

Международная Школа Бизнес-тренеров ICBT Школа №1 по системной подготовке бизнес-тренеров

Цель Школы - дать её участникам профессию бизнес-тренера и сертифицировать выпускников Школы по международным стандартам, чем обеспечить ликвидность полученного образования на международном уровне. Для профессиональных тренеров, которые уже проводят тренинги это возможность повысить свою квалификацию, систематизировать знания, обогатить свой опыт.

Школа функционирует 13 лет в России, 8 лет в Украине и 4 года в Беларуси и Казахстане, с 2016 г. Школа работает в странах Балтии. Штаб-квартира находится в Италии. За многолетний опыт работы Школа зарекомендовала себя как надежную организацию, с системной методикой подготовки и гарантирующее высокое качество обучения в творческой и дружественной атмосфере. За эти годы состоялось **более 100 выпусков бизнес-тренеров** в 18 городах стран СНГ.



Автор методики и руководитель Международной Школы бизнес-тренеров ICBT - **Жанна Завьялова**, кандидат психологических наук, практикующий бизнес-тренер с 1995 года (Сертификат тренингового концерна Mercury) и сертифицированный коуч (по стандартам ICF) с 2010 года, автор и соавтор 9 книг – практических пособий для бизнес-тренеров, соавтор и методолог Школы управленческого коучинга Станислава Гринберга, Генеральный директор «Академии Живого Бизнеса».

Команда тренеров-преподавателей Международной Школы ICBT – это профессиональные тренеры с многолетним опытом работы, выпускники Школы, успешно прошедшие аккредитацию и вошедшие в ограниченное число преподавательского состава.

В ЧЕМ УНИКАЛЬНОСТЬ МЕТОДИКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ШКОЛЫ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ ICBT?

- Наша Школа - школа именно бизнес-тренеров. Пройдя нашу Школу, Вы не только освоите основные методы тренера, приобретете знания по работе с группой, но и получите представление об основных бизнес-процессах. Вы сможете стать именно **БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ** – динамичным, успешным, понимающим закономерности работы бизнес-структур, основные бизнес-процессы продаж и менеджмента. Без этого тренер не сможет эффективно работать на деловом рынке обучения.
- В нашей школе Вы научитесь делать профессиональную диагностику потребности компании в обучении и писать тренинговые программы под узкий специфический запрос, а также составлять свои собственные авторские тренинги по чужим книжкам. Вы сможете экспертировать программы других бизнес-тренеров и видеть, насколько грамотно они составлены. **ВЫ СТАНЕТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ МЕТОДОЛОГАМИ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА.**
- В каждом модуле фокус внимания нашего обучения – **НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРЕНИНГА.** Выбор тем тренинга, подбор методов, работа с участниками и позиционирование самого тренера – как это все и нечто большее смогут сделать тренинг результативным, чтобы после обучения КПД участников и их отдача в бизнесе повысились. Как работать с немотивированной группой и с профессионалами-звездами, как проводить обучение в разнородной группе, а также со статусными участниками – обо все этом вы узнаете в нашей школе и научитесь этому сами.
- В школе вы научитесь тому, как вести тренинги легко и непринужденно, без манипуляций с группой. Как быть самим собой, найти свой уникальный стиль, как получать удовольствие от своей работы, верить в себя и свою группу и при всем этом быть блестяще успешным. Именно это позволяет нашим выпускникам избежать профессионального выгорания и делиться своим энтузиазмом с участниками.

- Только в нашей школе выпускники объединяются и становятся авторами книг, растут и перерастают своего учителя. Ведь о качестве школы можно судить не только по ее учителю, но и по силе ее выпускников. **ВОТ НЕКОТОРЫЕ ИЗ КНИГ ВЫПУСКНИКОВ НАШЕЙ ШКОЛЫ:** А.Подгузов «Технология эффективных продаж», И.Иванов «Эмоциональная компетентность в бизнесе», Т.Воротынцева и Е.Неделин «Строим систему обучения», О.Гурьянова «Реклама: продаем красиво», И.Абрамова Н.Мизина М.Небытова О.Пыхова О.Поховома «Тренинги на все случаи бизнеса», Е.Фарба М.Авдюнина Е.Каденильяс-Нечаева совместно с Ж.Завьяловой «Энергия бизнес-тренинга: путеводитель по разминкам» и другие. Многие из книг – учебно-методические пособия, разработанные выпускниками школы, по которым многие тренеры уже провели тренинги и остались довольны качеством.

