# «МАСТЕРСКАЯ ИНСТРУКТОРА»

Тренер Ирина Гусева <u>Идея:</u> Эффективность преподавания в салонном бизнесе.

# Задачи тренинга:

- \*-раскрытие личности тренера;
- \* -отработка умения в качественной подачи информации;
- \*-обучение влияния на аудиторию.

# Цели тренинга:

- \*-оказывать влияние на аудиторию;
- \*-отработать навыки публичных выступлений;
- \*-уметь создавать и поддерживать обратную связь с учениками;
- \*-овладеть умением работать с «трудными» участниками в сложных ситуациях;
- \*-уметь мотивировать как себя, так и участников в обучающем процессе;
- \*-раскрытие тренера на личностном уровне;
- \*-отработка внутренних комплексов и страхов в работе с аудиторией;
- \*-определить свою личную слагаемую успеха;
- \*-развитие уверенности в себе как тренера;
- \*-обозначение командной работы.

# Основные блоки тренинга:

- \*Вступление. Знакомство.
- \*Теория. Выставление акцентов.
- \*Практика. Отработка навыков. Упражнения.
- \*Завершение. Выводы. Подведение итогов.

# Тренинг по развитию навыков:

- детальное объяснение участникам сущности навыка;
- демонстрацию примера, как применять данный навык;
- отработка навыка в упражнениях;
- поддержка, констатация успехов участников;
- закрепление навыка в домашних заданиях, на следующих занятиях.

# Стили обучения:

- Деятельный
- Наблюдательный
- Теоретический
- Прагматический

# Стили ведения тренинга:

**Инструктор** 

Фасилитатор

<u>Лидер</u>

<u>Эксперт</u>

<u>Шоумен</u>

Провокатор

# <u>Психология реагирования</u> <u>участников:</u>

- \*Нравиться, не нравиться
- \*Согласен или не согласен
- \*Доверяю или не доверяю
- \*Где здесь моя выгода?

#### Ораторские приёмы:

- \*• Вопросно-ответный прием.
- \*• Переход от монолога к диалогу (полемике).
- \*• Прием создания проблемной ситуации.
- \*• Прием новизны информации, гипотез .
- \*• Опора на личный опыт, мнения.
- Показ практической значимости информации.
- \*• Использование юмора позволяет.
- \*• Краткое отступление от темы.
- \*• Замедление с одновременным понижением силы голоса
- \*• Прием градации нарастание смысловой и

#### Конструктивная обратная связь

- 1. Участник: «что было эффективно?»
- 2. Группа: «что было эффективно?»
- 3. Участник: «что можно было сделать по-другому?»
- 4. Группа: «что можно было сделать подругому?»
- 5. Участник: «как ты себя чувствуешь?»

#### Причины «сложных ситуаций» на тренинге:

- демотивация группы и отдельных участников;
- возраст, опыт участников;
- присутствие на тренинге значимых людей, что заставляет участников вести себя скованно;
- много новой информации, требующей пересмотра старых, привычных идей;
- низкая или неадекватная самооценка участников тренинга;
- избыток непонятной информации;
- наличие проблем в организации, не связанных с тренингом;
- неприязнь к личности тренера.

# <u>Причины, по которым люди бывают</u> <u>трудными.</u>

- 1. Воспринимают нас как угрозу.
- 2. Не чувствуют себя в безопасности.
- 3. Воспринимают ресурсы недостаточными.
- 4. Чувствуют стремление быть совершенными и подталкивают к этому других.
- 5. Привносят на тренинг свои личные проблемы.
- 6. Нетерпеливы, утомлены или раздражены.
- 7. Не умеют вести себя по-другому.

#### Рекомендации для тренера:

- 1. Сохранять эмоциональное спокойствие.
- 2. Услышать, почувствовать участника, чтобы понять, что стоит за его сопротивлением, и именно на это направить свою работу.
- 3. Определить тип участника, чтобы выбрать форму работы с ним.
- 4. Быть готовым поставить себя на место другого человека, спросить себя:
- Что бы удовлетворило меня в этой ситуации?
- Как мне хотелось бы, чтобы обращались со мной?
- Чего это потребует от...?

- 5. Уйти из проблемы в решение. Спросить участника:
- В чем заключается вопрос?
- Что вызывает трудность?
- Что бы вам хотелось от меня сейчас услышать?
- 6. Четко следовать своим тренерским целям.

### Типы «трудных» участников:

- Говорун-террорист
- Агрессор
- Фома Неверующий
- Мистер Гугл
- Цветочек
- Шутник
- Консператор-шептун

# Работа над собой для тренера:

- Что полезного в данной ситуации лично для меня?
- Что способствовало возникновению данной ситуации?
- Какие мои действия, слова, мысли привели к такой ситуации?
- Какие варианты решения существуют?
- Какое из всех решений оптимальное?
- Что я могу сделать, чтобы изменить ситуацию?
- Что я могу и готов(а) сделать, чтобы в будущем это не повторилось?

# Внутренние комплексы:

```
*Закрытость, скованность в общении;
```

- **\***Повышенная критика к себе;
- \*Непринятие критики со стороны;
- **\***Обидчивость;
- \*Чувство вины:
- **\***Страхи, тревожность;
- \*Жалость к себе, состояние «жертвы»;
- \*Неверие в свои знания и умения;
- \*Уныние, депрессия;
- \*Ревность и зависть;
- \*Недовольство своей судьбой;

# Страхи:

- \*Страх неудачи
- \*Страх отказа
- \*Страх выглядеть глупо
- \*Страх потери авторитета
- \*Страх быть некомпетентным
- \*Страх осуждения со стороны
- \*Страх отсутствия клиентов
- \*Страх взять ответственность за результат

# Профессионал:

- \*С удовольствием выполняет свою работу
- \*Постоянно совершенствует свои навыки
- \*Открыт к разным формам обучения и новым знаниям
- \*Быстро находит верное решение в различных рабочих ситуациях
- \*Несёт ответственность за свои действия
- \*Гарантирует качество и результаты в проделанной работе
- \*Растит и развивает себя в профессии
- \*Является авторитетом и экспертом в своей профессии.

# Желаю:

- \*Твоё желание было заявлено себе, после чего, ты его мысленно отпустил?
- \*Ты со своим желанием просыпался утром и вечером засыпал?
- \*Ты сообщал о своём желании каждому человеку?
- \*Ты своё желание тщательно скрывал от других?

# Верю:

- \*Твоя вера в исполнение желания была обычным знанием?
- \*Ты, рассказывая о своём желании всем, пытался себя уговорить, что оно исполниться?
- \*Ты был уверен в результате?
- \*Ты жил в сомнениях и доказательствах в исполнении желания?

# Ожидаю:

- \*Ты, что-то предпринимал для достижения желания?
- \*Ты ничего не делал, решив отпустить?
- \*Исполнение твоего желания было для тебя ожидаемым?
- \*Исполнение твоего желания было для тебя сюрпризом?

- \*Командная работа;
- \*Самопрезентация себя и своей программы обучения в «рекламе будущего».

# План самопрезентации.

- \*1.Представление себя в своём профессиональном статусе с регалиями.
- \*2.Краткий перечень своих прошлых достижений, как тренера.
- \*3.Краткое описание своей программы обучения для потенциальных учеников.
- \*4.Преимущества вашего обучения и практическая выгода потенциального ученика.
- \*5. Лояльность, акции и бонусы.
- \*6.Показатель долгосрочных отношений с учениками.