

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 îți se alăture
- Poți completa cu o poveste personală
- Zâmbește chiar dacă scrii
- Solicita răspuns/intrebări



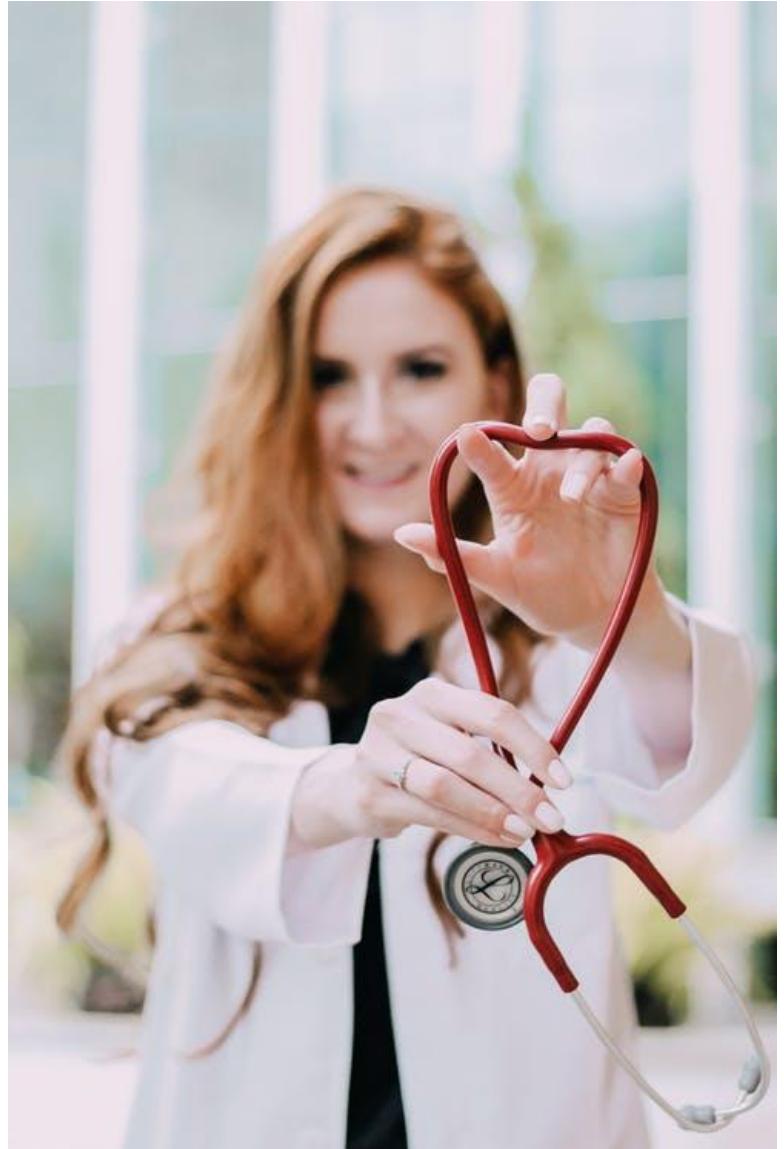
Cum ma percep ceilalti

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

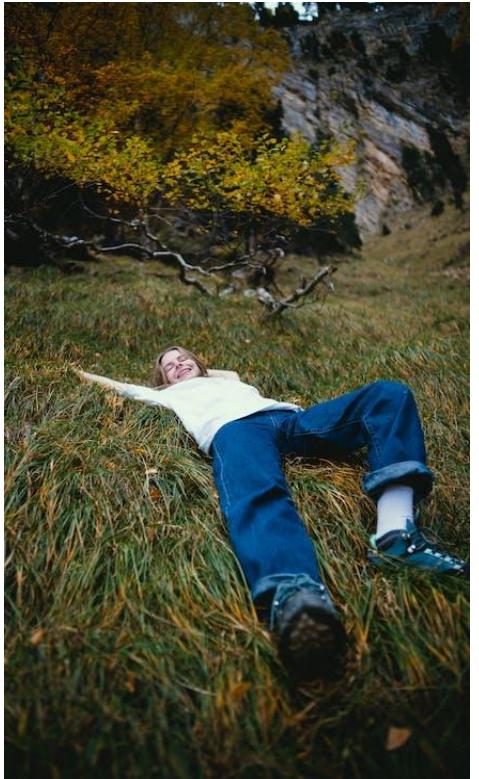


Ce fac specialistii

- ✓ [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 și te prezintă
- Pui fiecărui participant cate o întrebare pentru a descoperi ceva unic în legătura cu ei
- Dacă cineva ezita să se implice subliniază unicitatea și valoarea lor
- Pui întrebări asupra modului în care îl 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 “legaturi” cu trainerul.

Exemple:

My N.A.M.E.

