

5 Простых Шагов

Как выбрать подходящий Бизнес-Тренинг

Шаг 1. Определитесь с задачами

От Ваших задач зависит выбор тренинга и его направленность. Выбирайте не первый попавшийся. Тренинги, прописанные специально для Вашей компании, в разы эффективней шаблонных.

Шаг 2. Какой специалист Вам нужен.

- Ментор передаёт собственный опыт и знания менее опытному человеку («протезе»).

Коуч не передаёт знания и не ставит задачей развитие клиента. Его задача в том, чтобы клиент сам выбрал свои цели и путь движения к ним.

Бизнес-тренер владеет навыками и коучинга, и менторинга, а также помогает Вам выработать рабочую модель ведения именно Вашего бизнеса.

Шаг 3. Обратите внимание на тренера (спикера)

Для достижения максимального эффекта Вы должны выбирать спикера-практика, который не понаслышке знает, что такое бизнес и может рассказать про все подводные камни Вашего дела. Только тот, кто смог совместить бизнес, психологию и эзотерику, сможет объективно и комплексно рассказать Вам правду.

Шаг 4. Больше практики, меньше теории.

Тренер должен разбирать с Вами возникшие проблемные ситуации, показать, как применять всё то, о чём он говорит.

Тренинг должен быть не абстрактным, а точечным, конкретным, направленным на Вас и Ваших сотрудников.

Шаг 5. Предтренинговая аналитика

Зачастую бывает так, что цели и задачи тренинга определены не совсем верно.

Личная встреча с бизнес-тренером и предварительный анализ — это отличная возможность определиться: что нужно именно Вашей компании, а также увидеть тренера, узнать его манеру общения и ведения занятия, задать интересующие вопросы.