

# Train The Trainers

Training si certificare ANC  
FORMATOR (cod COR 242401)



# Agenda

---

Ziua 1 Instruirea traditionala sau training  
Cum comunicam in training verbal ?  
Cum comunicam in training non-verbal?

Ziua 2 Cine sunt participantii?  
Stabilirea obiectivelor de training  
Suportul de curs

**Ziua 3** Sustinerea trainingului  
Tehnici și metode de instruire  
Evaluarea programului de training

Ziua 4 BootCamp

Examen Test Grila; Sustinere Proiect Curs

---

Ce animal te  
reprezinta pe  
tine, ca trainer?



# Top calități trainer



# Cine sunt eu

- Numele tău
  - Specializare, Educație, Experiență
  - Ce te-a determinat să fii trainer în general și în domeniul tău
  - Ce beneficii au cei care ar veni la cursul tău
  - Ceva personal despre tine
  - Rezultate obținute până în prezent
- 
- Fii mereu în minte cu portretul cursantului tău
  - Invită-l să ți se alăture
  - Poți completa cu o poveste personală
  - Zâmbește chiar dacă scrii
  - Solicita răspuns/ întrebări



# Cum ma percep ceilalti

- Ce primesc?
- Ce vad?
- Ce percep?
- Ce inteleg?
- Ce fac?
- Ce imi dau?
- Ce imi spun?



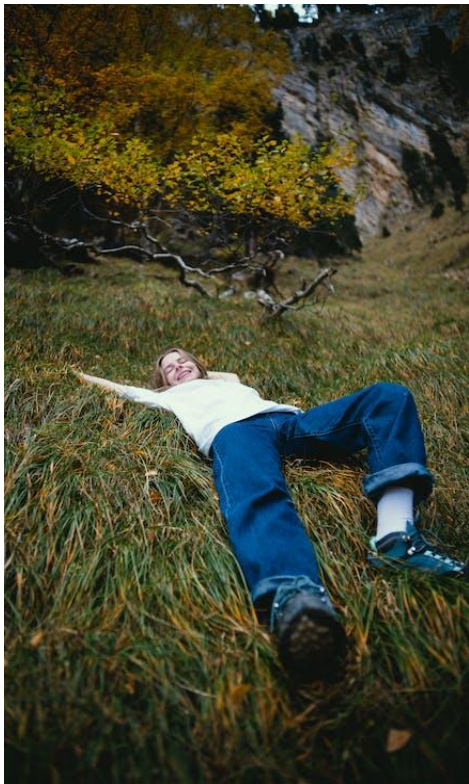


# Ce fac specialistii

- ✓ [Joe Smith](#)
- ✓ [John Maxwell](#)
- ✓ [Martin Luther King](#)



# 5 unu cate unu



Culcat



Respiratie



In picioare



Intinde-te



Ca sefu



# Cunoaște publicul

## Înainte de începerea sesiunii:

- Mergi la fiecare persoana si te prezinți
- Pui fiecărui participant cate o întrebare pentru a descoperi ceva unic in legătura cu ei
- Daca cineva ezita sa se implice subliniază unicitatea si valoarea lor
- Pui întrebări asupra modului in care ii poți ajuta

# Primii pasi in curs

---

- ✓ Cine sunt eu
- ✓ Cine sunt ei
- ✓ De ce suntem in curs  
impreuna (obiective si nevoi)
- ✓ Informatii organizatorice
- ✓ Icebreacking



# Spune-le despre ce le vei vorbi

## Icebreakere

- “încalzirea” atmosferei
- destinderea tuturor participantilor
- eliminarea barierelor formale, generate de diverse cauze
- crearea unei “legături” cu trainerul.

## Exemple:

My N.A.M.E.

Adevaruri si o minciuna





# Concepe un Icebreaking pentru colegi



# Ce faci cu emotiile

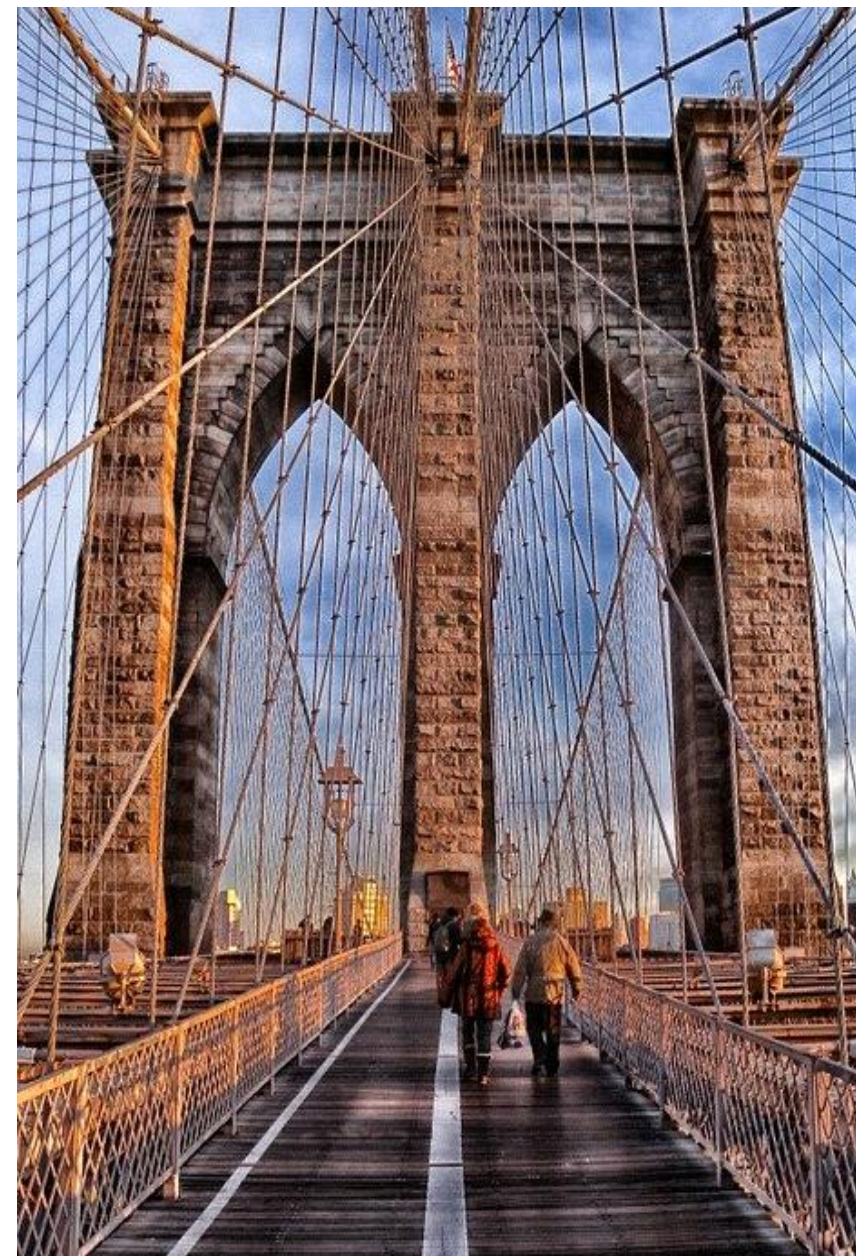
- Respira
- Câteva gurițe de apă
- Vorbește cu cei din public
- Îmbracă costumul de supererou
- Accepta-ti emoțiile
- Nu apela la memorie
- Nu cere scuze, nu te ascunde
- Începe cu o întrebare
- Fa pauze
- Găsește-ti prietenul din public