Форма обучения – 4 модуля по 4 дня (с четверга по воскресенье). Все учебные модули проходят в форме интенсивных тренингов с 10.00 до 18.00 ч. с перерывами на кофе-брейки и обед. Программа построена таким образом, что есть возможность проходить любой из тренингов Школы, как по отдельности, так и все вместе. **Начать обучение можно с любого модуля.** Все учебные модули проходят в форме тренингов с интенсивной практикой и изучением теоретического материала.

После каждого модуля участники получают сертификат о прохождении соответствующего модуля с золотой печатью Школы.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕРТИФИКАТ АККРЕДИТОВАННОЙ ШКОЛЫ:

Мы присоединились к уже существующей с 2006 г. в России системе сертификации бизнес-тренеров, которую организовали наши партнёры – специалисты по сертификации бизнес-тренеров из европейского обучающего концерна IIMD (International Institute for Management Development, Germany).

По окончании обучения по 4х модульной сертификационной программе по подготовке бизнес-тренеров в ICBT выпускник имеет возможность пройти систему мероприятий по международной сертификации в соответствии с критериями и требованиями европейских коллег и получить сертификат международного образца по категории Т.

Описание категории Т: «Бизнес-тренер международной категории Т: Тренер по созданию и проведению тренингов под задачи Заказчика. Бизнес-тренер категории Т способен сделать предтрениговую диагностику, разработать сценарий тренинга под бизнес-задачи заказчика, организовать и провести бизнес-тренинг с использованием форм и методов интерактивного обучения, составить план посттренингового сопровождения. Данная категория присуждается бессрочно»



На сертификате кроме печати ICBT есть большая печать наших европейских партнеров тренингового концерна IIMD.

По результатам сертификации участники получают **Сертификат международного образца** на английском языке с золотыми печатями **Международной Школы Бизнес-тренеров и компании IIMD (Германия)**. К сертификации допускаются только выпускники полного курса 4-х модулей Школы. Сертификацию проводит автор методики Жанна Завьялова.

В Казахстане с 2012 г. официальным **Представительством Международной Школы Бизнес-тренеров ICBT** является Компания **M-TRAINING International**. Выпускниками Школы в Алматы стали тренеры и руководители таких организаций, как: Высшая партийная Школа менеджмента «НурОтан», Ассоциация юных лидеров, Министерство сельского хозяйства РК, Кар-Тел (TM Beeline), АО АЛСЕКО, 2Day Telecom, Евразийский Банк развития, Азбука связи, КазМикроФинанс, Прима Дистрибьюшн, Компания Ак-Ерке, Сбербанк России, Kaspi bank, представители тренинговых компаний, тренеры-фрилансеры, преподаватели ВУЗов и др.

ПРОГРАММА ШКОЛЫ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ:

1 модуль (4 дня, 32 часа) «МЕТОДЫ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА»

День1:

1. Что такое бизнес-тренинг. Отличие бизнес-тренингов от тренингов личностного роста и от тренингов общения.
2. Виды бизнес-тренингов.
3. Модульная структура проведения бизнес-тренинга (немецкая методика).
4. Первый тренинговый модуль и как его проводить:
 - 4.1.Приветствие участников. Знакомство.
 - 4.2.Сбор ожиданий
 - 4.3.Установление правил тренинга
5. Структура тематических тренинговых модулей
6. Разминка как метод управления психо-физиологическим состоянием группы.
6. Фасилитация как метод активизации внимания участников тренинга:
 - 6.1.Алгоритм проведения фасилитации
 - 6.2.Методика самостоятельного составления фасилитации к собственному тренингу.

День2:

1. Мини-лекция как метод бизнес-тренинга.
2. Изучение основ ораторского мастерства.
3. Приемы и методы риторики в проведении мини-лекции.
4. Мини-лекция как презентация. Как подготовить мини-лекцию. Как пользоваться методической литературой и книгами в подготовке к мини-лекции.
5. Восемь форм композиции речи.
6. Виды структур мини-лекции
7. Манера тренера держаться на группе: поза. жесты, перемещение в пространстве.
8. Энергетическое управление групповой динамикой по системе чакр.

День 3:

1. Постановка голоса тренера.
2. Влияние голоса бизнес-тренера на групповую динамику и на поддержание собственного авторитета в группе.
3. Модерация как метод формирования общего понятийного поля в группе:
 - 3.1.Алгоритм проведения модерации
 - 3.2.Методика самостоятельного составления модерации к собственному тренингу
4. Тематические упражнения как методы организации практики в бизнес-тренинге:
 - 4.1.Элементное тематическое упражнение
 - 4.2.Комплексное тематическое упражнение
 - 4.3.Шесть шаблонов для самостоятельного составления тематических упражнений к собственному тренингу
5. Виды умений: коммуникативные и некоммуникативные и структуры построения практики к каждому виду умений.

День 4:

1. Метафорическая деловая игра как метод работы со сменой установок участников тренинга:
 - 1.1.Алгоритм проведения метафорической деловой игры
 - 1.2.Методика самостоятельного составления метафорической деловой игры к бизнес-проблеме клиента-заказчика
2. Мозговой штурм как метод творческого прорыва и создания нового бизнес-продукта:
 - 2.1.Алгоритм проведения мозгового штурма
 - 2.2.Методика самостоятельного составления мозгового штурма к бизнес-проблеме клиента-заказчика

2 модуль (4 дня, 32 часа) **«УПРАВЛЕНИЕ ГРУППОВОЙ ДИНАМИКОЙ»**

День 1. Групповая динамика

1. Понятие групповой динамики
2. 4 этапа развития группы и поведение тренера на каждом из этапов
 - 2.1. Знакомство
 - 2.2. Распределение ролей
 - 2.3. Конструктивная работа
 - 2.4. Завершение работы
3. Роли участников тренинга
4. Тренер как процедурный лидер
5. Методы и приемы управления групповой динамикой
6. Практические упражнения по работе тренера с групповой динамикой
7. Групповая дискуссия как метод системного действия в бизнес-тренинге:
 - 7.1. Цели бизнес-обучения, которые можно решить с помощью групповой дискуссии
 - 7.2. Алгоритм проведения
 - 7.3. Влияние ГД на групповую динамику.

День 2. Работа с групповой агрессией.

1. Основы конфликтологии:
 - 1.1. Природа конфликта.
 - 1.2. Типы критики
 - 1.3. Методы нейтрализации негативных эмоций
 - 1.4. Конструктивное состояние и поведение в конфликтной ситуации
2. Методы смены эмоционального состояния участников.
3. Методы снятия усталости и напряжения с группы.
4. Как мобилизовать группу на работу.
5. Ситуация выпадения отдельных участников из группового процесса. Как тренеру включить их в работу.
6. Как использовать перерывы на кофе-паузу для работы с отдельными участниками группы.
7. Разбор основных ошибок тренера при работе с групповой динамикой и агрессией.
8. Пантомима как метод бизнес-тренинга:
 - 8.1. Цели бизнес-обучения, решаемы с помощью пантомимы
 - 8.2. Алгоритм проведения
 - 8.3. Влияние на групповую динамику

День 3. Тренинг сензитивности

1. Экспресс-диагностика участников тренинга:
 - 1.1. Зачем нужна экспресс-диагностика участников
 - 1.2. Виды экспресс-диагностики
 - 1.3. Как проводить
 - 1.4. Как запоминать
2. Социометрия в тренинге как метод экспресс-диагностики и коррекции состояний группы:
 - 2.1. Социометрия «Картина»
 - 2.2. Социометрия «Город мастеров»
 - 2.3. Социометрия «Дерево»
 - 2.4. Социометрия «Медали»
 - 2.5. Социометрия «Мяч»
3. Умение слушать и наблюдать – основа в работе тренера.
4. Как почувствовать состояние группы и отдельных участников.
5. Рефлексия чувств участников тренинга в бизнес-тренинге:
 - 5.1. Границы, дальше которых заходить не рекомендуется
 - 5.2. Что дает рефлексия чувств
 - 5.3. Как осуществлять контроль за процессами
6. Шеринг как метод выравнивания психоэмоционального состояния в группе:
 - 6.1. Алгоритм проведения шеринга
 - 6.2. Значимость позиции тренера в шеринге

День 4. Индивидуальный стиль тренера.

