INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Внутренний тренер — мастерство обучения и работы с аудиторией

Программа

1 день

Психология спикера, уверенность и структура

1. Психология тренерства и внутренний настрой

1.1 Психологическая позиция тренера: переход из роли «эксперта-вещателя» в роль «фасилитатора знаний». Партнерская позиция «на равных».

1.2 Синдром самозванца и страх оценки: почему возникает мандраж перед коллегами и как меняется восприятие собственной экспертности.

1.3 Техники саморегуляции: физическая и эмоциональная настройка перед выходом, заземление, дыхательные практики.

1.4 Проекция уверенности: невербальные сигналы (устойчивость, открытость, зрительный контакт) и работа с голосом.

1.5. Практическая сессия № 1

• Сквозная отработка: Выступление-самопрезентация на 2–3 минуты с демонстрацией уверенной невербалики и выстраиванием контакта с аудиторией.

• Обратная связь: первичная самооценка и анализ транслируемого состояния спикера.

2. Архитектура ясной мысли

2.1 Психология восприятия информации: почему аудитория быстро устает и как удержать «фокус внимания».

2.2 Правило одной мысли: как отсекать лишнее и не перегружать слушателей терминологией.

2.3 Конструктор понятного мини-блока. Структура речи.

2.4 Визуальный ряд: как slide-дизайн помогает восприятию, а не отвлекает от спикера.

2.5 Практическая сессия № 2

• Сквозная отработка: Выступление участников на 10 минут с теоретической частью своей заготовки.

• Фокус практики: проверка структуры на ясность, доходчивость примеров и отсутствие экспертного перегруза.

2 день

Взаимодействие с группой, аргументация и защита идей

3. Психология контактной аудитории

3.1 Динамика внимания: методы удержания контакта каждые 7–10 минут (методы как вопросы в зал, голосования, микро-дискуссии).

3.2 Психология вопросов: почему аудитория задает сложные вопросы и как сохранять позицию устойчивости.

3.3 Алгоритм ответа на вопросы: пауза → эмоциональное присоединение → ответ → проверка понятности.

3.4 Работа в условиях неизвестности: психологически безопасное «не знаю, но узнаю».

3.5 Практическая сессия № 3

• Сквозная отработка: Выступление на 10-12 минут с включением интерактивного элемента.

• Фокус практики: вовлечение зала через вопросы и отработка спонтанных вопросов от аудитории.

4. Сложные ситуации и аргументация

4.1 Психологическое сопротивление: почему взрослые люди защищаются от нового опыта («у нас это не работает», пассивность, тихий скепсис).

4.2 Принятие сложных реакций: работы со скепсисом без ухода в защиты, агрессию или оправдания.

4.3 Модель аргументации: трансформация свойства инструмента в психологическую выгоду для сотрудника (упрощение работы, экономия времени).

4.4 Экологичная обратная связь: поддержка уверенности обучаемых при отработке навыков.

4.5 Практическая сессия № 4

• Итоговое выступление (20 минут): полноценный демонстрационный фрагмент собственного тренинга с элементами аргументации и работой со сложными вопросами/скепсисом.

• Перекрестная обратная связь: комплексная оценка уверенности спикера, понятности материала и качества контакта с аудиторией.

5. Подведение итогов

• Формирование личной карты сильных сторон и опорных точек для будущих выступлений.

• Вопросы-ответы. Обратная связь.

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz