

Международная онлайн-Школа бизнес-тренеров ICBT

Школа №1 по системной подготовке бизнес-тренеров

Проводя обучение в онлайн формате мы убедились в том, что умение работать с группой и применять методологию тренинга универсально что в оффлайн, что в онлайн.

На освоение онлайн платформы достаточно небольшое количество времени, а вот создать полноценный онлайн тренинг - это то же самое мастерство и любовь к людям, на которые мы опираемся и в оффлайн.

Профессия «бизнес-тренер» универсальна: навыки сквозные, что в учебном зале, что в лесу, что в компьютере. И мы хотим вас научить разворачивать пространство инсайтов, вдохновения и партнерской работы участников тренинга в формате онлайн.

Онлайн-курс 1 модуль Школы бизнес-тренеров ICBT

«Методология бизнес-тренинга. Базовый инструментарий»

Бизнес-тренинг как форма развития персонала заняла свою важную нишу уже достаточно давно. С его помощью мы можем передать инструментарий и алгоритмы эффективного поведения, приближающие участников к достижению их профессиональных целей. Можем создать пространство для получения эмоционального подъема, который переходит и на профессиональную сферу. Можем погрузиться в мир установок и собственных ограничений, чтобы впоследствии беспрепятственно двигаться к успеху. И многое, многое другое.



Но что способствует реализации данных целей тренинга? Конечно же, личность тренера несомненно важна, но также не менее важен методологический инструментарий тренинга, учитывающий специфику обучения взрослой аудитории, а также позволяющий в разнообразной и легкой форме достигать поставленных в тренинге целей. Данный модуль помогает узнать и осознать важные методологические основы тренинга, а также потренироваться в применении разных приемов и методов тренинга, чтобы создавать качественные программы и вести их, предусмотрев важные аспекты обучения взрослой аудитории.

Цель: передать бизнес-тренерам структуру составления и проведения бизнес-тренинга, а также освоить базовый инструментарий в виде основных методов бизнес-тренинга.

Расписание обучения:

11,12,13 сентября с 9.00 до 12.30 ч.

Домашнее задание

Второй блок обучения:

18,19,20 сентября с 9.00 до 12.30 ч.

(Время Алматинское)

Длительность обучения: 6 дней, сессии по 3,5 часа, Внутри каждой сессии предполагается 15 минутный перерыв.

Программа:

1-й онлайн тренинг «Понятие бизнес-тренинга и его базовая структура»

- Что такое бизнес-тренинг? Задачи бизнес-тренинга, специфика и возможности.
- Модульная структура проведения бизнес-тренинга (немецкая методика).
- Первый тренинговый модуль, особенности его структуры
- Структура тематических тренинговых модулей: активизация внимания, информация, практика, обратная связь.
- К чему ведут пропуски элементов тематического модуля?
- Завершающий модуль: что необходимо включить, чтобы повысить результативность обучения.
- Стили ведения бизнес-тренинга
- Критерии для определения стилевого репертуара бизнес-тренера.
- 4 базовых стиля тренера, их влияние на результаты тренинга.
- Определение собственного стиля ведения бизнес-тренинга.

2-й онлайн тренинг «Методы активизации внимания – фасилитация и модерация»

- Цели этапа активизации внимания и его основные эффекты.
- Модерация как метод формирования единого понятийного поля группы.
- Способы составления вопросов к модерации в зависимости от целей тематического модуля.
- Алгоритм проведения модерации.
- Использование итогов модерации в профессиональной деятельности участников после тренинга.
- Фасилитация как метод активизации внимания и вовлечения группы в информационный блок.
- Алгоритм составления авторской фасилитации.
- Алгоритм проведения фасилитации.
- Как строить бизнес-мостики после фасилитации к информационному блоку?

3-й онлайн тренинг «Метод преподнесения информации – мини-лекция»

- Мини-лекция как метод бизнес-тренинга.
- Две базовые задачи мини-лекции: передача информации и влияние на эмоциональную сферу слушателей
- Результаты и эффекты, получаемые от использования мини-лекции.
- Основные законы восприятия и внимания, влияющие на базовые правила проведения мини-лекции.
- Структура мини-лекции, составление информационного блока по законам восприятия.
- Что помогает влиять на эмоциональную сферу слушателей?
- Вербальные и невербальные приемы преподнесения информации.
- Риторические приемы, индивидуальный стиль оратора.

