



На сегодняшний день, всякого сомнения, назрела необходимость построения универсальной **системы** обучения, которая будет направлена на развитие всех без исключения аспектов тренерской работы. Очевидно, необходима четкая и ясная «карта навыков», которая поможет практикующему тренеру оценить свой потенциал, развить его на системной основе в школе тренеров и освоить навык непрерывного саморазвития, который останется с ним на протяжении всей карьеры.

Для разработки такой системы нами были проанализированы более 40 существующих российских и западных подходов к развитию и обучению тренеров, проведено более 20 интервью с успешными внутренними и внешними бизнес-тренерами. Опираясь на полученные данные, авторы школы разработали карту всех необходимых навыков не только для проведения тренинга, но и для его разработки и для его реализации. В данной системе мы стремились учесть абсолютно все контексты, в которых действует профессионал и получили четыре ведущие деятельности, в которых работает и развивается бизнес-тренер.

В результате мы получили 4 ключевые роли, каждая при этом опирается на определенные навыки:

- **Тренер, как актер**, реализует себя в группе, преподнося теории и концепции, он опирается на ораторское мастерство, собственный стиль, харизму, экспертность и проч. посредством навыков управления собственным стилем, ораторики и риторики и проч.
- **Тренер, как режиссер-постановщик**, разыгрывает роли, вовлекает участников, управляет активными формами обучения участников, определяет и контролирует энергию группы и групповую динамику.
- **Тренер, как сценарист**, осмысляет существующие методики и разрабатывает собственные, умеет создать программу и сценарий, разработать и оформить учебные пособия.
- **Тренер, как продюсер**, изучает потребности компании в обучении, организует тренинговый процесс и развивает себя в соответствии с будущими потребностями рынка.

Эти четыре роли профессионального тренера необходимы друг другу, как роли в театре, с той лишь разницей, что театр направлен на чувства зрителя, а тренинг – на формирование компетенций активных его участников.

Чтобы познакомиться с каждой ролью подробнее, заполните самоанализ тренерских компетенций.

В программе [Театр компетенций](#) подробно описана система подготовки такого тренера.

Если Вы уже владеете перечисленными ниже навыками, это является основанием для включения тренера в список участников [Тренинга по Когнитивно-Поведенческому подходу](#) и [Тренинга для методологов по Методологии LC PATTERN](#).



LC PATTERN

ЛОГИКА ПАТТЕРНОВ КОНТАКТА

ЧЕК-ЛИСТ №1: РОЛЬ ТРЕНЕРА – «АКТЕР»

НАВЫК	РАСШИФРОВКА	-	+ / -	+						
УПРАВЛЕНИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ										
Управление тренинговым пространством	Пространство организовано оптимальным образом для текущего вида обучения, участникам комфортно	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Невербальное поведение: поза, жесты, контакт глаз	Демонстрирует адекватное ситуации невербальное поведение. Энергичен, но не гиперактивен	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Паравербальные параметры	Богатые голосовые модуляции. Речь чистая, дикция ясная. Тренера хорошо и отчетливо слышно всем участникам, голос поставлен	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ЯСНОСТЬ И ТОЧНОСТЬ ТЕОРИИ										
Четкость	Излагает теоретический материал ясно и структурировано, согласно правилам логики	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Содержательность и глубина	Излагает теорию содержательно верно и в установленные сроки, компетентен в теории, приводит релевантные примеры	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Постановка задач, наполнение смыслом	Четко ставит задачу для каждого упражнения и смыслового блока; объясняет – для чего нужна та или иная активность	1	2	3	4	5	6	7	8	9
НАГЛЯДНОСТЬ И ПОНЯТНОСТЬ ТЕОРИИ										
Примеры, метафоры и иллюстрации	Приводит уместные, иллюстративные и интересные примеры и метафоры	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Визуальные средства	Использует визуальные средства для иллюстрации идей, фиксации деталей. Записи содержательны и эстетичны	1	2	3	4	5	6	7	8	9



LC PATTERN

ЛОГИКА ПАТТЕРНОВ КОНТАКТА

ЧЕК-ЛИСТ №2: РОЛЬ ТРЕНЕРА – «РЕЖИССЕР»

