

Наставничество



Целевая аудитория: кандидаты в наставники и наставники

Уровень тренинга: базовый

«Учитель прикасается к вечности: никто не может сказать, когда кончается его влияние».

Лоуренс Дж. Питер

Опции за доп. плату

- Видео и фото-отчет с тренинга
- Статья по результатам тренинга в вашу корпоративную газету

Сталкивались ли Вы с ситуациями,

когда молодые специалисты, получившие хорошее образование, практически не готовы к работе? Чего же им не хватает? Правильно – живого примера перед глазами.

Для того чтобы молодой специалист стал мастером своего дела, ему нужен опытный наставник, который знает как обобщить и передать своему ученику только лучшие практики своей работы. Наш тренинг позволит наставнику узнать, как правильно передать свой опыт молодому сотруднику и сделать из него профессионала высшего класса.

После тренинга Вы

- Овладеете навыками последовательной передачи знаний и опыта
- Научитесь ставить цели развития молодым специалистам (МС)
- Выработаете индивидуальный подход к своему МС
- Научитесь выбирать наиболее подходящий инструмент наставничества в каждой ситуации

Также на тренинге

- Техники межличностного общения
- Техники аргументации
- Способы определения потенциала в наставничестве у коллег
- Подготовка преемника наставника
- Составление собственного ИПР наставника

Знаете ли Вы, что...

270% - среднее ROI программ наставничества. Corporate and Strategy.

Требования к помещению

120 кв.м.

Сертификация

Сертификат компании Framex

Как заказать тренинг?

тел. +7 /495/ 504-72-23

www.framex.ru

Методология обучения

- Два двухдневных тренинга
- После каждого тренинга проводится мастерская для мини-групп из 3-4 участников. Длительность мастерской 3 часа. Цели мастерской: помочь участникам в применении навыков на практике.

«Наставничество»

Программа тренинга

Тренинг 1 (продолжительность 2 дня)

Модуль 1. Эффективный наставник

- Задачи наставника в развитии молодого специалиста (МС)
- Факторы, влияющие на успешность наставника
- Знания, которые необходимо знать наставнику

Модуль 2. Методы развития МС

- Инструктирование
- Демонстрация личного примера
- Метод Tell-show-do
- Создание и постановка развивающего задания
- Предоставление обратной связи
- Воспитательная беседа

Модуль 3. Инструменты развития

- Постановка целей по SMART
- Техники задавания вопросов
- Техники активного слушания
- Структурирование информации
- Техника аргументации
- Невербальное общение
- Составление ИПР для самого наставника

Составление ИПР для наставника

Тренинг 2 (продолжительность 2 дня)

Модуль 1. Цикл наставничества

- Адаптация молодого специалиста
- Обсуждение задач развития с руководителем
- Планирование развития
- Управление развитием МС
- Индивидуальный подход в развитии МС
- Мотивация сотрудника

Модуль 2. Мониторинг развития

- Истории успеха в наставничестве
- Навык позитивно говорить и создавать хорошее настроение
- Типовые вопросы о наставничестве и ответы на них
- Инструменты определения будущих наставников
- Мотивационная беседа

Модуль 3. Работа с коллегами

- Истории успеха в наставничестве
- Критерии выбора преемника
- Этапы подготовки преемника
- Определение зон развития преемника по «Профилю наставника»
- Мотивация преемника
- Передача опыта наставничества
- Развивающие задания для преемников

Корректировка ИПР.

Домашнее задание – подготовка преемника.