4-й онлайн тренинг «Методы организации практики на тренинге – тематические упражнения и алгоритм предоставления обратной связи по результатам их проведения»

- Определение поведенческих индикаторов – как основа создания практического упражнения.
- Критерии поведенческих индикаторов.
- 7 шаблонов создания тематических упражнений как метода организации практики в бизнес-тренинге.
- Выбор необходимого шаблона под цели и задачи тематического упражнения.

- Составление авторских практических упражнений.
- Методика организации предоставления обратной связи по результатам практик на тренинге.
- Технология безоценочной обратной связи.
- Алгоритм ведения анализа по результатам практических упражнений.

5-й онлайн тренинг «Методы организации практики на тренинге – метафорическая деловая игра. Разминки в бизнес-тренинге»

- Метафорическая деловая игра как метод работы со сменой установок и создание нового.
- Алгоритм проведения метафорической деловой игры.
- Методика самостоятельного составления метафорической деловой игры к бизнес-проблеме клиента-заказчика.
- Разминка как метод управления психофизиологическим состоянием группы.
- Пять видов разминок и их ценность для группового процесса.
- Когда и как проводить разминки в бизнес-тренинге.
- Алгоритм проведения разминок.

6-й онлайн тренинг «Методы организации практики на тренинге – мозговой штурм»

- Метод мозгового штурма – концептуальные основы.
- Два базовых принципа мозгового штурма.
- Правила проведения мозгового штурма. Обоснование правил участникам для полноценного погружения в метод мозгового штурма.
- Виды мозговых штурмов для разных бизнес целей Заказчика.
- Алгоритм проведения классического мозгового штурма.
- Метод заданного диапазона и его основы для проведения.
- Mind Map как форма мозгового штурма.
- Мозговой штурм Pin Point как метод творческого прорыва и создания нового бизнес-продукта
- Алгоритм проведения мозгового штурма Pin Point.

Домашнее задание: составление и описание 2х авторских методов на выбор из изученных на тренинге с предоставлением обратной связи от тренера (в течение текущего месяца после прохождения программы)

Участники тренинга:

- Изучат структуру бизнес-тренинга, ее составные части и важные элементы, которые необходимо включать в тренинг для повышения его результативности.
- Сформируют представление о базовой инструментарию бизнес-тренера, без которого не проходит ни один бизнес-тренинг.
- Потренируются в составлении и проведении таких методов бизнес-тренинга как фасилитация, модерация, мини-лекция, тематические упражнения, метафорическая деловая игра, мозговые штурмы, разминки.
- Изучат структуру предоставления обратной связи по результатам проведенных практик на тренинге.

Онлайн-курс 2 модуль Школы бизнес-тренеров ICBT «Групповая динамика и методы, помогающие с ней работать»

Тренинговая форма обучения заняла одну из лидирующих позиций на современном рынке. Это связано с тем, что в короткий промежуток времени, в интерактивной форме, участники тренинга с высокой степенью результативности осваивают новые знания и навыки и с успехом применяют в своей профессиональной деятельности. Материал подбирается с учетом специфики деятельности компании, а также конкретных задач бизнеса. Сама программа тренинга выстраивается по законам обучения взрослых, а применяемые методы создают отличную платформу для продуктивного освоения материала.



Но тогда вопрос! Почему с такой же степенью эффективности не передать знания участникам с помощью формата самообучения или режима индивидуального консультирования? Что есть такого в тренинге, чего нет в других формах?

Ответ прост – наличие особой групповой динамики, которая способствует интенсивному обмену опытом и ускорению процесса обучения. В момент, когда группа выходит в стадию продуктивной работы скорость освоения материала увеличивается в разы, а системность взгляда возрастает. Именно поэтому необходимо знать закономерности групповой динамики и делать все необходимое для того, чтобы создавать ту платформу продуктивного обучения, что приносит те самые уникальные опции бизнес-тренинга.

Цель: передать бизнес-тренерам понятие групповой динамики и методов работы с групповой динамикой. Изучить работу с эмоциями группы и инструменты формирования продуктивных коммуникаций в тренинге.

Расписание обучения:

9,10,11 октября с 9.00 до 12.30 ч.
Домашнее задание

Второй блок обучения:

16,17,18 октября с 9.00 до 12.30 ч.
(Время Алматинское)

Длительность обучения: 6 дней, сессии по 3,5 часа, Внутри каждой сессии предполагается 15 минутный перерыв.