1. Из чего строится индивидуальный стиль тренера.
2. 4 типа ролевого поведения тренера:
 - 2.1. Лидер
 - 2.2. Учитель
 - 2.3. Фасилитатор
 - 2.4. Массовик-затейник
3. Типы личности тренера и связь личностных особенностей со стилем ведения группы
 - 3.1. Тестирование участников Школы проективный тест «Карта внутреннего мира»
 - 3.2. Обсуждение результатов
 - 3.3. Построение индивидуального стиля каждым участником
4. Использование тестов как метод в бизнес-тренинге:
 - 4.1. Проективные тесты и опросники
 - 4.2. Как подбирать тест для тренинга
 - 4.3. Какие задачи можем решить с помощью тестов
 - 4.4. Как проводить тестирование и обработку результатов в тренинге
 - 4.5. Влияние на групповую динамику
5. Пять зон сообщения и умение тренера работать в каждой из зон:
 - 5.1. Информационная зона
 - 5.2. Сфера чувств
 - 5.3. Подтекст
 - 5.4. Самовыражение
 - 5.5. Воздействие
 - 5.6. Как зашумленные послания сделать чистыми
 - 5.7. Как построить стратегию работы с группой исходя из мотивов группы

3 модуль (4 дня, 32 часа)

«СОЗДАНИЕ ТРЕНИНГА ПОД ПОТРЕБНОСТИ ЗАКАЗЧИКА»

День 1

1. Ролевая игра как метод проведения в бизнес-тренинге:
 - 1.1. Цели
 - 1.2. Алгоритм и правила проведения ролевых игр
 - 1.3. Влияния на групповую динамику.
2. Составление простых ролевых игр и ролевых игр со скрытым мотивом:
 - 2.1. Как писать инструкцию к каждому виду ролевой игры
 - 2.2. В каких ситуациях необходим какой вид
3. Анализ поведения участников в ролевых играх (когда нет видеокамеры):
 - 3.1. Как выработать критерии анализа
 - 3.2. Как создавать атмосферы безоценочности и эффективности
 - 3.3. Влияние на групповую динамику

День 2

1. Видеоанализ как метод анализа поведения участников в ролевых играх, групповых дискуссиях:
 - 1.1. Особенности проведения видеоанализа в начале, в середине и в конце тренинга.
 - 1.2. Вопросы как средство проведения видеоанализа.
 - 1.3. Влияние на групповую динамику
 - 1.4. Использование юмора, метафор, гротеска при проведении видеоанализа
2. Возможные реакции группы на видеоанализ и действия тренера в каждом случае:
 - 2.1. Активизация работы
 - 2.2. Протест
 - 2.3. Агрессия
 - 2.4. Напряжение
 - 2.5. Осознание ошибок и эффективного поведения
3. Кейсы как метод бизнес-тренинга:
 - 3.2. Готовые кейсы и область их применения

3.2. Кейс «Строим башню»

3.3. Как самостоятельно составить и провести кейс в тренинге

4. Завершение тренинга. Подведение итогов. Получение обратной связи от группы и фиксация результатов.

День 3. Составление программы тренинга.

1. Этапы создания программы тренинга.
2. Стержень программы – как его определить и как его транслировать в программе.
3. Виды мышления и управление собственным процессом мышления при создании нового тренинга:
 - 3.1. Вербальное мышление – цель: составление списков имеющейся информации
 - 3.2. Образное мышление – цель: тактическое творчество
 - 3.3. Безобразное мышление – цель: стратегическое творчество, прорыв и принципиально новые идеи, создание стержня тренинга
4. Модульное составление программы тренинга.
 - 4.1. Структура каждого тематического модуля
 - 4.2. Разработка упражнений в каждом модуле для раскрытия темы модуля.
5. План-тайминг тренинга и планирование будущего тренинга поминутно.
6. Бизнес-мостик и как его делать – связующие элементы между модулями.
7. Учет групповой динамики при составлении программы тренинга и подборе необходимых методов и упражнений.
8. Проверка готовой программы на unsuccessfulность – поиск слабых мест в программе.
9. Составление упражнений-компенсаций к слабым местам в программе.
10. Работа с литературой – что ищем, что пролистываем
11. Как написать авторский тренинг по чужим книжкам

День 4. Создание эффективного тренинга под заказ.