# Podul

1. Spune-le despre ce le vei vorbi
2. Vorbește-le
3. Spune-le despre ce le-ai vorbit
4. Mulțumește 😊



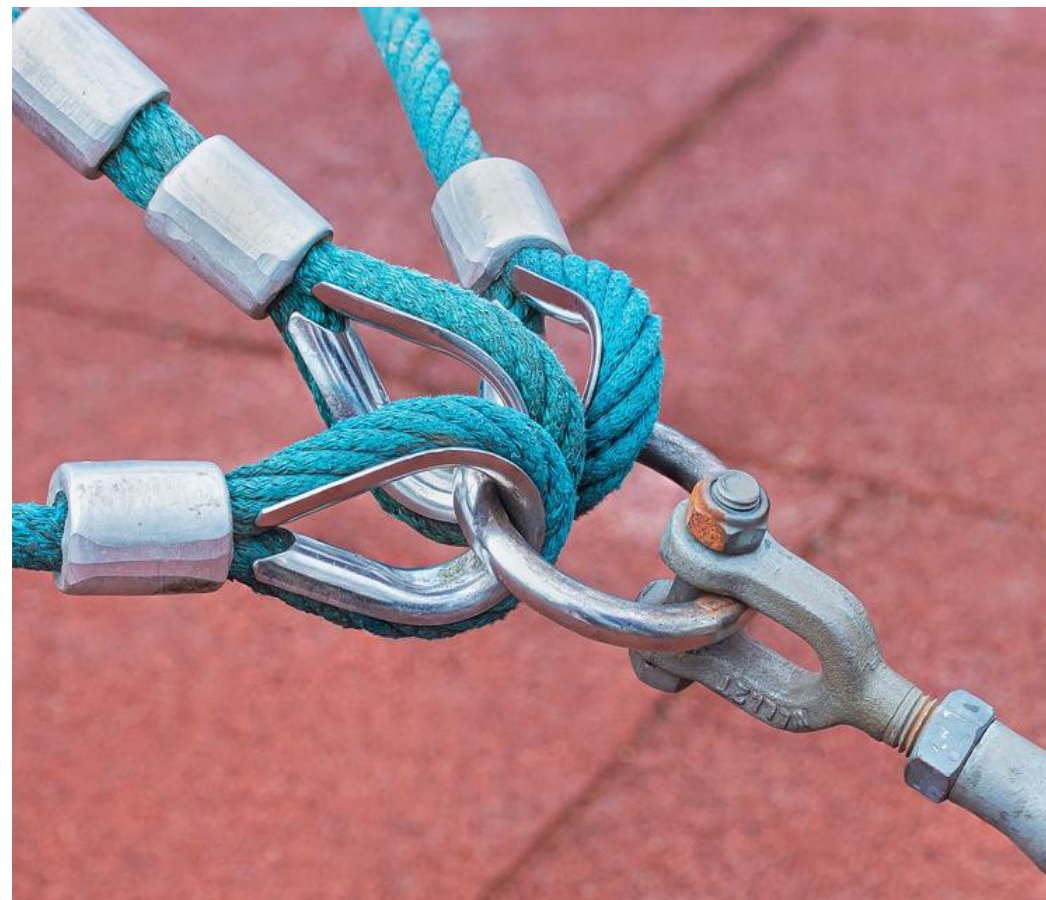
# Spune-le despre ce le vei vorbi

## Curiozitatea cursanților:

- Ce vrea sa ne spună?
- De ce vorbește?
- Ce urmărește?

## Trainerul definește “limitele jocului”:

- ce le vei spune
- de ce le spui acele lucruri
- care e structura prezentarii
- când pot interveni ei cu întrebări





# Vorbeste-le

## Realizarea tranzitiilor:

Pentru început, as vrea sa vorbim despre...

Acum voi vorbi despre...

Mai departe, dati-mi voie sa...

Aș vrea acum sa ma întorc la...

În final, haideți sa va spun despre...

## Enumerare:

Tip poveste

În primul rând...în al doilea rând...

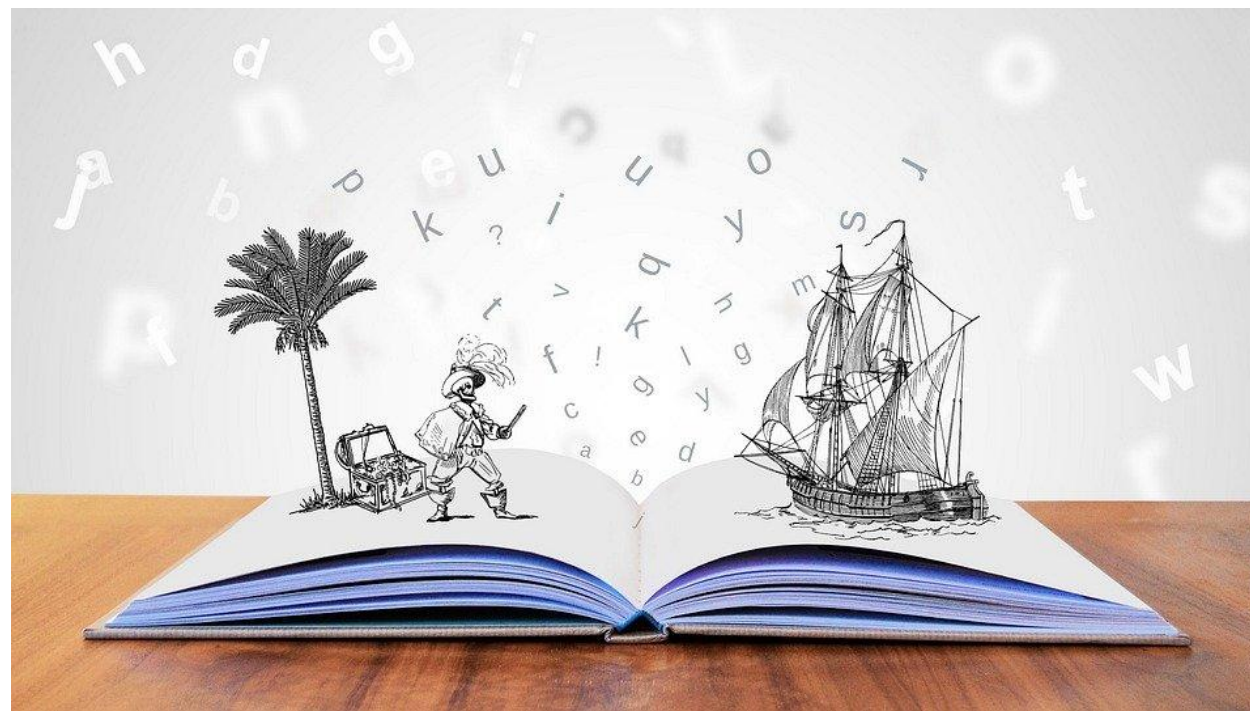
Mai întâi... apoi... dupa aceea... în sfârșit...