Adevaruri si o minciuna





Concepe un Icebreaking pentru colegi





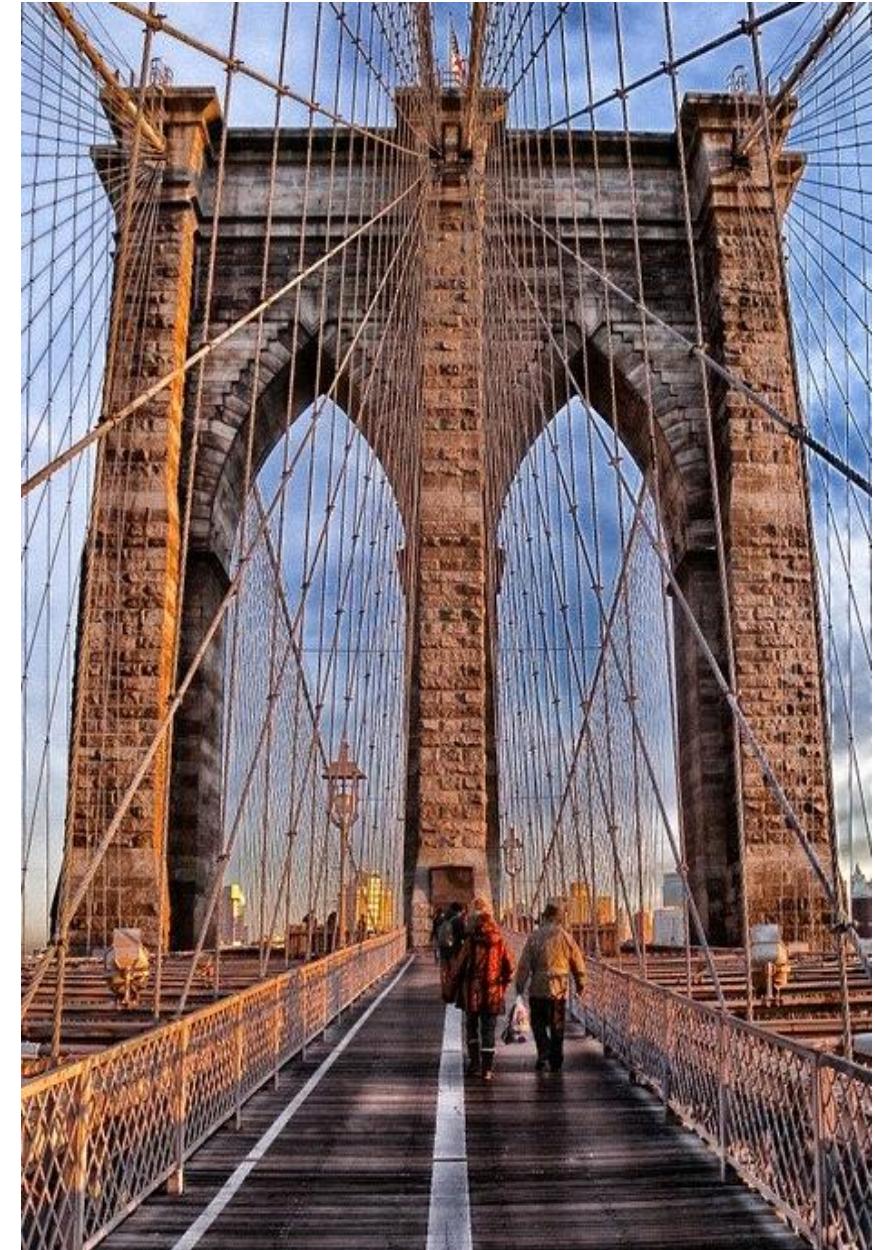
Ce faci cu emoțiile

- Respiră
- Câteva gurițe de apa
- Vorbește cu cei din public
- Îmbracă costumul de supererou
