



КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: креативный подход

Мастер-класс
Жанны Дмитриевой

Москва, 2012 год



ЦЕЛЬ: найти







ДО обучения:

1. Поставить цели обучения:

- Выбор темы обучения исходя из цели.
- Заключение «неформального контракта» руководителя с сотрудником (задача: поставить конкретные цели на предстоящее обучение).



2. Мотивировать участников:

- Показать выгоды от обучения (связь с целями участников, повышение квалификации, получение диплома, повышение уровня дохода, бонусы и т.д.)
- Вовлечь участников в процесс подготовки.
- Показать перспективу развития в Компании (карьерный путь, дополнительные возможности).
- «Реклама» обучения через успешный опыт коллег, прошедших тренинги, привлечение «наставников».

3. Формировать **имидж тренера** в Компании (заинтересованность в результатах обучения, системный подход, дружелюбность и поддержка участников).

4. Качественная подготовка:

- Информирование участников (по возможности устное и письменное) минимум за 2 недели.
- Выявить интересы и трудности будущих участников тренинга (анкетирование).



ВО ВРЕМЯ обучения:

1. **Программа тренинга:**
качественная/уникальная/VIP.
2. **Тренер:** квалифицированный,
компетентный, профессиональный.
3. Комфортная **поддерживающая среда** на тренинге.
4. **Техническое оснащение** тренинга.





ПОСЛЕ обучения:

- 1. Формирование культуры обучения в Компании**
(карьерный путь, успешный опыт коллег).
- 2. Создание поддерживающей среды** после обучения (тренер-помощник, наставники).
- 3. Контроль результатов:**
 - Работа с «неформальным контрактом» (контроль достижения поставленных до обучения целей).
 - Экзамен участников/тест/отложенный опрос.
 - Продуманная система оценки обучения.
- 4. Посттренинг**





НАШЕ ТВОРЧЕСТВО:



Искренне желаю успехов!

Готова ответить на все ваши вопросы!

ЖАННА ДМИТРИЕВА

me@tc-expert.ru

www.tc-expert.ru

+7 (915) 060-10-68