Unul... altul... celalalt...

## Concluzionare:

În concluzie...

În esenta...



!! Publicul știe cum te simți

!! Publicul își dă seama dacă nu este agreat

!! Publicul își dă seama dacă ai învățat  
prezentarea pe de rost

!! Publicul își dă seama când minți

!! Publicul știe când încerci să-i vinzi ceva

!! Publicul știe când ai abandonat



# Categorii de cursanți

Ce simți/ Ce ii spui/ Ce faci?



**Dl. Știe Tot**



**Dl. Șoapta**



**Dl. Negativist**



**Dl. Tăcut**



**Dl. Întrerupe**



**Certăreții**



**Dl. Lingușitor**



**Dl. Eu, eu**



**Dl. Clown**



**Dl. Leneș**



# Categorii de cursanți



## Dl. Știe Tot

1. Încurajează-l să împărtășească din experiență
2. Pregătește-i exerciții de avansat
3. Solicita sursele sale de informare



## Dl. Șoapta

1. Vorbește mai încet ca el
2. Fa o pauza
3. Apropie-te de el
4. Folosește gestul ridicării mâinii
5. Întreabă dacă e ceva neclar



## Certăreții

1. Intervino
2. Afla ce s-a întâmplat
3. Încurajează exprimarea sentimentelor
4. Direcționează participanții de la conflict spre soluții viabile
5. Ajungeți la o înțelegere



## Dl. Lingușitor

1. Stabilește limite pentru cadouri
2. Mulțumește pentru aprecieri. Nu favoriza.
3. Stabilește perioada pentru discuții 1 la 1 sau sesiune foto

# Categorii de cursanți



## Dl. Negativist

1. Discuta cu el înainte de training daca este posibil
2. Accepta daca nu dorește sa se implice in activități
3. Agreeți împreună daca acel curs este potrivit sau nu pentru el



## Dl. Eu, eu

1. Accepta-l implicarea in 1-2 activități
2. Stabilește responsabili si roluri astfel încât si alte persoane sa se implice
3. Oferă-i rol de observator sau de supervisor



## Dl. Tăcut

1. Pune-l întrebări simple, la început cu răspuns Da/Nu
2. Sugerează-l răspunsul in întrebare
3. Accepta ca unele persoane se simt bine fara sa vorbească
4. Sesiuni de motivare



## Dl. Clown

1. Accepta atât timp cat destine atmosfera si nu deviază de la obiectivul trainingului
2. Încurajează-l sa spună glume pe teme abordate in curs

# Categorii de cursanți



## Dl. Întrerupe

1. Stabilește momentul in care pune întrebări
2. Anunța-l daca ești in întârziere ca veți discuta la final
3. Oferă șansa tuturor sa întrebe



## Dl. Leneș

1. Activități de gândire, nu teme de casa
2. Oferă-l alternative de activități simplu vs. complicat
3. Avertizează-l care sun consecințele neimplicării
4. Sesiuni de motivare

# Întrebările neplăcute?!

- Repetă întrebarea pentru asistență și prin aceasta schimbă contextul
- Nu răspunde la întrebare direct, spune ceva de genul: *“Permiteți-mi să lămuresc un lucru mai întâi...”*



# Trucuri



- Pune întrebări la care audienta sa răspundă cu da, si prin ridicarea mâinii
- Oferă motive emoționale, logice, experiențe – pt. a acoperi toate tipologiile de persoane
- Schimba coltul sălii pentru a face diferența între ceea ce sunt/este acum si ceea ce pot obține
- Palmele spre public = deschidere, apropiere
- Finalizează cu DA sau NU pentru a diferenția întrebările retorice de cele la care aștepți un răspuns
- Sesiuni de cate 20 min



# Trucuri



- Cere publicului sa ia o decizie → experimentarea schimbării
- Cere audientei sa noteze lucrurile foarte importante → de la simplu la complicat
- Pune întrebări care sa anticipeze ce urmează → starneste curiozitatea, interesul
- Alege in mod aleator pe cineva din auditoriu, vb. cu el/ea 10 min si apoi alege pe altcineva → o legătura
- Oferă un motiv pt care sa-ti răspundă toți la întrebări – inventând o situație/ o poveste → se revine la statul de copil = o experienta magica

# AI-ul Co-Facilitator

- urmărește timpul și te avertizează dacă o discuție se prelungește prea mult.
- Poate grupa sute de post-it-uri pe teme sau sentimente în câteva secunde.
- Poate identifica cursanții care par confuzi sau care nu au participat deloc, trimițându-ți o notificare discretă.
- Traduce instant în alta limbă
- **Adaptive Learning și Micro-învățare** algoritmi de predicție pentru a ajusta conținutul în funcție de progresul fiecăruia..
- **Nudging și Coaching Post-Training** Chatboți inteligenți și "agenți smart" pot trimite "ghionturi" (nudges) — scurte memento-uri sau întrebări aplicate — direct pe telefonul cursantului (prin WhatsApp)
- **Genereaza imagini si video pentru curs**

## PREGĂTEȘTE TERENUL ÎNAINTE DE CURS



Crești imaginea de brand ca Trainer



Influențează decizia managerului de a investi în oameni



Arată valoarea pentru a influența decizia cursantului de a participa

## CULTIVĂ SIGURANȚĂ LA CURS



Creează un spațiu de Siguranță Psihologică?