Программа:

1-й онлайн тренинг «Понятие групповой динамики на бизнес-тренинге. Методы, работающие с групповой динамикой»

- Групповая динамика, факторы внимания бизнес-тренера.
- 4 этапа групповой динамики, индикаторы перехода стадий.
- Роли участников бизнес-тренинга, базовые потребности каждой из ролей.

- Стратегия поведения тренера в ситуации разных ролей участников группы, работа со «сложными» участниками.
- Роль тренера в группе, его задачи на этапах групповой динамики.
- Кинометафора в бизнес-тренинге как метод содержательной и эмоциональной проработки эффективного поведения.
- Корректирующее влияние метода на групповую динамику.
- Алгоритм проведения метода и три формы организации анализа кинометафоры.

2-й онлайн тренинг «Методы, активизирующие групповую динамику»

- Групповая дискуссия как метод системного действия в бизнес-тренинге.
- Цели бизнес-обучения, которые можно решить с помощью групповой дискуссии.
- Влияние групповой дискуссии на групповую динамику.
- Алгоритм проведения групповой дискуссии.
- Игры, создающие пространство групповой дискуссии.
- Что помогает группе принимать совместные решения? Позиция процедурного лидера.
- Поведенческие индикаторы позиции «процедурный лидер».
- Как шаг за шагом привести группу к достижению договоренностей?
- Позиция процедурного лидера как базовая роль бизнес-тренера.

3-й онлайн тренинг «Инструмент понимания группы – 5 зон сообщений»

- Пять зон сообщений и 5 сфер влияния тренера на групповые и индивидуальные процессы коммуникаций в тренинге.
- Содержательное описание каждой из 5 зон сообщений.
- Индикаторы проявления каждой из 5 зон сообщений.
- Потребности участника, адресованные из каждой зоны сообщения.
- Инструменты определения и работы бизнес-тренера с участниками через парадигму 5 зон сообщений.
- Как работать с сопротивлением группы, используя технику 5 зон сообщений.
- Методика парафраза в контексте 5 зон сообщений.

4-й онлайн тренинг «Социометрия как метод, мягко работающий с выравниванием групповой динамики»

- Социометрия в бизнес-тренинге – цели и задачи.
- Виды социометрии в бизнес-тренинге: шкалирование, система координат, дерево.
- Социометрия «город мастеров» и схема применения на тренинге.
- Социометрия «картина» и ее неожиданная глубина для определения ролей в группе.
- Социометрия «медали» как метод формирования желаемых ценностей в группе.
- Социометрия «мяч» как способ диагностики смыслового поля группы.
- Алгоритм проведения каждого типа социометрии.
- Влияние метода на группу и его эффекты для коррекции методологии тренинга.

5-й онлайн тренинг «Работа с сильными эмоциями группы»

- Мир эмоций участников тренинга и их влияние на групповую динамику.
- Виды эмоций, биологические и социальные эмоции.
- Механизм формирования эмоций.
- Эмоциональный интеллект бизнес-тренера.
- Работа с групповой агрессией.
- Шеринг как метод системной обратной связи и метод гармонизации групповых процессов.
- Цели и задачи шеринга.

- Алгоритм проведения шеринга.
- Тоны голоса и их влияние на эмоциональное поле группы.

6-й онлайн тренинг «Методы, повышающие вовлеченности группы. Установление контакта с группой»

- Тесты в тренинге как инструмент вовлечения группы в учебный процесс.
- Зачем нужны тесты, какие задачи обучения они решают?
- Тесты лабализационные : цели, задачи, алгоритм проведения.
- Тесты диагностические проективные: цели, задачи, алгоритм проведения.
- Два фактора установления контакта с группой: авторитет и симпатия.
- Как предусмотреть установление симпатии с группой и авторитета в группе?

Домашнее задание: решение кейсов, возникающих в тренинге с применением методики 5 зон сообщений, получение обратной связи от тренера (в течение текущего месяца после прохождения модуля).

Участники тренинга:

- Изучат понятие групповой динамики, ее этапов и способов влияния на переход групповой динамики в стадию продуктивной работы.
- Потренируются в проведении и составлении методов, продуктивно влияющих на групповую динамику.
- Изучат законы формирования эмоций в группе и продуктивной коммуникации в ходе тренинга.
- Сформируют собственную позицию в бизнес-тренинге, способствующую созданию продуктивного пространства тренинга и достижению целей обучения.

