

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

Цель Школы - дать её участникам профессию бизнес-тренера и сертифицировать выпускников Школы ICBT по международным стандартам, чем обеспечить ликвидность полученного образования на международном уровне.

Школа функционирует 15 лет в России, 8 лет в Украине и 5 лет 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 120 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 бизнес-тренеров 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:

- Школа ICBT – единственная международная Школа, работающая по единой методике в 18 городах, пройдя которую Вы сможете стать именно **БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ**, который способен провести профессиональную диагностику потребности компании в обучении и писать тренинговые программы под узкий специфический запрос, а также составлять свои собственные авторские тренинги.
- Вы сможете экспертировать программы других бизнес-тренеров и видеть, насколько грамотно они составлены. **ВЫ СТАНЕТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ МЕТОДОЛОГАМИ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА.**
- 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 эффективным. Именно это позволяет нашим выпускникам избежать профессионального выгорания и делиться своим энтузиазмом с участниками.
- 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.

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 программы получают сертификат о прохождении соответствующего модуля с золотой печатью Школы ICBT.

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

- Что такое бизнес-тренинг. Виды бизнес-тренингов
- Отличие бизнес-тренинга от других форм обучения.
- Модульная структура проведения бизнес-тренинга (немецкая методика).
- Первый тренинговый модуль и как его проводить
- Структура тематических тренинговых модулей
- Разминка как метод управления психо-физиологическим состоянием группы.
- Фасилитация как метод активизации внимания участников тренинга:
  - Алгоритм проведения фасилитации
  - Методика самостоятельного составления фасилитации к собственному тренингу.
- Мини-лекция как метод бизнес-тренинга.
- Основы ораторского мастерства. Риторические приемы в проведении мини-лекции.
- Мини-лекция как презентация. Как подготовить мини-лекцию.
- Как пользоваться методической литературой и книгами в подготовке к мини-лекции.
- Восемь форм композиции выступления в работе тренера.
- Виды структур мини-лекции
- Манера тренера держаться на группе: поза, жесты, перемещение в пространстве.
- Безоценочность и обратная связь в работе бизнес-тренера
- Модерация как метод формирования общего понятийного поля в группе:
  - Алгоритм проведения модерации
  - Методика самостоятельного составления модерации к собственному тренингу
- Тематические упражнения как методы организации практики в бизнес-тренинге:
  - Элементное тематическое упражнение
  - Комплексное тематическое упражнение
  - Шесть шаблонов для самостоятельного составления тематических упражнений к собственному тренингу
- Виды умений: коммуникативные и некоммуникативные и структуры построения практики к каждому виду умений.
- Утилизация как приём в работе тренера
- Метафорическая деловая игра как метод работы со сменой установок участников тренинга:
  - Алгоритм проведения метафорической деловой игры
  - Методика самостоятельного составления МДИ к бизнес-проблематике
- Мозговой штурм как метод групповой работы в тренинге:
  - Алгоритмы различных видов проведения мозгового штурма
  - Методика самостоятельного составления мозгового штурма
- Индивидуальный стиль тренера. 4 типа ролевого поведения тренера
- Типы личности тренера и связь личностных особенностей со стилем ведения группы.