Cultivă încrederea cursantului în forțele proprii, chiar și când dă greș

## ÎNGRIJEȘTE CULTURA DUPĂ CURS



Metode care susțin aplicarea.



Creează o rețea de suport între cursanți



Solicită și folosește feedback-ul de la manageri

Veo

## Spune-le despre ce le-ai vorbit

Ultima impresie în minte și informații cheie

- rezuma ideile principale
- comunica concluzia (enunțată în Pasul 1, amintită pe durata pasului 2)
- invita cursanții să adreseze întrebări





## Debriefing-ul in Training:

conversatie semi-structurata, axata pe reconstituirea a ceea ce s-a intamplat pentru a facilita intelegerea si pentru a facilita in final clarificarea, invatarea, cresterea coeziunii in grup si stabilirea de noi legaturi.

C – comportament

I – impact

S – sentiment

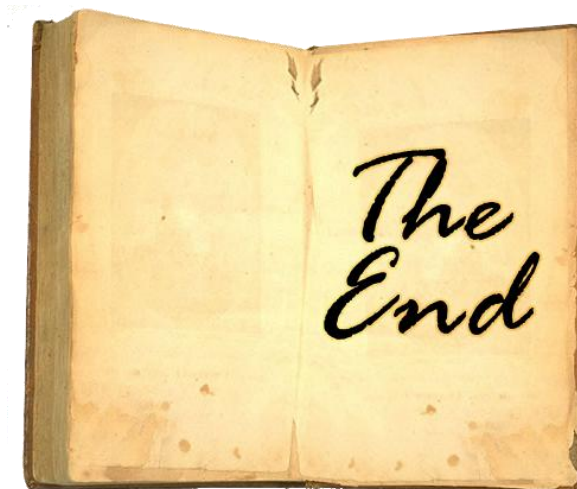
R – recomandari





### 3. Incheierea

- Concluzii - citat, poveste, rezumat
- Evaluare
- Discuții libere
- Surse post-formare
- Acțiuni, întâlniri viitoare



*Să faci o prezentare și să nu fii  
evaluat este ca și cum ai  
alerga la maraton fără  
cronometru.*



# Evaluare cursant



d

Proiect

Testare

Eseu

Studiu de caz

Simulari

Interviu

Observare

# Evaluare Trainer

## FISA EVALUARE prezentare “ ”

**1. Va rog sa evaluati pe o scara de la 1 la 5 (bifand cu un X) urmatoarele aspecte ale prezentarii la care tocmai ati participat**

	<b>Foarte 5</b>	<b>Bun 4</b>	<b>Mediu 3</b>	<b>Aproape 2</b>	<b>Deloc 1</b>
Utilitate la locul de munca					
Utilitate personala					
Grad de informare					
Grad de noutate					
Exemple					
Aplicatii					
Durata					
Prezentare trainer					
Atmosfera					

**2. Va rog sa precizati doua aspecte care v-au placut**

1	
2	

**3. Va rog sa precizati doua elemente pentru ameliorarea prezentarii**  
(folositi elemente cantitative in descrierea de exemplu: mare, mic, putin, mult...)

1	
2	



# Mulumeste-le

Nimeni nu este obligat sa te asculte.

A mulțumi înseamnă a-l recunoaște si a-l valoriza pe celălalt.

Este un semn de politețe si, in același timp, un semn de respect.

**Fa recomandări!**



# Post Prezentare

## Autoevaluarea:

- Integritate – Am dat tot ce am avut mai bun?
- Așteptări – Clientul/cursantul meu a fost mulțumit?
- Relevanta – Am înțeles publicul si am relaționat cu el?
- Valoare - Am oferit valoare clienților mei?
- Partea practica – Le-am oferit un plan de acțiune?
- Schimbare – M-am diferențiat cu ceva?

# Post Prezentare



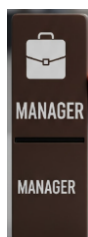
Speed dating

Budding/ mentoring



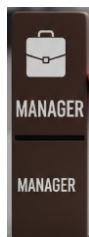
Digital available

Face to face



Resurse externe

Remind vs. Inspire

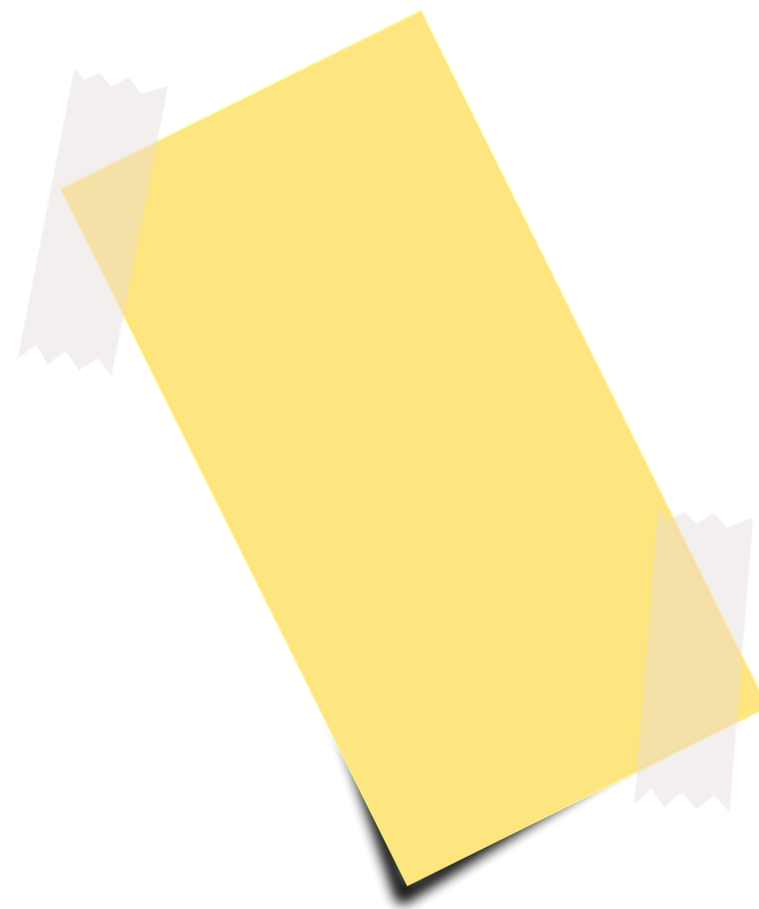


Victory Huddle

Community sharring

## Post Prezentare cu AI

- AI-ul **analizeaza feedbackul** ex: observa cei 30% din cursanți care au menționat că secțiunea de "practică" a fost prea scurtă, sugerând automat ajustarea agendei viitoare.
- **AI-ul poate grupa răspunsurile** la întrebarea "Ce vei face diferit?" pentru a vedea ce competențe au cele mai mari șanse de a fi aplicate.
- **AI-ul verifica** după mai multe luni ce se întâmplă cu acele cunoștințe





