

Алгоритм разработки и создания тренинга от А до Я

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 20.10.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Предварительный анализ при подготовке к тренингу

- Определение результатов обучения
- Подбор видов обучения с учетом их преимуществ и ограничений
- Изучение целевой аудитории
- Способы избежать критических ошибок при разработке тренинга

Практикумы:

- Кейс «Подбор видов обучения для вашего тренинга»
- Упражнение «Заполнение шаблона «Анализ»

Проектирование тренинга

- Создание названия тренинга с помощью конструктора названий
- Составление паспорта тренинга
- Стандарты программы тренинга
- Необходимые блоки программы обучения

Практикумы:

- Кейс «Конструирование „цепляющих“ вариантов названия тренинга»
- Кейс «Проектирование паспорта тренинга»
- Упражнение «Составление программы тренинга»

Структура бизнес-тренинга

- Ингредиенты структуры результативного тренинга
- Начало тренинга — этапы и содержание
- Основная часть тренинга
- Этапы завершения тренинга
- Закономерности мини-лекций и практикумов
- Соотношение информационных и практических блоков
- Продолжительность учебного модуля
- Расчет рабочего времени тренинга

Практикумы:

- Кейс «Подбор содержания структуры тренинга»
- Кейс «Вычисление рабочего времени тренинга»
- Упражнение «Заполнение шаблона «Проектирование»

Разработка методических материалов к тренингу

- Виды методических материалов
- Демонстрационные материалы
- Мультимедиа-материалы
- Перечень оборудования и принадлежностей

Практикум-кейс «Подбор методических материалов»

Оценка эффективности обучения

- Уровни оценки эффективности тренинга
- Способы оценки эффективности обучения на каждом уровне
- Сроки проведения оценки эффективности

Практикум-кейс «Подбор мероприятий для оценки эффективности тренинга»

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM

- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор

- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение