

Zarządzanie projektem szkoleniowym.

Autor: [Training Partners](#)

Skazani na rozwój!

- Praca menedżera projektów -- kompleksowe projektowanie szkoleń na światowym poziomie
- Szkolenia otwarte, warsztaty MBA, outdoor i inne -- organizacja każdego rodzaju działań treningowych
- Od żółtodzioba do wyjadacza -- zajęcia na wszystkich poziomach zaawansowania i dla różnych grup zawodowych
- Sprawdzone wzorce -- prezentacja prawdziwych polskich przypadków i konkretnych projektów

Człowiek uczy się przez całe życie. Człowiek pracujący -- całe życie się szkoli

Pracodawcy w ogłoszeniach reklamowo-rekrutacyjnych, specjaliści od analiz konkurencyjnego rynku pracy, kandydaci deklarujący swoje zaangażowanie w wykonywanie przyszłych obowiązków -- wszyscy mówią o szkoleniach. Każdy ambitny pracownik od pierwszych dni życia zawodowego ma jasno określony cel -- rozwój swoich kompetencji. Oczywiście najłatwiej osiągnąć ten cel poprzez udoskonalające treningi. Im większe nadzieje i oczekiwania pokładane w menedżerach personalnych i zewnętrznych trenerach, tym większa presja ich pracy i nacisk na imponujące sukcesy. Tymczasem autorzy tego wyjątkowego i nowatorskiego podręcznika zdradzają całą prawdę:

"Szkoleniami niczego nie zmienimy. Samymi szkoleniami. Tak jak mąką nie nakarmimy głodnych. Samą mąką. W tej książce staramy się pokazać, jak z treningu uczynić kompletny projekt, którego efektem są oczekiwane i pozytywne zmiany w ludziach i przedsiębiorstwie."
ze "Wstępu"

Doskonale zaprojektowany trening to nie tylko ciekawe zajęcia i świetne materiały. Treningi mogą być skuteczne pod warunkiem, że stanowią długofalowe projekty rozwojowe. Jeśli zawodowo zajmujesz się organizacją lub prowadzeniem szkoleń albo planujesz oddać się tej pracy w przyszłości, ta książka jest idealna właśnie dla Ciebie. Zespół najbardziej doświadczonych polskich trenerów nauczy Cię szyc szkolenia na miarę klienta. Nim zaczniesz mistrzowsko uczyć innych, dowiedz się, jak:

- określać cele projektów szkoleniowych;
- dobierać odpowiedni program i metodykę;
- tworzyć harmonogramy i wybierać miejsce treningu;
- wielopoziomowo oceniać osiągnięte efekty.

Paul Valery twierdził, że nauka jest zbiorem wypróbowanych przepisów. Ta książka to istna skarbnica przepisów o tym, jak nauczać.

Spis treści:

Autorzy (7)

- Trenerzy i menedżerowie projektów szkoleniowych w Training Partners (7)
- Klienci Training Partners - specjaliści ds. szkoleń i rozwoju (10)

Wstęp (13)

1. Projekt szkoleniowy - krok po kroku (17)

- Lista zadań w projekcie (17)
- Wybór firmy szkoleniowej (24)
- Ustalenie zasad współpracy w projekcie (27)
- Badanie potrzeb szkoleniowych (29)
 - Cele badania potrzeb szkoleniowych (30)
 - Etapy badania potrzeb szkoleniowych (32)
 - Wskazówka (34)
- Ustalenie programu szkolenia (40)
- Wybór metodyki szkolenia (44)
- Tworzenie harmonogramu projektu (47)
- Wybór miejsca szkolenia (52)
- Ocena szkolenia (59)
 - Poziom 1 - reakcja (61)
 - Poziom 2 - uczenie się (69)
 - Poziom 3 - zachowanie (75)
 - Poziom 4 - wyniki (79)
- Wsparcie szkolenia i wdrożenie rezultatów (83)

