



ДИСТАНЦИОННЫЙ КУРС

«Профессиональный product-тренер»

Актуальность

Потребность рынка в квалифицированных внутренних тренеров все возрастает. Это подтверждается как числом предложений вакансий на рынке корпоративного обучения, так и количеством разнообразных программ и курсов развития тренеров.

Однако на сегодняшний день практически совсем не учитывается разница в требованиях к подготовке и профессиональным знаниям между корпоративным, бизнес-тренером и тренерами по продукту, 99% всех программ развития данных специалистов предполагает равную систему знаний между ними. И в этом кроется системная ошибка разработки и проведения программ обучения данного вида специалистов.

Так тренер по продукту - это специалист по формированию и трансляции внутри компании системы знаний о продукте, производимом или используемом организацией.

Его ключевыми задачами являются:

- Формирование лояльности сотрудников к продукту компании
- Сокращение времени освоения продукта сотрудниками компании
- Обновление системы знаний о продукте в максимально короткие сроки.

Кроме того, непосредственно отличие продуктового обучения от классических бизнес-тренингов, обуславливает разницу в подготовке тренера по продукту и всех прочих специалистов по корпоративному обучению. К наиболее значимым из них относятся:

- Данное обучение нацелено на формирование ценности продукта компании у сотрудников, понимание его уникальности и умение транслировать это представление клиентам.
- Основная задача тренинга - передать знания, а не развить навыки.
- Работа с групповой динамикой в данном виде тренингов сведена к минимуму.

Именно они и определяют систему знаний и навыков, которая необходима тренеру для успешного выполнения своих функций.



Уникальность программы

На сегодняшний день программ подготовки тренеров по продукту сравнительно немного, и все они проводятся на очной основе. Однако ограниченное число краткосрочных тренингов не способны удовлетворить спрос на профессионально подготовленных product-тренеров в полном объеме, которого требует рынок.

Мы предлагаем уникальный продукт в сфере обучения и развития специалистов по продукту ДИСТАНЦИОННЫЙ КУРС «Профессиональный product-тренер».

- Абсолютно новый подход к обучению тренеров по продукту;
- Программа создана при участии тренеров по продукту, бизнес-тренеров, опытных методологов, специалистов в области технологий дистанционного обучения.
- Программа курса базируется на практическом опыте специалистов в области обучения по продукту и учитывает систему требований к данной профессии.

Преимущества программы обучения

1. Самостоятельно планирование учащимся времени своего обучения;
2. Развитие собственной деятельности – программа, построенная исключительно на практических знаниях необходимых для работы тренеру по продукту;
3. Развитие необходимой профессиональной компетентности тренера по продукту – учащийся получает только те знания, которые востребованы в его профессиональной деятельности;
4. Обучение происходит без негативных психологических эффектов: боязни допустить ошибку, выглядеть некомпетентным;
5. Каждый учащийся является значимым участником процесса обучения, ему оказывается разносторонняя поддержка и сопровождение в обучении;
6. Проходя обучение, слушатель имеет возможность установить новые профессиональные контакты;
7. Общение в единой, открытой информационной среде позволяет обмениваться опытом с коллегами, находить новые нестандартные решения или видение вопросов;
8. Обучение сопровождается индивидуальными консультациями учащихся тьюторами, так слушатель может обратиться с своему преподавателю с любым актуальным для него вопросом по теме обучения или применения новых знаний на практике.



Цели курса

1. Рассмотреть ключевые особенности проведения обучения по продукту;
2. Научиться составлять программы тренингов, соответствующие принципам обучения взрослых;
3. Овладеть принципами проведения интерактивного обучения;
4. Изучить ключевые инструменты работы с аудиторией.

Аудитория курса

- Тренеры по продукту.
- Корпоративные тренеры, в чьи функции входит и обучение продукту компании;
- Менеджеры по продукту.

Формат курса

- 100% дистанционный формат обучения;
- 24 академических часа - продолжительность программы обучения, из них:
 - 18 часов теоретической подготовки;
 - 6 часов практики.