Онлайн-курс 3 модуль Школы бизнес-тренеров ICBT «Создание тренинга под бизнес-задачи и системные методы тренинга»

Бизнес-тренинг как одна из эффективных форм обучения имеет массу преимуществ – это и концентрированный с точки зрения пользы материал, это и активная форма, за счет которой участники осваивают навыки в разы быстрее, это и групповая динамика, за счет которой происходит интенсивный обмен опытом и ускорение процесса обучения. При этом, базой для всех этих происходящих процессов является выверенный и методологически верно построенный сценарий тренинга. Да, естественно, всегда есть место импровизации, но концептуально предусмотреть важные аспекты в построении тренинга просто необходимо.



С другой стороны, тренинг имеет временной промежуток, и после него участники оказываются на своих рабочих местах, где есть шанс столкнуться с большими трудностями, нежели те, что обсуждались на тренинге. Или элементарная «рутина» рабочих процессов увлекает сотрудников и все вопросы, которые обсуждались на тренинге, не находят подкрепление на практике. В общем даже очень продуктивный тренинг может оказаться под угрозой бесполезности по причине отсутствия применения навыков на практике. Именно поэтому важны две составляющие: методологически верный сценарий самого тренинга и подход к составлению тренинга как к проекту, где в финале – перевод в операционную деятельность всего того, что изучили на курсе.

Цель: передать участникам процесс составления и проведения системных методов бизнес-тренинга, а также процесс создания тренинга под бизнес-задачи, рассматривая его в системном подходе.

Расписание обучения:

13,14,15 ноября с 9.00 до 12.30 ч.
Домашнее задание

Второй блок обучения:

20,21,22 ноября с 9.00 до 12.30 ч.
(Время Алматинское)

Длительность обучения: 6 дней, сессии по 3,5 часа, Внутри каждой сессии предполагается 15 минутный перерыв.

Программа:

1-й онлайн тренинг «Системный метод организации практики – ролевая игра.

Алгоритм видеоанализа ролевой игры»

- Ролевая игра как системный метод бизнес-тренинга.
- Составление простых ролевых игр и ролевых игр со скрытым мотивом.
- Алгоритм запуска ролевой игры.
- Алгоритм остановки ролевой игры для коррекции достигнутых результатов.
- Анализ и видеоанализ ролевой игры и практик тренинга.
- Составление критериев для проведения анализа и видеоанализа практик тренинга.

- Алгоритм проведения анализа и видеоанализа – необходимые этапы для создания пространства продуктивного обсуждения.

2-й онлайн тренинг «Метод кейсов в бизнес-тренинге для решения системных задач бизнеса»

- Метод кейсов – цели и задачи метода.
- Виды кейсов – готовые и конструируемые.
- Место разных видов бизнес кейсов в структуре тематического модуля.
- Примеры готовых кейсов и схема их подбора под цели Бизнеса.
- Структура составления конструируемых кейсов.
- Алгоритм проведения конструируемых кейсов.
- Способы перевода результатов конструируемых кейсов в реальную профессиональную деятельность.

3-й онлайн тренинг «Тренинг как проект. Каналы определения потребности в обучении»

- Рассмотрение тренинга как проекта – особенности, возможности.
- Перевод в операционную деятельности – конечный результат работы бизнес-тренера.
- Каналы определения потребности в обучении.
- Особенности исследования KPI будущих участников.
- Критерии наблюдения за деятельностью участников.
- Формат очной встречи с будущими участниками в предтренинговой диагностике.
- Бриф на разработку будущего решение и интервью с Заказчиком.
- Анкета предтренинговой диагностики.
- Выбор формата решения на основании проведенного анализа.
- Определение проблемного поля через систему ССП: финансы, процессы, клиенты, персонал.
- Определение формы передачи тренингового контента: неформальный встречи, навыковый тренинг, коучинг, модерация.
- Формирование конечного результата тренинга как проекта.