2. Organizacja różnych typów szkoleń (89)

- Warsztaty i treningi zamknięte (89)
 - Określ precyzyjny cel szkolenia (90)
 - Przeprowadź analizę potrzeb i sytuacji (93)
 - Zaplanuj szkolenie w odpowiednim momencie (94)
 - Stwórz program, który odzwierciedla cele szkolenia (95)
 - Wybierz atrakcyjną metodologię (96)
 - Wybierz doświadczonego trenera praktyka (99)
 - Zorganizuj trening w profesjonalnie przygotowanym miejscu (100)
 - Zorganizuj wsparcie poszkoleniowe (101)
- Szkolenia otwarte (103)
- Studia podyplomowe i programy MBA (109)
- Programy MBA (113)
- E-learning (119)
- Warsztaty doradcze i facilitowane (125)
 - Uświadomienie (127)
 - Zainspirowanie (128)
 - Wsparcie w wypracowywaniu rozwiązań (129)
 - Zaplanowanie wdrożenia (131)
 - Rozrysowanie mapy wdrożenia (131)
 - Coaching i wsparcie w bieżącej pracy (132)
 - Ocena i adaptacja (133)
- Wyjazdy outdoor (138)

- 6 ważnych kryteriów (140)
- Cele szkoleń i wyjazdów outdoor (141)
- Forma wyjazdu (143)
- Dobór trenerów (147)
- Logistyka i organizacja (149)
- Projekty outdoor dla dużych grup (151)
- Gry symulacyjne (158)
 - Zakres tematyczny symulacji (163)
 - Metodyka symulacji (165)
 - Przebieg symulacji (167)

3. Cykle szkoleniowe dla głównych grup zawodowych (171)

- Cykle szkoleniowe dla menedżerów (171)
 - Analiza sytuacji wyjściowej i potrzeb firmy (172)
 - Dobór uczestników szkoleń (175)
 - Budowanie schematu cyklu (177)
 - Modyfikacje i uzupełnienia (179)
 - Wdrażanie narzędzi i rezultatów (181)
- Cykle szkoleniowe dla specjalistów (183)
- Cykle szkoleniowe dla handlowców (195)
 - Właściwy człowiek na właściwym miejscu (196)
 - Pierwszy etap szkolenia (198)
 - Wyjazdowo, w biurze, w domu (202)
 - Coaching dla handlowców (204)
 - Według procedur czy indywidualnie (205)
 - Standardy coachingu (208)
 - Indywidualne sesje doradcze (210)
 - Zaawansowane elementy rozwoju (212)
 - Przeciwdziałanie rutynie (214)
 - Kompetencje handlowców (217)
 - Wzmacnianie rezultatu szkoleń (222)
 - Kim jest dobry trener handlowców (223)
- Cykle szkoleniowe dla brygadzystów i kierowników zespołów produkcyjnych (224)
 - Kierowanie zespołem (225)
 - Budowanie autorytetu lidera (229)
 - Motywowanie finansowe i pozafinansowe (231)
 - Organizacja pracy w dziale produkcji (233)
 - Optymalizacja procesów i minimalizacja kosztów produkcji (236)
 - Proponowanie i efektywne wdrażanie innowacji i usprawnień (238)
 - Coaching w dziale produkcji (240)

4. Studia przypadków konkretnych projektów (243)

- Program rozwojowy dla wyższych rangą menedżerów w koncernie energetycznym (243)
- Cykl szkoleniowy dla menedżerów w ogólnopolskiej firmie handlowej (250)
- Szkolenia dla sprzedawców w firmie produkcyjno-handlowej (259)
- Cykl szkoleniowy dla specjalistów i menedżerów ogólnopolskiej firmy handlowej (271)

- Cykl szkoleń dla handlowców i szefów sprzedaży firmy farmaceutycznej (279)
- Program rozwojowy dla opiekunów klienta w dużej hurtowni farmaceutycznej (289)
- Cykl szkoleń menedżerskich dla brygadzystów w firmie produkcyjnej (297)
- Szkolenia dla sprzedawców w sklepach kosmetycznych (307)
- Development center w dziale obsługi klienta koncernu energetycznego (312)
- Cykl wyjazdów outdoor dla pracowników oddziałów dużego banku (320)
- Szkolenie outdoor dla menedżerów dużej firmy FMCG (325)
- Gra symulacyjna w programie rozwoju przyszłej kadry menedżerskiej (329)

Skorowidz (335)