

НАДЕЖДА БОНДАРЕНКО

Бизнес-тренинг «без заморочек»

9 ПРАКТИЧНЫХ СОВЕТОВ
ОТВАЖНОМУ ТРЕНЕРУ-НОВИЧКУ



Надежда Бондаренко

**Бизнес-тренинг «без заморочек».
9 практичных советов
отважному тренеру-новичку**

«Издательские решения»

Бондаренко Н.

Бизнес-тренинг «без заморочек». 9 практичных советов отважному тренеру-новичку / Н. Бондаренко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837402-9

Для бизнес-тренеров, специалистов по обучению, HR и руководителей. Узнаете простой экспресс-метод создания тренинга, 11 готовых практик для проведения тренинга, шаблон ответов на трудные вопросы участников. «Интеллектуальный футбол», «Снежный ком продаж», игра «Бизнес-аукцион», «Решение перекрестных кейсов».

ISBN 978-5-44-837402-9

© Бондаренко Н.
© Издательские решения

Содержание

Содержание	6
1. Моя история или почему меня спасли ролики в Москве	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

**Бизнес-тренинг «без заморочек»
9 практических советов
отважному тренеру-новичку
Надежда Бондаренко**

© Надежда Бондаренко, 2017

© CSilva Margarida, фотографии, 2017

© Надежда Бондаренко, иллюстрации, 2017

ISBN 978-5-4483-7402-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Содержание

1. Моя история или почему меня спасли ролики в Москве
2. Кто такой бизнес-тренер и каких фокусов от него ждут?
3. Остерегайтесь «Ловушки пони»
4. Начинайте с конца или простые приемы первого наброска тренинга
5. Волшебная таблетка тренера. Моя копилка 11 простых работающих упражнений
6. Конец делу венец или «Эффект края»
7. Свистать всех наверх! Если что – то пошло не так?
8. Как повысить свою ценность тренера? Формы отчетов после тренинга
9. Заключение

1. Моя история или почему меня спасли ролики в Москве

Это автобиографическая глава, ее читать необязательно. Но я все решила написать немного о том, как я стала тем, кем стала.

Мне часто задают вопрос: «А как все началось?». Я решила, что будет правильно рассказать о моем пути тренера. После окончания факультета психологии в г. Челябинске, я блестяще прошла собеседование в модную Школу Юнеско, предложив директору тест «несуществующее животное», после того, как я смело интерпретировала его рисунок, зайчика с хоботком, я была принята на работу в школу, где проводила тренинги и консультации со школьниками.

Кроме работы психолога, я совмещала деятельность менеджера в психологическом центре. Я продавала билеты на психологические курсы «Всемирные Центры Взаимоотношений». Это был и опыт продажи услуг, а также бесценный опыт исследования, когда я действительно видела, что качественный тренинг способен из неуверенного Васи сделать звезду.

Но меня интересовало, как психология может помочь бизнесу, и я решила вступить на этот неизведанный и пугающий путь. Мой личный персональный опыт продаж начинался с почетной профессии промоутера. Я ходила в костюме кошки и приглашала зайти в магазин бытовой техники. Продажи телевизоров и пылесосов в эти дни резко возрастали. Как раз, работая с утра, в канун новогодних праздников, одетая в костюме кошки, с большой кошачьей головой и весьма эротичным хвостом, я напугала парня, просто подошла и сказала «Добрый день, заходите в магазин». Парень ойкнул и молвил «Вот это похмелье...».

Я решила, что с промоперсоналом мне пора завязывать, и переходить к более выгодным контрактам, тем более что мне предложили уйти из школы, во вновь созданную рекламную – маркетинговую компанию «КБ Хорошо». Там я получила второе боевое крещение, работая менеджером по продажам рекламы, по ходу шокируя предпринимателей новым модным словом «тренинг для персонала». Энтузиасты – директора реагировали на меня положительно, и я проводила обучение, глубокомысленно рассаживая участников в круг, для начала.

Но я рвалась в бой, реализовывать свои таланты, а также повышать свою рыночную стоимость и поработав рекрутером и HR – директором, поняла что интереснее всего мне обучать людей, и что мне необходимо получить специальное образование, а не составлять тренинги «на коленке». Поэтому мне казалось весьма логичным сделать следующий шаг и получить диплом бизнес-тренера в Москве.

