно составить и провести кейс в тренинге

18, 20 декабря 2014г.

## Блок 7. Предтренинговая диагностика и посттренинг

12 академических часов

### Содержание:

#### Предтренинг

Анализ потребностей организации – основа планирования тренинга. Какие задачи компании можно решить с помощью тренингов? Как определить при помощи какого тренинга (тематика, направленность, содержание) компания сможет решить свою задачу? Как понять будет ли запрашиваемый клиентом тренинг полезен для компании? Методы выявления потребности компании в обучении вообще и в конкретном тренинге:

- 2.1. Интервью с генеральным заказчиком
- 2.2. Наблюдение за деятельностью будущих участников тренинга «в полях»
- 2.3. Анкетирование участников в ситуации территориального удаления
3. Написание программы тренинга под запрос компании. Методика использования ключевых слов клиента

#### Посттренинг:

Оценка результатов тренинга. Модель Киркпатрика (реакция, усвоение, поведение, результат). Анкетирование участников после тренинга. Как поддержать позитивные тренинговые эффекты после тренинга?

Нужен ли клиентской компании посттренинг, и зачем? Чем посттренинг может помочь в повышении результативности бизнес-обучения? Цели и задачи посттренинга.

Виды посттренинговых работ.

Посттренинг проведен, что дальше?

### Тренер - Марина Новоточина



Доктор Делового Администрирования совместной программы Международной Академии Бизнеса и АНХ при правительстве РФ (Россия). Обладатель диплома консультанта по управлению и организационному развитию ШКУ РАНХ при правительстве РФ. Сертифицированный коуч. Преподаватель MBA и DBA программ Международной Академии Бизнеса. Директор компании «CEO Consult»

В качестве бизнес тренера и HR консультанта участвовала в реализации локальных и международных проектов и в работе таких компаний как: Тенгизшевройл, Philip Morris Kazakhstan LLP, АО Чаралтын, IAG, Асем-Ай, Fidelity, Технополус, Транссистема, Казкоммерцбанк, БТА, АльянсБанк, Евразийский Банк, Kcell, ICON, VI Group



22, 23, 25, 27 декабря 2014г.

## **Блок 8. Создание тренинга под потребности заказчика**

20 академических часов

### **Содержание:**

Этапы создания программы тренинга.

Модульное составление программы тренинга.

Структура каждого тематического модуля.

Разработка упражнений в каждом модуле для раскрытия темы модуля.

План-тайминг тренинга и планирование будущего тренинга поминутно.

Бизнес-мостик и как его делать – связующие элементы между модулями.

Учет групповой динамики при составлении программы тренинга и подборе необходимых методов и упражнений.

Составление упражнений-компенсаций к слабым местам в программе.

Работа с книгами. Как написать авторский тренинг по литературе

Написание программы тренинга под запрос компании

Детальное составление сценария бизнес-тренинга

Чек-лист к тренингу. Составляем список материалов

Организационные моменты, которые важно предусмотреть

Подготовка раздаточных буклетов и «стимульных» материалов для участников

Энергетическая и эмоциональная настройка тренера

Презентация тренинга и мини-выступления.

### **Тренеры: Максим Квачко/Ахатов Мирхат**



Ахатов Мирхат—бизнес-тренер, сертифицированный коуч, руководитель Школы EURO COACH в Казахстане, бизнес-консультант по обучению и развитию персонала.

Имеет профессиональное образование в сфере юриспруденции, степень магистра истории, выпускник Международной Школы бизнес-тренеров ICBT, Международного Эриксоновского университета коучинга (Ванкувер, Канада) и программы обучения Европейской Федерации коучей

по стандарту 3D coaching.

Мирхат в течение 7 лет занимается консалтингом по вопросам развития системы обучения, имеет большой опыт в области продаж и организации обучающих семинаров, тренингов, конференций, в том числе международных мероприятий.

### **Образование:**

2001 - 2007 - Казахский национальный университет им. Аль-Фараби, факультет истории. Бакалавр истории, магистратура.

2008 - 4-хмодульная сертификационная программа "The Art & Science of Coaching", Erickson College (Канада, Ванкувер). Аккредитация ICF Global

2009 - 2011 - Университет Туран, бакалавр Юриспруденции



**Регламент проведения занятий:**

Вторник, четверг с 18:30 до 22:10, суббота с 09:30 до 16:00



**Стоимость за одного участника** 327 000 тенге, НДС в т.ч.  
(возможна оплата в три транша)

В стоимость включено: раздаточный материал,  
кофе-брейки



**Контакты:**

Центр Развития Менеджмента

302 21 58, 302 22 20

[training@iab.kz](mailto:training@iab.kz), [training3@iab.kz](mailto:training3@iab.kz),

Розыбакиева 227, 4 этаж, 408 каб