4-й онлайн тренинг «Формирование программы тренинга как проекта. Включение предтренинговых и посттренинговых блоков работы»

- Формирование программы обучающего проекта.
- Структура описания программы обучающего проекта.
- Использование ценностных и содержательных слов в формулировках программы.
- Презентация программы проекта, согласование с Заказчиком конечного результата.
- Формы предтренинговой работы. В каких случаях предтренинговая работа будет эффективной?
- Межмодульное пространство при наличии нескольких итераций обучения.
- Виды посттренинговой работы.
- Формирование плана посттренинговой работы.
- Оценка эффективности проведенного проекта, KPI обучающего проекта.

5-й онлайн тренинг «Разработка сценария бизнес-тренинга»

- Матрица бизнес-тренинга и сценарий бизнес-тренинга – в чем разница? Пользователи матрицы тренинга и сценария тренинга.
- Этапы создания сценария тренинга от замысла до реализации на бумаге.
- Модульное составление сценария тренинга.
- План-тайминг тренинга и планирование будущего тренинга поминутно.
- Бизнес-мостик и как его делать - связующие элементы между модулями.

- Ревизия всех методов Школы, составление тренерского конструктора.
- Учет групповой динамики при составлении тренинга и подборе необходимых методов и упражнений.

6-й онлайн тренинг «Практикум по составлению сценариев бизнес-тренинга»

- Определение темы, целевой аудитории и критериев результативности программы.
- Практикум по последовательному написанию сценария бизнес-тренинга.
- Определение тем тематических модулей.
- Выбор методов в соответствии с задачами тренинга и особенностями группы.
- Стержень программы - как его определить и как его транслировать в программе. Уникальность бизнес-тренинга.
- Виды мышления и управление собственным процессом мышления при создании нового тренинга.

Домашнее задание: составление матрицы собственного тренинга с предоставлением обратной связи от тренера (в течение текущего месяца после прохождения программы).

Участники тренинга:

- Изучат процесс составления и проведения системных методов тренинга – ролевая игра, анализ, видеоанализ, кейсы.
- Потренируются в составлении тренинга под бизнес-задачи в системном подходе.
- Сформируют собственные проекты, спрогнозируют важные KPI своего проекта и методы посттренингового сопровождения в рамках созданного проекта.

Онлайн-курс 4 модуль Школы бизнес-тренеров ICBT « Коучинговый подход в бизнес-тренинге»

Развиваясь в своей парадигме бизнес-тренинг дал много инструментов для тренера, помогающих сделать тренинг результативным, интересным. Участники работали над формированием умений и во главу угла ставилось эффективное поведение, позволяющее достигать больше результатов в профессиональной деятельности. И тренинг, дающий такие результаты можно действительно считать эффективным, он выполнил свою задачу.



Но чем дальше стали развиваться Компании в своей потребности сделать персонал действительно эффективным, тем очевидней становилось, что нужны инструменты, которые работают с внутренним миром сотрудников, с миром первопричин поведения – мотивацией, ценностями, установками и барьерами. Также, все чаще к команде тренеров в Компании обращаются запросы, которые нельзя решить классическими инструментами тренинга – запросы на видение, на решения, на организацию команд к достижению реальных, прикладных результатов, на налаживание коммуникаций и бизнес-процессов, на проведение активностей, способствующих Компании совершить квантовый скачок. И чем больше таких запросов, тем интересней и разнообразней работа бизнес-тренера, а помощником в реализации данных запросов и является коучинговый подход в тренинге, использование инструментов и технологий коучинга.

Цель: передать бизнес-тренерам коучинговые инструменты, работающие с мышлением сотрудников, установками, ценностями, мотивацией, налаживанием бизнес-процессов и коммуникаций, формированием видения и путей достижения целей.

Расписание обучения:

11,12,13 декабря с 9.00 до 12.30 ч.
Домашнее задание

Второй блок обучения:

18,19,20 декабря с 9.00 до 12.30 ч.
(Время Алматинское)

Длительность обучения: 6 дней, сессии по 3,5 часа, Внутри каждой сессии предполагается 15 минутный перерыв.