# Metode de predare



# Metodele de predare

## De la clasic ....

	+	-	Aplicabil pentru
Expunerea	Multe informații	Nu implica participanții	
Demonstrația	Justifica concluzia	Nu implica participanții	
Chestionarele	Învățare prin descoperire	Necesita număr mare de persoane	
Analiza de conținut	Concluziile sunt la cursant	Necesita timp pentru analiza	

# Metodele de predare

## De la clasic ....

	+	-	Aplicabil pentru
Expunerea	Multe informații	Nu implica participanții	Teoreticieni Reflexivi
Demonstrația	Justifica concluzia	Nu implica participanții	Teoreticieni Reflexivi Pragmatici
Chestionarele	Învățare prin descoperire	Necesita număr mare de persoane	Activi Pragmatici
Analiza de conținut	Concluziile sunt la cursant	Necesita timp pentru analiza	Reflexivi Pragmatici

# Metodele de predare ... la actual...

+		-	Aplicabil pentru
Brainstorming	Diversitate variante brainstorming	Concluzii diferite de cele prestabilite	
Studii de caz	Aplica cunoștințe teoretice	Adaptarea studiului la obiectul cursului	
Jocul de rol	Învățare prin descoperire	Potrivirea persoanei cu rolul	
Focus grup	Mai scurt si structurat ca brainstormingul	Învăță mai mult clienții grupului	



# Metodele de predare ... la actual...

	+	-	Aplicabil pentru
Brainstorming	Diversitate variante brainstorming	Concluzii diferite de cele prestabilite	Activi Reflexivi
Studii de caz	Aplica cunoștințe teoretice	Adaptarea studiului la obiectul cursului	Teoreticieni Reflexivi, Activi Pragmatici
Jocul de rol	Învățare prin descoperire	Potrivirea persoanei cu rolul	Activi Pragmatici
Focus grup	Mai scurt si structurat ca brainstormingul	Învăță mai mult clienții grupului	Reflexivi, Activi Pragmatici

## Variații de brainstorming

- ✓ Popcorn – explozie de idei
- ✓ Cate o idee/persoana pe rand
- ✓ In subgrupe
- ✓ Pe postere cu anonimitate
- ✓ Electronic/ online cu anonimitate
- ✓ Direcționat
- ✓ Scamper – substitute, combina, adaptează, modifica perspectiva, elimina, rearanjeaza
- ✓ Umplespatiile goale
- ✓ Pe roluri



# Metodele de predare ... la actual...

	+	-	Aplicabil pentru
Simulare	Învățare prin adaptare	Nu poți include toata diversitatea	
Facilitare	Expunere dirijata de public	Generează multe discuții	
Povestirea Exemplificarea	memorabil	Povestea potrivita	
Harta mintii	Design atractiv	Durează implementarea	

# Metodele de predare ... la actual...

	+	-	Aplicabil pentru
Simulare	Învățare prin adaptare	Nu poți include toata diversitatea	Activi Pragmatici
Facilitare	Expunere dirijata de public	Generează multe discuții	Teoreticieni Reflexivi, Activi Pragmatici
Povestirea Exemplificarea	memorabil	Povestea potrivita	Activi Reflexivi
Harta mintii	Design atractiv	Durează implementarea	Reflexivi, Activi Pragmatici



# Metodele de predare ... la actual...

	+	-	Aplicabil pentru
Tehnica acvariului (Fishbowl)	Stimulează atenția	Limitat la acvariu	
Turul galeriei	Multe perspective ale aceluiași subiect	Fixarea pe perete	
Podeaua silențioasă	Analiza întregului	Hârtiile se vor deteriora	
Biblioteca vie	Limitat la cunoștințele grupului	Număr mare și divers de participanți	

# Metodele de predare ... la actual...

	+	-	Aplicabil pentru
Tehnica acvariului (Fishbowl)	Stimulează atenția	Limitat la acvariu	Reflexivi Teoreticieni
Turul galeriei	Multe perspective ale aceluiași subiect	Fixarea pe perete	Reflexivi, Activi Pragmatici
Podeaua silențioasă	Analiza întregului	Hârtiile se vor deteriora	Reflexivi, Activi Pragmatici
Biblioteca vie	Limitat la cunoștințele grupului	Număr mare și divers de participanți	Reflexivi, Activi Pragmatici

# Metodele de predare ... la actual...

+		-	Aplicabil pentru
Gamification	Durata de dezvoltare	Necesita un câștigător	
E-learning 3D learning	Foarte practice si ieftin pt cursant	Necesita tehnologie	
Micro-learning	Punct ochit punct lovit	Termen scurt si putini oameni	
Blended learning	Intre online si face to face	Necesita corelare si facilitare	

# Metodele de predare ... la actual...

	+	-	Aplicabil pentru
Gamification	Durata de dezvoltare	Necesita un câștigător	Activi Reflexivi
E-learning 3D learning	Foarte practice si ieftin pt cursant	Necesita tehnologie	Teoreticieni Reflexivi, Activi Pragmatici
Micro-learning	Punct ochit punct lovit	Termen scurt si putini oameni	Activi Pragmatici
Blended learning	Intre online si face to face	Necesita corelare si facilitare	Reflexivi, Activi Pragmatici