НАВЫК	РАСШИФРОВКА	-		+ / -		+				
ПРОВЕДЕНИЕ АКТИВНЫХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ										
Структурирование выводов	Структурирует высказывания участников, помогает прийти к важным выводам (решениям)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обратная связь участникам	Дает полезную, сбалансированную и конкретную обратную связь участникам, помогающую научиться	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вовлечение и диалогичность	Ведет группу в диалогичном режиме, Апеллирует к опыту участников. Поощряет и стимулирует активность каждого	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ответы на вопросы участников	Содержательно, точно и глубоко отвечает на вопросы участников, поощряет вопросы	1	2	3	4	5	6	7	8	9
УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ АТМОСФЕРОЙ										
Доверительная атмосфера	Искренне участвует в обсуждениях, проявляет эмпатию и открытость, устанавливает атмосферу доверия	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фокусировка на теме	Фокусирует участников на решении поставленной задачи, тщательно управляет вовлеченностью, останавливает	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Профессиональная позиция	Устанавливает и уверенно удерживает профессиональную позицию, меняет стиль взаимодействия под группу	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Адаптация изложения	Адаптирует язык и содержание изложения к уровню и специфике деятельности участников	1	2	3	4	5	6	7	8	9
РАБОТА С СОПРОТИВЛЕНИЕМ										
Работа с сопротивлением (возражением)	Эффективно справляется с возражениями и разногласиями, успешно утилизирует сопротивление	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коуч-позиция	Сохраняет позитивное отношение к участникам, даже в сложных ситуациях взаимодействия	1	2	3	4	5	6	7	8	9



LC PATTERN

ЛОГИКА ПАТТЕРНОВ КОНТАКТА

ЧЕК-ЛИСТ №3: РОЛЬ ТРЕНЕРА – «СЦЕНАРИСТ»

НАВЫК	РАСШИФРОВКА	-		+ / -			+			
ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ										
Понимание потребностей организации в обучении	Умеет точно определять потребности в обучении, опираясь на результаты анализа бизнеса	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выбор формата и методологии учебного занятия	Выстраивает концепцию в соответствии с организационной спецификой и другими аспектами	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Целостность концепции и логика сценария	Теоретические модели объединены в целостную концепцию. Время указано реалистично	1	2	3	4	5	6	7	8	9
РАЗРАБОТКА СОДЕРЖАНИЯ										
Адекватность теоретических моделей целям программы	Теоретические модели, подобраны оптимально для достижения цели программы, используются современные концепции	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Качество упражнений, баланс видов обучения	Использованы содержательные и интересные и разнообразные упражнения, подходящие конкретной группе, виды обучения сбалансированы по Циклу Колба	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Качество программы и сценария	Сценарий, включая упражнения, время, ключевые выводы, подробно и понятно прописан. Программа верна и информативна	1	2	3	4	5	6	7	8	9
РАБОТА С МЕТОДИЧЕСКИМ МАТЕРИАЛОМ										
Качество раздаточного материала и слайдов (если используются)	Раздаточный материал структурирован, соответствует программе, понятен и помогает осваивать материал занятия	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Стилистика и орфография	Материал не содержит орфографических и стилистических ошибок	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оформление	Материал качественно оформлен, выполнен в едином стиле	1	2	3	4	5	6	7	8	9



LC PATTERN

ЛОГИКА ПАТТЕРНОВ КОНТАКТА

ЧЕК-ЛИСТ №4: РОЛЬ ТРЕНЕРА – «ПРОДЮССЕР»

НАВЫК	РАСШИФРОВКА	-		+ / -			+			
РАБОТА С ЗАКАЗЧИКОМ										
Проведение встреч и интервью с клиентом	Планирует встречу и интервью, использует переговорные навыки, достигает намеченных заранее результатов встречи и интервью	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Формирование запроса на обучение	Глубоко изучает специфику бизнеса, получает полную информацию, корректно переводит запрос на «язык обучения»	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обоснование программы перед заказчиком	Проясняет программу для заказчика, доказывает необходимость предлагаемого обучения, вовлекает бизнес в поддержку развития после тренинга	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ										
Анализ рынка тренинговых услуг	Знает ключевые тренды рынка, владеет передовыми методиками	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Работа с L&D информацией	Умеет получать, анализировать и использовать L&D информацию	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Использование инструментов оценки эффективности обучения	Разрабатывает инструменты оценки эффективности, анализирует результаты и на их основании совершенствует программу	1	2	3	4	5	6	7	8	9
УПРАВЛЕНИЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕМ										
Позиционирование, маркетинг и реклама	Строит позиционирование точно и ясно проводит маркетинговые акции, вовлекает сотрудников перед обучением	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Организация тренинга	Знает алгоритмы подготовки к тренингу, умеет тщательно подготовить мероприятие	1	2	3	4	5	6	7	8	9
САМОРАЗВИТИЕ ТРЕНЕРА КАК ПРОФЕССИОНАЛА										
Саморазвитие	Точно определяет зоны саморазвития, планирует и систематически развивается	1	2	3	4	5	6	7	8	9