

«Как сделать демоверсию тренинга. Эффектную и эффективную»



Куратор конкурса «Тренерское мастерство»
Елена Долина

О себе

- ❖ Бизнес-тренер, директор по развитию BuroAkzent
- ❖ 10 лет работы на рынке обучения и развития
- ❖ Оценка и подбор тренеров на проекты и в штат
- ❖ Ведущий курса «Тренинг для тренеров. Интенсив»
- ❖ Куратор конкурса BuroAkzent «Тренерское мастерство»

Что оцениваем?



Личностные качества
Профессиональные знания
Профессиональные умения

Как оцениваем?

- Интервью
- Анализ методических материалов (рабочих тетрадей, сценариев программ и пр.)
- Сбор отзывов и рекомендаций
- Видеоролик
- Демонстрация



Как отвечает на
вопросы,
возражения

Умение
распределять
время

Логика и структура
выступления,
методологические
умения

Соответствие
аудитории
заказчика

Отсутствие слов-
паразитов

Что позволяет
увидеть демо?

Гибкость

Навыки
публичного
выступления

Способность сохранять
самообладание,
доброжелательность

Умение вести «живой»
диалог с аудиторией

Почему тренеры не любят демки?

- o Не понимают, как их будут оценивать
- o В сжатые сроки нужно показать все свои профессиональные умения
- o Болезненно находиться в ситуации оценки
- o Цена ошибки велика – каждая мелочь на виду
- o Формат требует концентрации, стрессоустойчивости, умения быстро адаптироваться
- o Много неизвестных вводных



ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА ДЕМО – ЭТО
ВСЕГДА ЗАТРАТЫ (ФИНАНСОВЫЕ,
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ, ВРЕМЕННЫЕ)



ПЛОХАЯ ДЕМО-ВЕРСИЯ = ПЛОХОЙ
ТРЕНЕР

ХОРОШАЯ ДЕМО-ВЕРСИЯ = ХОРОШИЙ
ТРЕНЕР

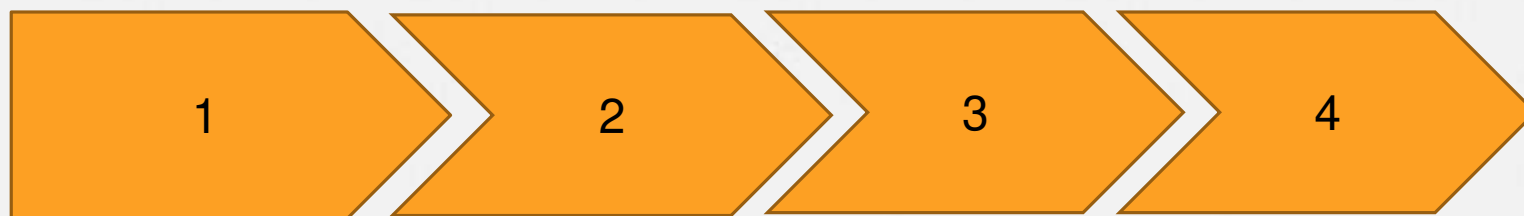


Как проводят демо заказчики

- Продолжительность
- Кого приглашают в качестве участников
- Оценка по чек-листам
- Роли участников
- Коллективное решение/слово за руководителем



Шаги подготовки к демо



1
Узнать про
аудиторию

2
Узнавать
критерии
оценки

3
Выбрать тему

4
Продумать
структуру и время



Шаги подготовки к демо

5

Договориться
про
оргмоменты

6

Учесть
дресс-код

7

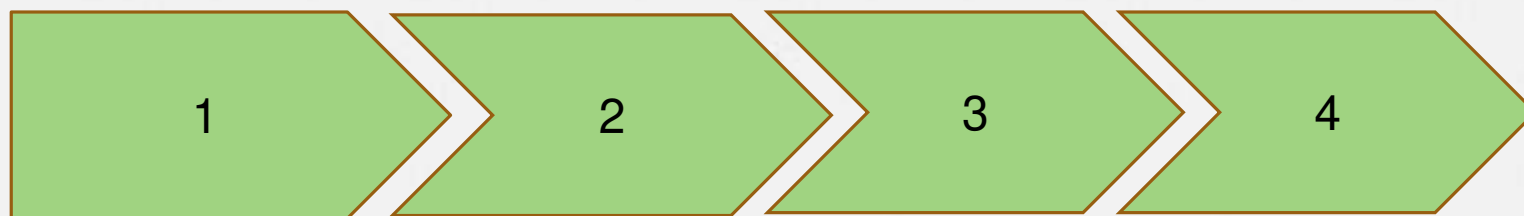
Быть готовым
за 15 минут

8

Правильный
настрой



Правила проведения демо



Правильное
начало

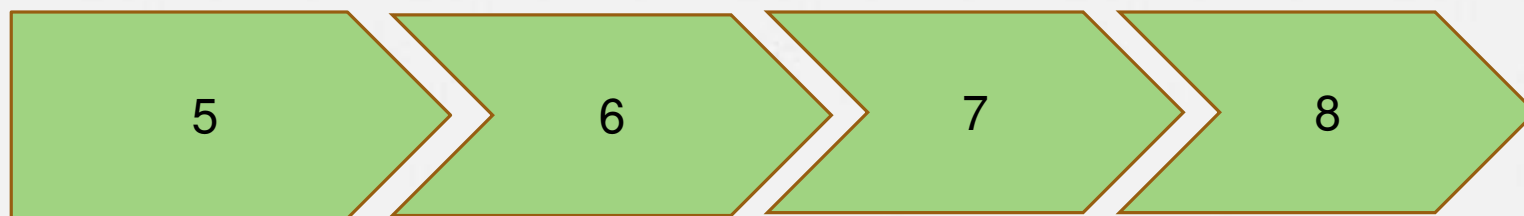
Красота во
всем

Видеоролики
исключать

Оставить время
для вопросов и
обратной связи



Правила проведения демо



Поработать
с
возражениям
и
сомнениями

Сделать
больше, чем
ожидают

Поблагодарить
за
возможность

Запросить
обратную связь у
заказчика



Спасибо за внимание!



e.dolina@buro-akzent.ru

8910-445-56-91

www.buro-akzent.ru