# Ce face jocul joc?

Povestea



Timp



Emoția



Feedback



Obiectiv



Premiu



Penalizări



Echipa



Probleme



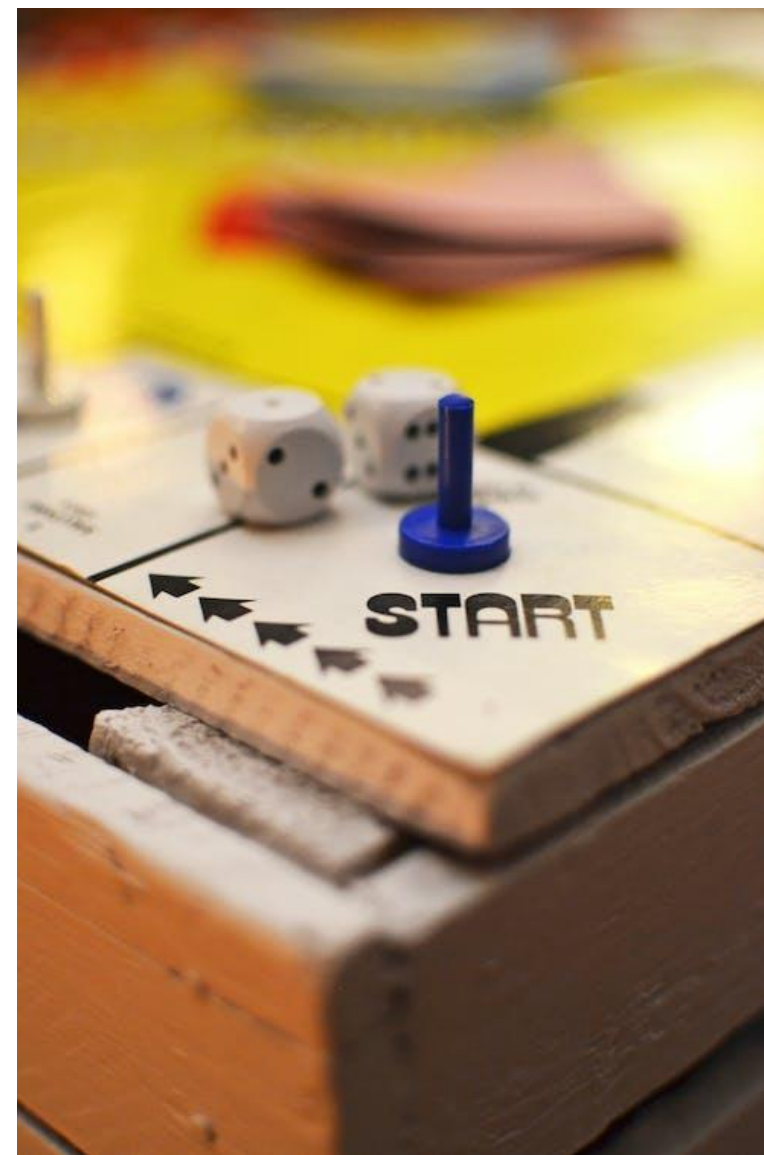
Provocari



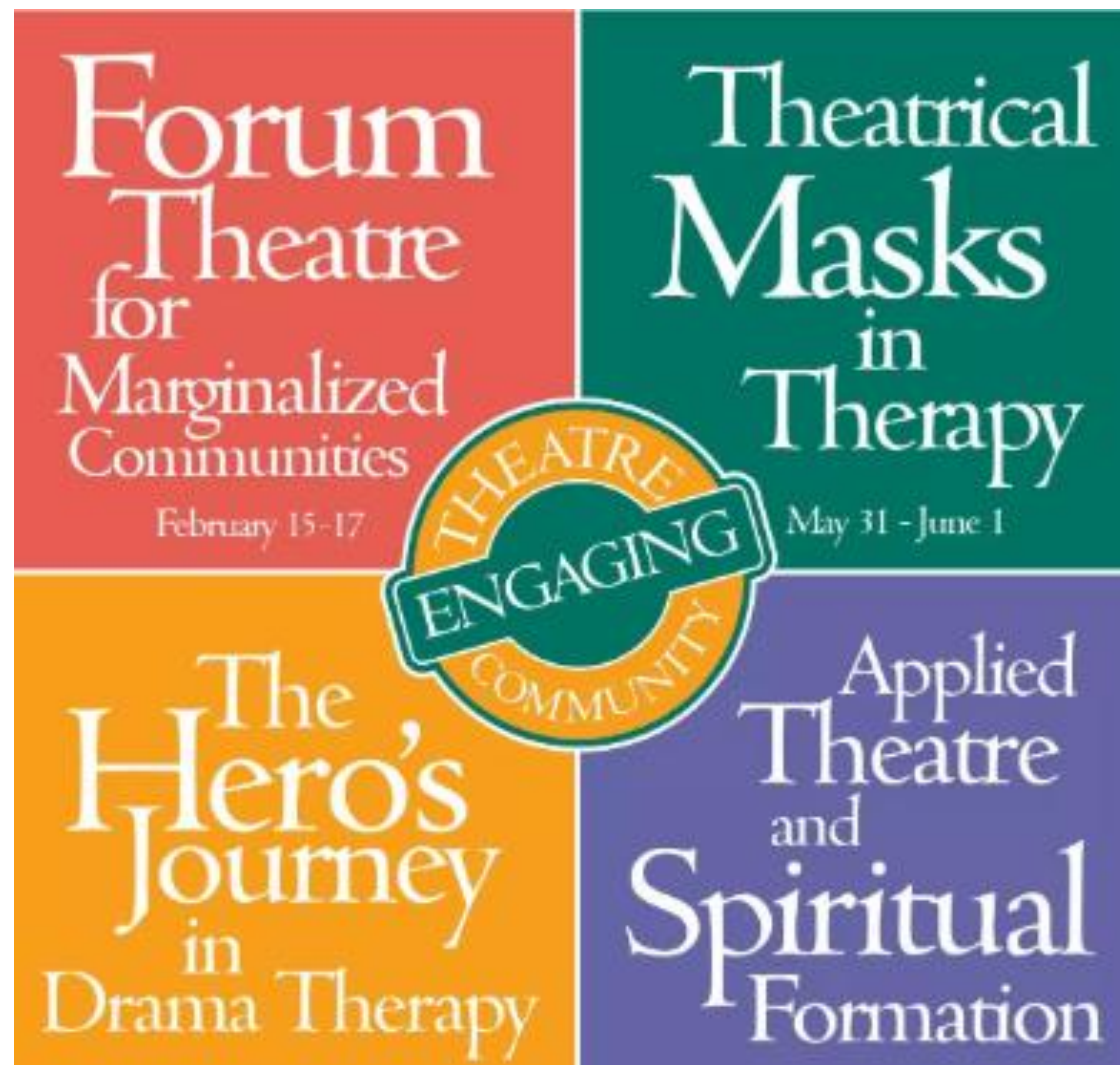
Relevanta



Piese







# Metodele de predare

## ... la non-conformism cu Augusto Boal

+		-	Aplicabil pentru
Teatrul forum	Rezolva problemele participanților	Necesita deschiderea participanților	
Teatrul labirint	Este senzorial	Necesita multa pregătire	
Teatrul playback	Bazat pe povesti din comunitate	Necesita atenție pt reluarea povestii	
Teatrul scris	Ideile rămân post formare	Necesita materiale	