Программа:

1-й онлайн тренинг «Коучинговый подход и коучинговая позиция. Базовый инструментальный коучинга в бизнес-тренинге»

- Чем коучинговый подход в тренинге отличается от классического
- Запросы бизнеса, которые решаются коучинговыми инструментами
- Какие преимущества и возможности дает коучинговая позиция в тренинге
- Из чего складывается коуч-позиция?
- Пять принципов Милтона Эриксона и их вклад в коуч-позицию
- Пирамида логических уровней как основной инструмент стратегии работы с мышлением участников
- Содержательный контекст уровней пирамиды Р. Дилтса

- Вопросы, помогающие перейти на следующий уровень пирамиды логических уровней
- Применение пирамиды Р. Дилтса в классическом подходе

2-й онлайн тренинг «Инструменты коучинга в бизнес-тренинге»

- Применение пирамиды Р. Дилтса при работе с группой и сопротивлением участников
- Применение пирамиды Р. Дилтса как отдельной командной практики в бизнес-тренинге
- Методика V7, позволяющая работать над видением организации и создавать эффективную стратегию дальнейшего пути
- Уровни методики V7 и их эффекты для бизнеса
- Вопросы, позволяющие исследовать уровни методики V7
- Использование методики V7 в индивидуальном и командном коучинге
- Как привлечь элементы методики V7 в бизнес-тренинге?

3й онлайн тренинг «Инструменты коучинга в бизнес-тренинге»

- «Волшебные» коучинговые вопросы «как если бы», направленные на формирование творческой активности в группе и максимального раскрытия ее потенциала
- Вопросы «как если бы» основной инструмент трансформационного коучинга
- Сравнение коучинга осознанности и трансформационного коучинга
- Когда нам необходимы вопросы «как если бы»?
- Формирование вопросов «как если бы» с использованием изменения модусов
- Три позиции восприятия как метод налаживания коммуникаций
- Использование методики «три позиции восприятия в бизнес-тренинге»

4-й онлайн тренинг «Инструменты коучинга в бизнес-тренинге»

- Поиск причинно-следственных связей сложившейся ситуации с помощью методики «Дерево причинно-следственных связей» (по Н. Евдокимовой)
- Цели и задачи методики, использование в коучинговых запросах бизнеса
- Алгоритм проведения методики, ее результаты и итоговые эффекты
- Проведение методики в индивидуальном и групповом формате
- Использование результатов методики для принятия решений в бизнесе
- «Декартовы координаты» - инструмент осознанного выбора и принятия решения всей командой
- Алгоритм использования инструмента «Декартовы координаты» в коучинговом подходе

5-й онлайн тренинг «Инструменты коучинга в бизнес-тренинге»

- Колесо баланса как инструмент объединения команды и запуск тренинга в коучинговом подходе
- Алгоритм колеса баланса в тренинге
- Выбор направления пути в бизнес-тренинге по результатам применения колеса баланса
- Мозговые штурмы, работающие с мышлением – метод У.Диснея, 6 шляп Э.Боно, метод газетных вырезок
- Изучение общих механик коучинговых мозговых штурмов
- Практика мозгового штурма 6 шляп Э. Боно в бизнес-тренинге

6-й онлайн тренинг «Пишем сценарий тренинга с реализацией коучингового подхода»

- Основной принцип написания сценария - реализация коучинговой волны «Я-МЫ» (по С. Б. Гринбергу)

- Специфика первого тематического модуля в коучинговом подходе
- Плавающая стратегия написания последующих тематических модулей
- Формирование сценария тренинга в коучинговом подходе под задачу: ценности, видение, коммуникации, шаги решения
- Тренировка в определении стратегии ведения тренинга непосредственно на месте или что делать, если реальный запрос отличается от того тренинга, который подготовлен

Домашнее задание: описание собственного тренинга в коучинговом подходе с предоставлением обратной связи от тренера (в течение текущего месяца после прохождения программы)

Участники тренинга:

- Освоят коучинговые инструменты в тренинге, работающие с мышлением, ценностями, установками, убеждениями, мотивацией и видением участников
- Узнают методику составления сценария тренинга в коучинговом подходе
- Потренируются в удержании коучинговой позиции как основного инструмента трансформации группы

Стоимость:

Стоимость каждого модуля составляет 220 000 тенге (НДС не предусмотрен) для юридических лиц и 200 000 тенге за частных лиц за одного участника.

В стоимость включены сертификат образца Школы, методические материалы, необходимые материалы для тренинга, подготовка к онлайн-обучению.



**Представительство Международной Школы
бизнес-тренеров ICBT в Республике Казахстан:**
Компания M-TRAINING International
г. Алматы, пр. Назарбаева, 65, оф. 611
тел. +7 (705) 561 11 74, +7 777 647 04 54
e-mail: info@m-training.kz web: www.m-training.kz