

## 10 заповідей успішного тренінгу

Наступні рекомендації дозволять зробити тренінг успішним:

- **Тренінг повинен проходити по стандартам**

Секрет успішного тренінгу простий і складний одночасно. Якщо все узагальнити, секрет успішного тренінгу полягає у стандартах, за умов дотримання яких тренінг завжди буде успішним та результативним. Ці стандарти є загальновідомими, але, на жаль, деякі тренери не завжди їх дотримуються.

Один з найважливіших стандартів – відповідність приміщення, тобто тренінг повинен проходити у приміщенні з дотриманням вимог площі, гарного освітлення, комфортних умов для учасників.

- **Тренер має бути компетентним з теми свого тренінгу**

Перш ніж приступати до тренерського ремесла, людина має бути спеціалістом і практиком у певній сфері діяльності (харчова безпека, державний контроль, харчовий ланцюг, критерії оцінки ризику і тому подібне).

Дуже важко навчати людей тому, в чому сам не компетентний.

- **Практикуючі тренери мають проводити спільні зустрічі з обміну досвідом**

Задля підвищення рівня тренерської компетенції, практикуючим тренерам варто мережуватися: збиратися разом та проводити обговорення власних тренінгів, ділитися секретами тренерської майстерності.

Мистецтво проведення тренінгу має декілька рівнів: на першому рівні вчать проводити тренінг, на другому – розробляти тренінг, на третьому рівні відбувається процес оволодіння різними техніками безпосереднього проведення тренінгу з подальшим детальним розглядом окремих аспектів тренінгу на мережевих зустрічах.

- **Тренер має володіти навичками роботи з різними технічними та мультимедійними засобами**

Наочність допомагає кращому засвоєнню матеріалу тренінгу, тому доречно готувати презентацію до виступу, використовувати проектор для її показу.

Не змарнуйте тренінг за рахунок недостатньої технічної компетентності.

- **Тренінг повинен мати чітко розроблений план (guide) проведення**

Основою проведення тренінгу є його план (guide, manual), який повинен бути детально розробленим і постійно доповнюватися, удосконалюватися.

Досвідчений тренер завжди має декілька варіантів перебігу тренінгу, він завжди здатний сказати більше залежно від потреб та рівня аудиторії (з нашого досвіду приблизно в 5 разів більше, ніж він збирається сказати), не виходячи за межі відведеного часу на тренінг.

- **Тренінг проводиться для того, щоб відбулися зміни в людині**

Секрет успішного тренінгу полягає в психологічному аспекті – тренінг проводиться для того, щоб відбулися зміни в людині, її знаннях, навичках, поведінці, переконаннях, ставленні до світу.

На тренінг приходять дорослі люди, які мають свою точку зору. Для того щоб відбулися зміни, потрібно вивести людину із зони рівноваги її переконань, досягти цього можна завдяки провокації на пошук спільних альтернативних варіантів вирішення проблеми, яка її конкретно турбує.

- **Кожен тренер повинен мати «валізу тренера»**

Зазвичай, тренери багато подорожують, проводять тренінги в різних містах і селах, з різним рівнем підготовки організаторів тренінгу на місцях. Трапляються випадки, коли на тренінгу немає необхідної липучої стрічки чи маркера, тому тренер починає на місці вигадувати альтернативні варіанти допоміжних матеріалів.

Щоб не стати заручником подібної ситуації, кожен тренер повинен мати «валізу тренера», яка повинна вміщувати декілька маркерів різних кольорів, паперовий скотч, різнокольорові стікери, декілька аркушів білого та кольорового паперу.

- **Зовнішній вигляд тренера має відповідати очікуванням аудиторії**

У випадку, якщо це бізнес-тренінг – зовнішній вигляд має бути офіційним, більш демократичний вигляд тренера переважає на тренінгах з громадськими активістами. Але потрібно дотримуватися наступного принципу: якщо тренінг одноденний, зовнішній вигляд має бути офіційно-діловим, але якщо тренінг триває декілька днів – з кожним днем тренінгу тренер може одягатися менш офіційно.

У перший день тренінгу тренер обов'язково повинен бути одягнений офіційно, оскільки він повинен продемонструвати те, що буде говорити про серйозні речі: харчову безпеку, соціальну відповідальність, успіх виробника на ринку тощо.

- **Тренер повинен володіти різними техніками взаємодії з учасниками**

Краще всього проводити тренінги в парах і рекомендовано, щоб пара була різностатева – чоловік та жінка. Від одного тренера аудиторія психологічно втомлюється, особливо коли тренінг триває декілька днів.

Якщо тренер працює самостійно, він опрацьовує різні техніки взаємодії з аудиторією, у тому числі особливості зорового контролю аудиторії, вибирає правильну позицію на тренінгу, готує приміщення (розташування меблів), яке дозволить покращити взаємодію з учасниками.

Спілкування між тренером та учасником має базуватися за принципом «рівний рівному».

- **Потрібно підтримувати контакт з учасниками після тренінгу**

Потрібно розуміти те, що тренінг виходить за рамки відведеного часового проміжку, відведеного для нього його організаторами. Після тренінгу здійснюється аналіз анкет учасників щодо тренінгу.

Тренер повинен підтримувати психологічний та інформаційний контакт з учасниками тренінгу, наприклад, через декілька днів надіслати фотографії з тренінгу або повідомити джерело, де їх можна завантажити.

Створення тренерської мережі, яка буде охоплювати тренерів, що представляють різні робочі групи, наприклад, з юридичних питань, державного нагляду і контролю, саморегульвних практик дозволить бути успішними не лише окремим тренерам, але й всій тренерській спільноті.