# Metodele de predare

## ... la non-conformism cu Augusto Boal

+		-	Aplicabil pentru
Teatrul forum	Rezolva problemele participanților	Necesita deschiderea participanților	Activi Reflexivi
Teatrul labirint	Este senzorial	Necesita multa pregătire	Activi Reflexivi
Teatrul playback	Bazat pe povesti din comunitate	Necesita atenție pt reluarea povestii	Activi Pragmatici
Teatrul scris	Ideile rămân post formare	Necesita materiale	Teoreticieni Reflexivi, Activi Pragmatici





# Cum desenezi un om?



1. om băț



2. om pătrat



3. om cerc



4. om triunghi



5. om stea



6. om  
măzgălit



7. om arc





## Pro action cafe

Incepe cu o intrebare pe fiecare masa de cate 4 persoane

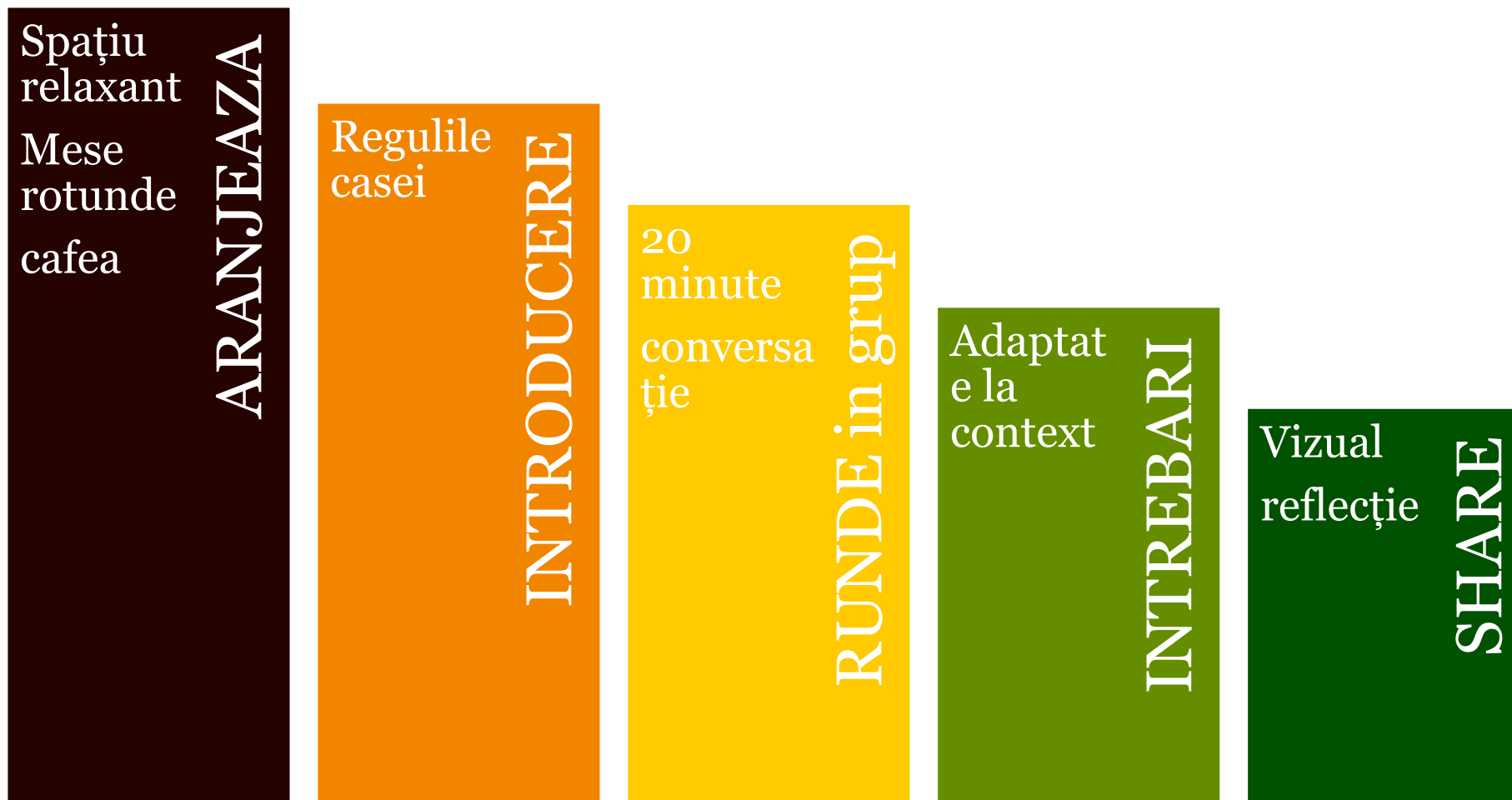


# Appreciative inquiry

Începe spunând ce vrei sa înveți

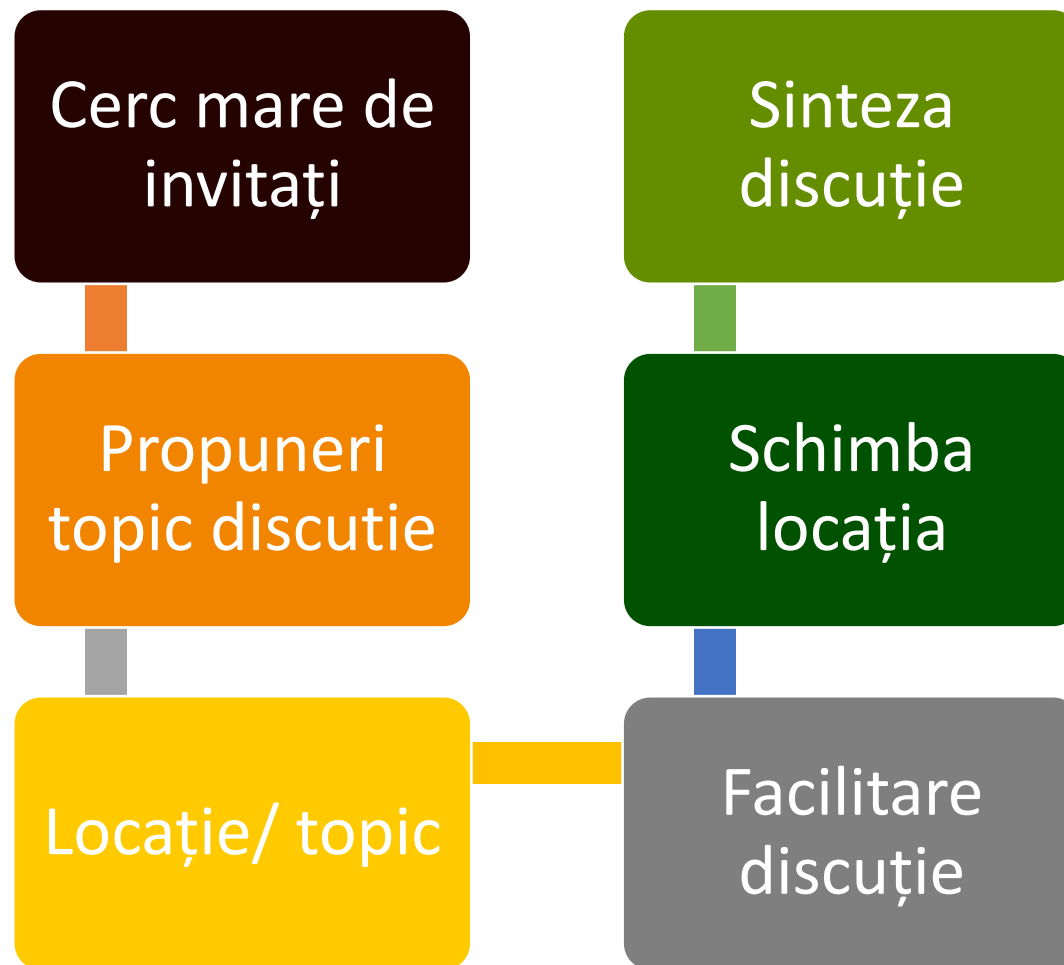


# World cafe



# Open space technology

Invita la conferinta



# Metodele de predare ... la art of hoasting

	+	-	Aplicabil pentru
