

تدريب المدربين

الهدف العام للبرنامج التدريبي:

الهدف الأساسي لهذا البرنامج التدريبي هو إعداد المشاركين عملياً ليصبحوا مدربين يتمتعوا بكفاية عالية في تحليل الحاجات التدريبية ، وتحديد الأهداف التدريبية ، وتصميم الدورات التدريبية ، وتقديمها ، وتقييمها ، على أسس علمية وبمهارات عالية.

الأهداف التفصيلية للبرنامج التدريبي:

- مفهوم التدريب من خلال استعراض المفاهيم العلمية المختلفة.
- أهمية التدريب في رفع كفاءة العنصر البشري و تنمية قدراته و مهاراته.
- بالأهداف العامة للبرامج التدريبية و دورها في إكساب المعارف و تعديل السلوك و تطوير أساليب الأداء.
- أسس و مبادئ التدريب و شروط نجاح العملية التدريبية.
- منظومة التدريب من وجهة نظر مدخل النظم و تحديد مدخلات و مخرجات العملية التدريبية و عناصر التحول المطلوبة.
- كيفية تصميم نظام تدريبي بما يتضمن تحديد الإحتياجات التدريبية و تطوير أهداف البرامج التدريبية و إختيار طرق التدريب ثم تقييم فعالية برامج التدريب.

محاور الدورة:

مهارات الإتصال الفعال: (مفهوم الإتصال، مفهوم الإتصال الفعال، نظريات الإتصال الفعال، مقومات الإتصال الفعال ، مهارات الإتصال الفعال، مفهوم الإتصال الإداري، تطبيقات على عملية الإتصال الفعال في المنظمات الإدارية).

الكاريزما: (مفهوم الكاريزما ، مهارات التوافق العقلي والجسدي ، مهارات اللبس الهادف ، مهارات الوقوف المتزن ، مهارات للتنفس ودورها في التوازن والطاقة ، مهارات حركات اليدين، مهارات الحركة المتزنة).

كيف تتغلب على "رهاب المسرح"؟ (المقصود برهاب المسرح ، أسباب حدوث رهاب المسرح، وضعية الجسد ودورها في إحداث رهاب المسرح، الصورة الذاتية ودورها في الخوف على المسرح، كيف تكون مسترخياً ومستمتعاً بتقديم عرضك، علاج المواقف الصدمية والمشاعر السلبية من الحديث أمام الجمهور).

التخطيط للعرض التقديمي: (مفهوم العرض التقديمي، أهمية العرض التقديمي، أهداف العرض التقديمي، الأبعاد الرئيسية لمقدم العرض التقديمي، اختيار موضوع التقديم، بحث الموضوع/جمع المعلومات ، أشياء مهمة تؤخذ في الاعتبار قبل العرض التقديمي، أساليب الافتتاح الفعال للبرنامج التدريبي بما يساهم في التعلم و تدعيم الألفة، وسائل وأساليب كسر الجليد، كيفية إدارة جلسات العرض والتقديم)

مهارات التقديم أثناء العرض: (كيفية تصميم و تقديم الحقائق التدريبية بطريقة، مهارات تجهيز المسرح، مهارات إفتتاح العرض التقديمي، مهارات النظرة الشمولية، مهارات الصوت والنبرة، مهارات التسلسل المنطقي)

كيف تتجنب عدم التركيز و مقاطعة الجمهور أثناء التقديم؟ (مهارات التواصل الفعال مع الحضور، مهارات القيادة للمجموعات، مهارات التوافق الجماعي، الحواجز الثقافية وكيفية تخطيها، كيف تتعامل مع الأسئلة، فن إدارة المواقف المحرجة)

إدارة الوقت أثناء العرض التقديمي: (الوقت ودوره في فعالية العرض التقديمي، كيف تدير الوقت أثناء التقديم؟ فنون إدارة الوقت داخل العرض التقديمي، إدارة الأوليات أثناء العرض التقديمي)

لغة الجسد و كيفية توظيفها في التدريب و التقديم: (لغة الجسد مفهومها، كيف تركز على "اللغة الحركية" اثناء التقديم؟، الحركات اللاإرادية وكيفية التعامل معها، فن التعامل مع اللزمات، الثقافات المجتمعية حول لغة الجسد، أساليب التواصل العيني مع المجموعة و طرق إنشاء و تدعيم الألفة الجماعية داخل و خارج العروض التقديمية).

وسائل تحفيز المتدربين للتدريب: (كيف تشعل حماس الجمهور ليضاهى حماسك، الفكاهة و كيف تنشئها؟).

الطلاقة اللفظية: النماذج اللغوية الفعالة التي تدعم القدرة البلاغية و الإنشائية للمدرب و كيفية الاستفادة منها في إدارة البرامج التدريبية.

التعامل مع الأدوات والمعينات: (كيفية الاستفادة من الأدوات و المساعدات التقديمية من الأعداد و المواد و الأدوات و الأجهزة و المواقف والأنشطة، تصنيف الوسائل التقديمية من وسائل سمعية و بصرية و سمع بصرية، مهارات برنامج الحاسب الآلي مثل برنامج العروض التقديمية "Power Point"، طبع العرض التقديمي و النشرات التي توزع مع العرض التقديمي).

التعامل مع المشاركين: (تحليل الجمهور – كيف تحلل متطلبات المتلقين؟، أنماط المشاركين و وسائل التعامل معهم و كيفية تحفيزهم للمشاركة بفعالية ، طرق إدارة الأسئلة بطريقة تساهم في تفعيل التعليم التوليدي و نقل أثر التعلم و أساليب التعامل مع الأسئلة المخرجة ، طرق التعامل مع المواقف المخرجة أثناء إدارة البرنامج التدريبي).

التقويم والتغذية والراجعة: (التغذية الراجعة و دورها في تفعيل عملية التعلم الذاتي النشط و سبل استخدامها بشكل إيجابي في التحسين لمستوى الأداء ، طرق تقويم و قياس الأثر التدريبي للعروض التقديمي و تصميم استمارات و أساليب التقويم القبلي و الآني و البعدي لمنظومة العرض التقديمي و دورها في رفع مستوى الأداء و الفعالية).

التسويق والإنتشار: (أهمية الممارسة في تدعيم المهارات التي تلقاها المتدرب ، طرق و أساليب تسويق البرامج التدريبية و تدعيم الانتشار للمقدمي العروض التدريبية الإحترافية) .
النماذج (سيتم تزويد المشاركين بنماذج تستخدم في تقديم العروض التقديمية و تساعد في رفع كفاءة العرض التقديمي).

ورش تطبيقية ميدانية: (يتم تقييم المتدرب بعد تقديمه لدورة مصغرة)