Интерактивность обучения

Программа дистанционного курса, базируется на ключевых принципах и методах интерактивного обучения, таких как:

- 1. Деятельностный характер обучения** – практическая составляющая преобладает над информационной, т.к. весь материал построен на особенностях и требованиях к профессиональной деятельности тренера по продукту.
- 2. Поддерживающая среда взаимодействия** – в рамках единого для слушателей курса обучения, устанавливаются и поддерживаются партнерские отношения, как с тьюторами так и между всеми участниками процесса.
- 3. Сочетание разнообразных методов** – в программе используются различные методы, обеспечивающие системность и целостность новых знаний, кроме того все инструменты обучения задействованные в программе можно делить на обучающие и контролирующие, так одни позволяют приобретать новые знания, другие обеспечивают их закрепление.
- 4. Открытое пространство взаимодействия** – обеспечивает широкий круг контактов для каждого слушателя, свободный обмен мнениями, знанием, опытом.
- 5. Соблюдение ключевых дидактических принципов:**
 - Системность и целостность материала.
 - Активность и самостоятельность обучения слушателями.
 - Проблемность и диалогичность.
 - Рефлексия опыта.
 - Поддерживающая мотивация.
 - Коллективность.
 - Модульность организации изучения материалов.



Содержание программы курса

1. Ключевые элементы обучения по продукту:

- 1.1. Отличительные особенности тренингов по продукту;
- 1.2. Цели и задачи тренингов по продукту;
- 1.3. Формат проведения тренинга по продукту;
- 1.4. Ключевые особенности обучения взрослых, которые необходимо учитывать при проведении тренингов по продукту;
- 1.5. Особенности работы с разными аудиториями: численность (малые до 5 чел, средние до 20, большие до 30 человек), специализация.

2. Работа с содержанием тренинга:

2.1. Технология разработки тренинга по продукту:

- Постановка целей и задач на тренинг;
- Анализ особенностей предполагаемой аудитории;
- Разработка оптимальной структуры учебного курса (смысловые блоки, структура, дополнения).

2.2. Технология создания вспомогательных материалов для тренинга:

- Разработка презентации в Power Point;
- Разработка раздаточных материалов;
- Разработка проверочных заданий, упражнений.

3. Работа с группой

3.1. Ключевые компетенции тренера по продукту при работе с группой:

- Уверенное поведение;
- Управление эмоциональным состоянием;
- Навыки публичного выступления.

3.2. Интерактивное обучение:

- Принципы, делающие обучение интерактивным;
- Выбор методов работы с группой и подачи материала.

3.3. Начало обучения:

- Установление контакта с аудиторией
- Приемы создания эффектов доверительности и интерактивности при проведении презентации
- Техники преодоления сопротивления

3.4. Управление вниманием участников:

- Методы организации дискуссии с аудиторией: активное слушание, техники постановки вопросов;
- Методы и приемы поддержания внимания участников;
- Аргументация своей позиции;

3.5. Работа со сложными ситуациями:

- Деструктивные роли участников обучения;
- Техники противостояния манипуляциям со стороны слушателей;
- Конструктивное снятие напряжения;
- Техники взаимодействия с агрессивным партнером;

3.6. Ответы на вопросы участников обучения



Используемые методы обучения

В курсе вы найдете разнообразные методы и инструменты, позволяющие сделать обучение интересным, живым, доступным для понимания, практичным, наглядным:

Интерактивные лекции – содержат в себе основную массу теоретических материалов курса, подача которых, происходит через преломление теоретической базы в практике работы тренеров по продукту.

Тесты – исследование уровня усвоения знаний по изучаемой теме. Дает возможность учащемуся обобщить материал, проверить себя, стимулирует слушателей к достижению высоких результатов обучению.

Видеотренинги – комплексная подборка видеороликов, являющаяся комплексной иллюстрацией к изучаемым тематическим блокам. Данный материал позволяет закрепить новые знания по средствам введения принципа «наглядности», когда человек начинает «видеть, как это выглядит в реальной деятельности».

Кейсы – смоделированные ситуации, являющиеся отражением реальной деятельности тренера по продукту. Содержат в себе элементы компьютерной игры, когда участник знакомится с вводными условиями описываемой ситуации и после ряда вопросов выбирает ту или иную стратегию поведения, обуславливающую его дальнейшие действия. Кейс имеет различные стратегии развития действий, приводящих участников, как к успешному завершению его, так и к «тупикам». Данная форма работы представляет собой отличный тренажер, способствующий качественному перенесению новых знаний в практическую деятельность слушателей.

Что получат участники по окончании обучения?

1. Овладеют новой профессией тренер по продукту;
2. Получат профессиональную подготовку;
3. Смогут самостоятельно составлять интерактивные программы обучения;
4. Научатся работать с аудиторией, управлять активностью и вниманием слушателей;
5. Смогут эффективно работать со сложными участниками, купировать сопротивление в группе;
6. Приобретут новый опыт обучения, совместной работы в интернет пространстве.

Присоединяйтесь!

Получить полную информацию и записаться на обучение Вы можете по телефону: (495) 589-34-86; 971-01-86 или по электронной почте: do-center@pr-rost.ru

Куратор программы обучения «Профессиональный product-тренер»: Яна Теплякова