1. Диагностика потребности компании в обучении:
 - 1.1. Методика интервью с генеральным заказчиком
 - 1.2. Включенное наблюдение за деятельностью будущих участников тренинга «в полях»
 - 1.3. Анкетирование участников в ситуации территориального удаления (методика незаконченных упражнений)
2. Написание программы тренинга под запрос компании:
 - 2.1. Структура успешной программы
 - 2.2. Методика использования ключевых слов клиента
3. Как победить в тендере и получить заказ на проведение тренинга (для внутренних тренеров – как согласовать программу и утвердить ее у руководства)
4. Анкетирование участников после тренинга:
 - 4.1. Цели анкетирования
 - 4.2. Анкета дня
 - 4.3. Итоговая анкета тренинга
5. Написание отчета по итогам проведения тренинга
6. Посттренинг:
 - 6.1. Цели и задачи посттренинга
 - 6.2. Виды посттренинговых работ
 - 6.3. Факторы, которые влияют на результативность работы участников проведенного тренинга
 - 6.4. Чем посттренинг может помочь в повышении результативности бизнес-обучения

4 модуль (4 дня, 32 часа)

«КОУЧИНГОВЫЙ ПОДХОД В ТРЕНИНГЕ»

Цели:

- Отработать умение вести тренинг в коуч-позиции, позволяющей обучать компетентных участников, являющихся даже большими экспертами в изучаемой теме, чем сам тренер, а также позволяющей быть эффективным в ситуации неопределенности.
- Дать технологии создания группового «Мы» в любой аудитории любого уровня сложности, позволяющего принимать согласованные решения в группе.

- Передать бизнес-тренерам инструменты командного коучинга, позволяющие создавать импровизацию в тренинге под цели бизнеса и мотивы участников.

Тема 1. Чем командный коучинг отличается от бизнес-тренинга:

- 1.1. Сравнение коучинга и тренинга по целям:
 - 1.1.1. Цели бизнес-тренинга: натренировать поведенческие умения, замотивировать, сменить установку участников
 - 1.1.2. Цели командного коучинга – работа с мышлением: повышение ясности в осознании бизнес-целей, формирование видения путей их достижения, создание единого видения команды
- 1.2. Сравнение философии тренинга и философии коучинга:
 - 1.2.1. В тренинге - бихевиористский подход.
 - 1.2.2. В коучинге - гуманистический подход
- 1.3. Сравнение позиции тренера в коучинге и тренинге:
 - 1.3.1. Экспертная позиция тренера в тренинге
 - 1.3.2. Позиция коуча «Быть в правде и принятии реальности как она есть» в командном коучинге
- 1.4. Сравнение групповой динамики в тренинге и командном коучинге:
 - 1.4.1. В тренинге групповая динамика зависит от группы, а управление ею – от профессионализма тренера
 - 1.4.2. В командном коучинге групповая динамика идет от индивидуального «Я» к коллективному «Мы»

Тема 2. Пишем сценарий тренинга с реализацией коучингового подхода:

- 2.1. Основной принцип написания сценария – реализация коучинговой волны «Я-Мы» (по С. Б. Гринбергу)
- 2.2. Специфика первого тематического модуля
- 2.3. Плавающая стратегия написания последующих тематических модулей
- 2.4. Ревизия тренерских методов, позволяющих реализовать коучинговый подход в тренинге:
 - 2.4.1. какие методы помогают, а какие мешают вести тренинги в ситуации неопределенности
 - 2.4.2. Новое звучание социометрии, модерации, фасилитации, шеринга и методов организации творческой активности группы в тренинге с применением коучингового подхода