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

- Групповая динамика. Понятие групповой динамики
- 4 этапа развития группы и поведение тренера на каждом из этапов
  - Знакомство
  - Распределение ролей
  - Конструктивная работа
  - Завершение работы
- Роли участников тренинга
- Тренер как процедурный лидер
- Методы и приемы управления групповой динамикой
- Практические упражнения по работе тренера с групповой динамикой
- Групповая дискуссия как метод системного действия в бизнес-тренинге
- Работа с групповой агрессией.
- Основы конфликтологии для работы с группой
- Методы смены эмоционального состояния участников.
- Методы снятия усталости и напряжения с группы. Как мобилизовать группу на работу.
- Ситуация выпадения отдельных участников из группового процесса.
- Как использовать перерывы на кофе-паузу для работы с отдельными участниками
- Разбор основных ошибок тренера при работе с групповой динамикой и агрессией
- Пантомима как метод бизнес-тренинга:
- Экспресс-диагностика участников на тренинге
- Социометрия в тренинге как метод экспресс-диагностики и коррекции состояний группы:
  - Социометрия «Картина»
  - Социометрия «Город мастеров»
  - Социометрия «Дерево»
  - Социометрия «Медали»
  - Социометрия «Мяч»
- Умение слушать и наблюдать – основа в работе тренера.
- Как почувствовать состояние группы и отдельных участников.
- Рефлексия чувств участников тренинга в бизнес-тренинге
- Шеринг как метод выравнивания психоэмоционального состояния в группе
- Использование тестов как метод в бизнес-тренинге:
  - Проективные тесты и опросники
  - Как подбирать тест для тренинга
  - Какие задачи можем решить с помощью тестов
  - Как проводить тестирование и обработку результатов в тренинге
  - Влияние тестов на групповую динамику
- Пять зон сообщения и умение тренера работать в каждой из зон:
  - Информационная зона
  - Сфера чувств
  - Подтекст
  - Самовыражение
  - Воздействие
- Тестирование участников Школы проективный тест «Карта внутреннего мира»

### **3 модуль (4 дня, 32 часа)**

#### **«СОЗДАНИЕ ТРЕНИНГА ПОД ПОТРЕБНОСТИ ЗАКАЗЧИКА»**

- Ролевая игра как метод проведения в бизнес-тренинге:
  - Цели, алгоритм и правила проведения ролевых игр
  - Влияния ролевой игры на групповую динамику.
- Составление простых ролевых игр и ролевых игр со скрытым мотивом:
  - Как писать инструкцию к каждому виду ролевой игры
  - В каких ситуациях необходим какой вид
- Анализ поведения участников в ролевых играх:
  - Как вырабатывать критерии анализа
  - Как создавать атмосферы безоценочности и эффективности
  - Влияние на групповую динамику
- Видеоанализ как метод анализа поведения участников в ролевых играх, групповых дискуссиях:
  - Особенности проведения видеоанализа в начале, в середине и в конце тренинга.
  - Вопросы как средство проведения видеоанализа.
  - Влияние на групповую динамику
  - Использование юмора, метафор, гротеска при проведении видеоанализа
- Возможные реакции группы на видеоанализ и действия тренера в каждом случае
- Кейсы как метод бизнес-тренинга:
  - Готовые кейсы и область их применения
  - Как самостоятельно составить и провести кейс в тренинге
- Составление программы тренинга. Этапы создания программы тренинга.
- Стержень программы – как его определить и как его транслировать в программе.
- Виды мышления и управление процессом мышления при создании нового 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
- Проверка готовой программы на неуспешность – поиск слабых мест в программе.
- Составление упражнений-компенсаций к слабым местам в программе.
- Работа с литературой. Как написать авторский тренинг по чужим книжкам
- Создание эффективного тренинга под заказ
- Диагностика потребности компании в обучении:
  - Методика интервью с генеральным заказчиком
  - Включенное наблюдение за деятельностью будущих участников тренинга «в полях»
  - Анкетирование участников в ситуации территориального удаления
- Написание программы тренинга под запрос компании:
  - Структура успешной программы
  - Методика использования ключевых слов клиента
- Как победить в тендере и получить заказ на проведение тренинга ( для внутренних тренеров – как согласовать программу и утвердить ее у руководства)
- Анкетирование участников после тренинга:
  - Цели анкетирования
  - Анкета дня
  - Итоговая анкета тренинга
- Написание отчета по итогам проведения тренинга

- Посттренинг. Цели и задачи посттренинга
- Виды посттренинговых работ
- Факторы, влияющие на результативность работы участников проведенного тренинга
- Чем посттренинг может помочь в повышении результативности бизнес-обучения

## **4 модуль (4 дня, 32 часа)** **«КОУЧИНГОВЫЙ ПОДХОД В БИЗНЕС-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» для аудитории любого уровня сложности, позволяющего принимать согласованные решения в группе
  - Передать бизнес-тренерам инструменты коучинга в тренинге, позволяющие создавать импровизацию в процессе проведения под цели бизнеса и мотивы участников.
- Чем командный коучинг отличается от бизнес-тренинга
  - Сравнение коучинга и тренинга по целям:
  - Цели проведения бизнес-тренинга: передать знания, натренировать поведенческие умения, замотивировать, сменить установку участников
  - Цели командного коучинга – работа с мышлением: повышение ясности в осознании бизнес-целей, формирование видения путей их достижения, создание единого видения команды
  - Сравнение подходов к процессу обучения в тренинге и в коучинге
  - Сравнение позиции тренера в коучинге и тренинге:
    - Экспертная позиция тренера в тренинге
    - Коучинговая позиция в командном коучинге
  - Сравнение групповой динамики в тренинге и командном коучинге
  - Пишем сценарий тренинга с реализацией коучингового подхода
  - Основной принцип написания сценария – реализация коучинговой волны «Я-Мы» (по С. Б. Гринбергу)
  - Специфика первого тематического модуля
  - Плавающая стратегия написания последующих тематических модулей
  - Ревизия тренерских методов, позволяющих реализовать коучинговый подход:
    - Какие методы помогают, а какие мешают вести тренинги в ситуации неопределенности
    - Формат социометрии, модерации, фасилитации, шеринга и методов организации творческой активности группы в тренинге с применением коучингового подхода
  - Как устроено мышление индивида и каковы групповые механизмы коллективного мышления. Сознательный и бессознательный разум индивида и группы
  - «Формат конечного результата» как основной инструмент повышения эффективности работы группы и ускорение коллективного мышления
  - Убеждения и ценности как основной контекст мышления индивида
  - Роль «трудных» участников в трансформационных процессах мышления группы и как с ними работать
  - Практикуем коучинговую позицию как основной инструмент групповой трансформации
    - Какие преимущества и возможности дает коучинговая позиция в тренинге
    - Основные ошибки тренера, мешающие ему войти в коучинговую позицию
    - Как войти в состояние доверия и состояние правды

- Рефреминг как инструмент работы с собственным мышлением
- Осознание чувств как инструмент работы с собственной самооценкой и поддержания коучинговой позиции
- Реализация принципа «здесь и теперь» и позиция «Быть в правде»
- Осознаем собственные метапрограммы и формируем свой индивидуальный стиль работы с группой
- Практикум инструментов командного коучинга, позволяющие управлять коллективным мышлением:
  - Пирамида логических уровней как основной инструмент стратегии работы мышлением участников
  - Коучинговые вопросы, направленные на осознание и ясное понимание целей
  - Коучинговые вопросы, направленные на формирование групповой сплоченности, согласованности действий и объединение взглядов
  - «Волшебные» коучинговые вопросы «как если бы», направленные на формирование творческой активности в группе и максимального раскрытия ее потенциала

### Сертификация бизнес-тренеров в соответствии с международными стандартами:



По окончании полного курса обучения в модульной сертификационной программе по подготовке бизнес-тренеров в рамках Школы ICBT выпускник имеет возможность пройти систему мероприятий по международной сертификации в дистанционном формате в соответствии с критериями и требованиями европейских коллег и получить сертификат международного образца по категории Т. Сертификация платная, стоимость процедуры составляет 45 000 тенге (НДС не предусмотрен)

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»

### РАСПИСАНИЕ МОДУЛЕЙ В Г. АЛМАТЫ:

#### Новая группа обучения:

Модуль 1 «Методы бизнес-тренинга», 12-15 сентября 2019 г.

Модуль 2 «Управление групповой динамикой», 17-20 октября 2019 г.

Модуль 3 «Создание тренинга под потребности заказчика», 14-17 ноября 2019 г.

Модуль 4 «Коучинговый подход в тренинге», 12-15 декабря 2019 г.

**Модули можно проходить в любом порядке!**

### 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 две недели до начала каждого модуля, предоставляется скидка 5%.

После окончания полного курса стоимость за прохождение профессиональной сертификации для бизнес-тренеров и за выдачу Сертификата международного образца составляет 45 000 тенге.

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, пр. Назарбаева, 65, оф. 423  
тел. +7 (727) 317 10 71, +7 777 647 04 54  
e-mail: [info@m-training.kz](mailto:info@m-training.kz) web: [www.m-training.kz](http://www.m-training.kz)