Я переехала из Челябинска в Москву в 2003 году и сразу начал работать по найму в компании. Скажу честно – мне было нелегко, я искала работу в Москве, у меня не было большого опыта работы корпоративным тренером. У меня закончились деньги, я подрабатывала в Кока-кола промоутером (это были быстрые и гарантированные деньги) перед новым годом, в большом красивом магазине SPAR. Я стояла там и смотрела на вкусные вещи, которые не могла купить. Я это очень хорошо помню, предновогодняя суета, я с белыми мишками от Кока – Колы, и 50 рублями в кармане.

Но я упорно ходила на собеседование, и удача мне улыбнулась, я нашла работу.

Все было бы замечательно, я бы работала в этом спокойном месте корпоративным тренером в красивом дорогом магазине подарков на Ленинском проспекте, но меня не отпускала идея поучиться, и я прошла обучение в Школе тренеров у Жанны Завьяловой, чем окончательно лишила себя покоя, потому что увидела, сколько интересных проектов, идей и мест проходят мимо меня.

Во время обучения у Жанны Завьяловой. Я нашла более интересную работу, с большой зарплатой для тех времен, и ужасной корпоративной атмосферой, интригами и завистью «что

это наш тренер ничего не делает, а получает больше всех». Однажды утром мне предложили написать заявление по собственному желанию, мотивируя тем, что я не прошла испытательный срок. Сказать, что я была в шоке, это ничего не сказать. Я осталась без работы и без денег в один момент. Мне нужно было оплачивать счета, и я совершенно не знала, что мне делать. Я была в отчаяние, мне было обидно и больно от несправедливости.

Я пыталась опять искать работу, но отличные встречи ничем не заканчивались. И тогда я подумала, «А может быть мне работать на себя? Открыть свое дело, и обучать также людей в компаниях?». Идея была абсурдной. Я знала, что есть такие тренеры фри – ланс, и я знала, что есть тренинговые компании.

И еще вспомнила свою мечту, что я хочу быть свободным тренером, когда я училась в Школе тренеров, у нас было 2 человека, которые работали на себя, у них были небольшие тренинговые компании. Я подумала – вот было бы здорово! Вот какой кайф – работать по душе, не зависеть от начальника и получать хорошие деньги. Но как стать тренером – фри лансером, нигде не обучали. И я опять отбросила эту идею, и принялась просматривать объявления о работе.

Прошло уже 3 месяца, а как будто попала в болото, из которого не могла выбраться. Не могла принять решение, двигаться дальше, все напоминала День сурка, я ходила на собеседования, проводила промо тренинги, душевно пила чай с HR директорами, но в итоге, получала отказы, а деньги в Москве, сами понимаете, очень быстро заканчиваются. Так бы и плыла я по волнам судьбы, если б не озаренное решение, принятое в состоянии мгновенной интуиции.

Однажды, мне позвонил старый приятель, и спросил «Надя, а ты где сейчас работаешь?». А я вдруг, не знаю, почему отвечаю: «Алексей, представляешь, свое дело открыла, я теперь независимый тренер, на себя теперь работаю, так что обращайся!».

Что меня сподвигло так сказать, не знаю, не иначе как инсайт свыше! Ну а потом уж отступать некуда: «Назвался груздем, так полезай в кузов». И так мне радостно стало от принятого решения, что я поняла, куда мне двигаться надо, и кем я хочу быть.

Первые шаги. Тренинг по целям. Про имидж тренера тогда у меня были весьма смутные представления.

Я сделала коммерческое предложение, составила план продаж, подсчитала, сколько мне нужно встреч в месяц. Про нетворкинг и персональный имидж, я тогда, в 2005 году, я конечно не знала, но всегда обладала способностью заводить обширные знакомства как – бы, между прочим, рассказывать о себе и продавать свои тренинги. К тому времени у меня уже был хороший «добротный» опыт обучения в рознице. Хотя, конечно, если бы тогда нашелся человек, который подсказал бы мне все эти техники и план моего развития, все получилось бы гораздо легче и быстрее.

Приходилось очень трудно, я вела данные об отказах клиентах, у меня еще не было не одной продажи, и я не раз была на грани срыва и уже подумывала, оставить бизнес и уйти работать на дядю и получать стабильную зарплату каждый месяц. Но, в очередной раз, преодолев себя, я продолжала идти вперед и верила, что рано или поздно я добьюсь своего.

Я ездила на деловые встречи по Москве на роликах, потому что были дни, когда мне нечем было платить за проезд. Потом я, аккуратненько переодевалась и шла на встречу.

Примерно так... на роликах

И удача все – таки улыбнулась мне, я провела тренинг, как сейчас помню, в Микояновском мясокомбинате, в одном из подразделений отдела продаж.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.