Тема 3. Как устроено мышление индивида и каковы групповые механизмы коллективного мышления:

- 3.1. Сознательный и бессознательный разум индивида и группы
- 3.2. Техника «выгружаем мозг» как основной инструмент прорыва в смене ментальной парадигмы и выхода на новые решения
- 3.3. «Формат конечного результата» как основной инструмент повышения эффективности работы группы и ускорение коллективного мышления
- 3.4. Убеждения и ценности как основной контекст мышления индивида:
 - 3.4.1. Роль убеждений и ценностей в развитии групповых процессов
 - 3.4.2. Как перейти от убеждений к ценностям
 - 3.4.3. Как убеждения и ценности тренера влияют на группу и что с этим делать
- 3.5. Роль «трудных» участников в трансформационных процессах мышления группы и как с ними работать
- 3.6. Метапрограммы мышления:
 - 3.6.1. Основные 8 метапрограмм и как их распознать
 - 3.6.2. Как построить конструктивную работу с группой с учетом основных метапрограмм

Тема 4. Практикуем коучинговую позицию как основной инструмент групповой трансформации:

- 4.1. Какие преимущества и возможности дает коучинговая позиция в тренинге
- 4.2. Основные ошибки тренера, мешающие ему войти в коучинговую позицию
- 4.3. Как войти в состояние доверия и состояние правды:
 - 4.3.1. Рефреминг как инструмент работы с собственным мышлением

- 4.3.2. Осознание чувств как инструмент работы с собственной самооценкой и поддержания коучинговой позиции
- 4.3.3. Реализация принципа «здесь и теперь»
- 4.4. Осознаем собственные метапрограммы и формируем свой индивидуальный стиль работы с группой

Тема 5. Изучаем и практикуем инструменты командного коучинга, позволяющие управлять коллективным мышлением:

- 5.1. Пирамида логических уровней как основной инструмент стратегии работы с мышлением участников
- 5.2. Коучинговые вопросы, направленные на осознание и ясное понимание целей
- 5.3. Коучинговые вопросы, направленные на формирование групповой сплоченности, согласованности действий и объединение взглядов
- 5.4. «Волшебные» коучинговые вопросы «как если бы», направленные на формирование творческой активности в группе и максимального раскрытия ее потенциала

РАСПИСАНИЕ МОДУЛЕЙ В Г. АЛМАТЫ В 2017 Г. :

Осенняя группа обучения (сентябрь-декабрь). Новый набор:

- 1 модуль, 14-17 сентября 2017 г. Тренер Наталья Баринова
- 2 модуль, 12-15 октября 2017 г. Тренер Евгений Патрихалка
- 3 модуль, 9-12 ноября 2017 г. Тренер Андрей Катаев
- 4 модуль, 7-10 декабря 2017 г. Тренер Андрей Катаев

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ В ШКОЛЕ:

Стоимость каждого модуля составляет 180 000 тенге для физических лиц и 200 000 тенге для юридических лиц за одного участника (НДС не предусмотрен).

В стоимость включены сертификат образца Школы, методические материалы, необходимые материалы для тренинга, кофе-брейки для каждого участника в течение модуля.

При оплате полного курса (4 модуля по 4 дня) на условиях 100% предоплаты и не позднее, чем за 2 недели до начала обучения предоставляется скидка в размере 20%.

При оплате 2-х и более модулей (не позднее чем за 2 недели до начала обучения) предоставляется скидка 15%.

При помодульной оплате, не позднее чем за месяц до начала каждого модуля, предоставляется скидка 10%.

После окончания полного курса возможна оплата 40 000 тенге за прохождение профессиональной сертификации для бизнес-тренеров и за выдачу Сертификата международного образца.

Модули проводят аккредитованные преподаватели Международной Школы бизнес-тренеров ICBT (Российское представительство ICBT) <http://icbt.pro/trainers>



Представительство Международной Школы бизнес-тренеров ICBT в Республике Казахстан:

Компания M-TRAINING International

г. Алматы, ул. Фурманова 65, оф.423

тел. +7 (727) 317 10 71, +7 777 647 04 54

e-mail: info@m-training.kz web: www.m-training.kz