Pro action cafe	Pleci cu soluții la probleme	Necesita minim 9 participanți	
Appreciative inquiry	De la ce este la ce poate fi	Stăpânirea artei întrebărilor	
World cafe	Grupuri foarte mari de oameni	Grupuri mici de 4-5 pers	
Open space technology	Apelează la inovație	Teama de nou	



# Metodele de predare ... la art of hoasting

	+	-	Aplicabil pentru
Pro action cafe	Pleci cu soluții la probleme	Necesita minim 9 participanți	Activi, Pragmatici Reflexivi
Appreciative inquiry	De la ce este la ce poate fi	Stăpânirea artei întrebărilor	Activi Reflexivi
World cafe	Grupuri foarte mari de oameni	Grupuri mici de 4-5 pers	Activi, reflexivi Pragmatici
Open space technology	Apelează la inovație	Teama de nou	Teoreticieni Reflexivi, Activi Pragmatici

NU este predare, ci doar învățare

Copierea unui text

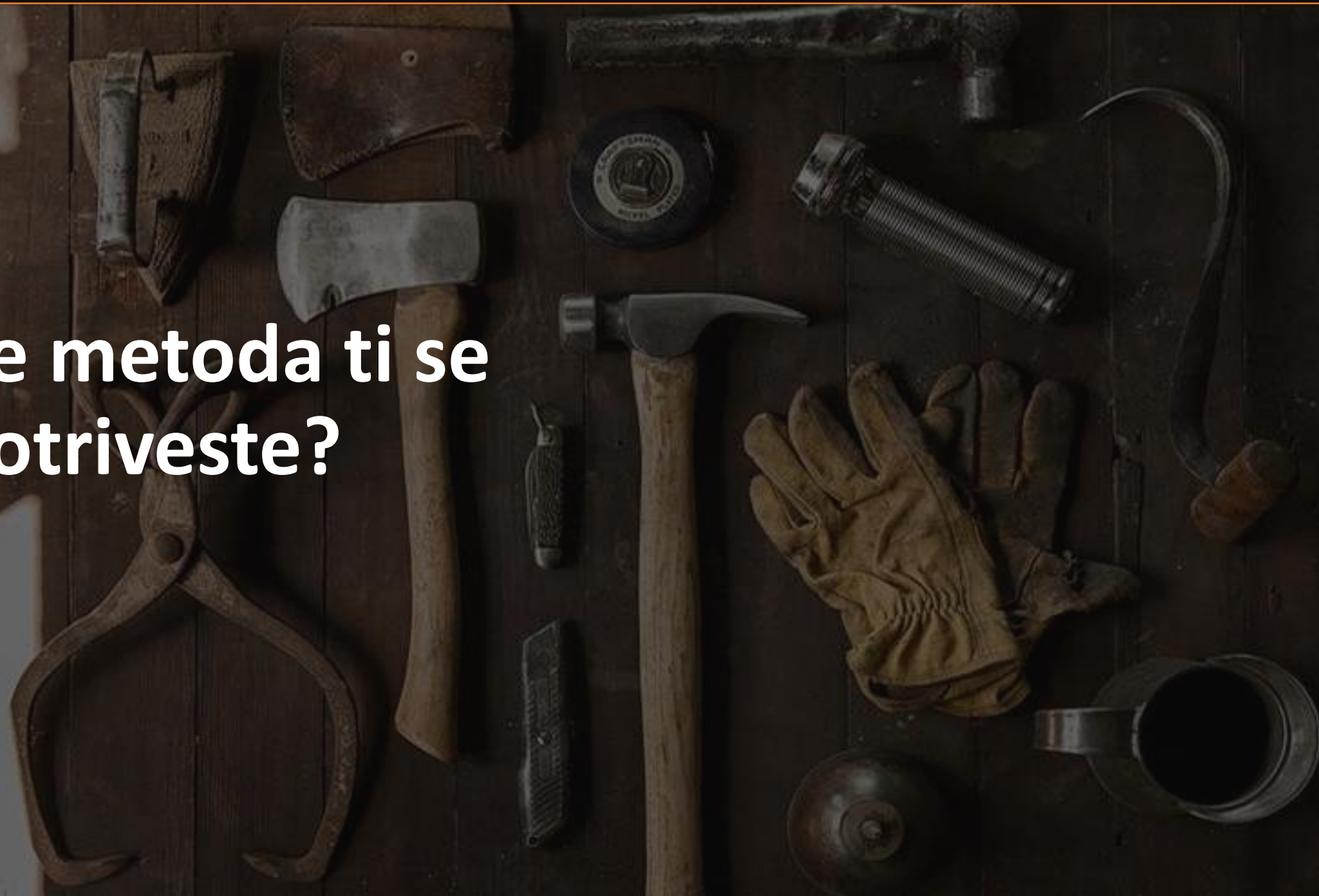
Lectura suplimentara

Proiectul

Tema de casa

Testul

Ce metoda ti se  
potriveste?





[Mihaela.Gologan@yahoo.com](mailto:Mihaela.Gologan@yahoo.com)

0721076071