- Accepta-ți 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. Multumestește ☺



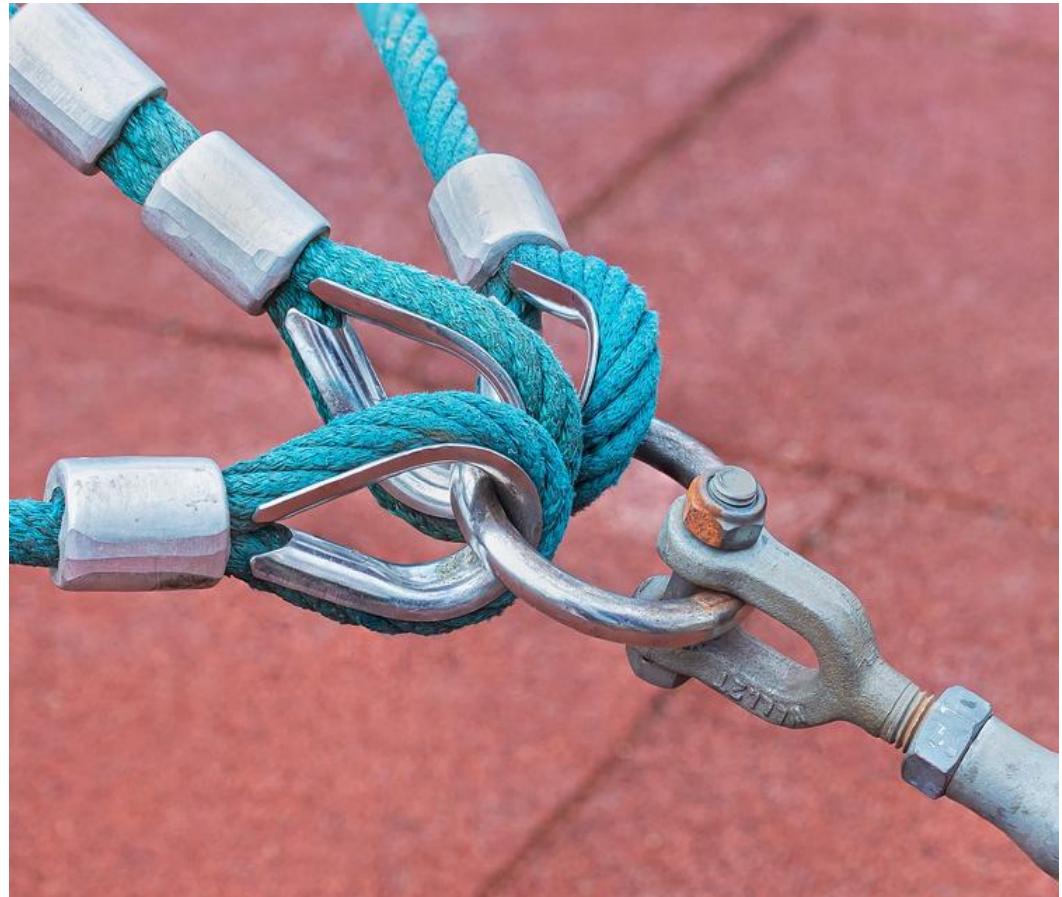
Spune-le despre ce le vei vorbi

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:

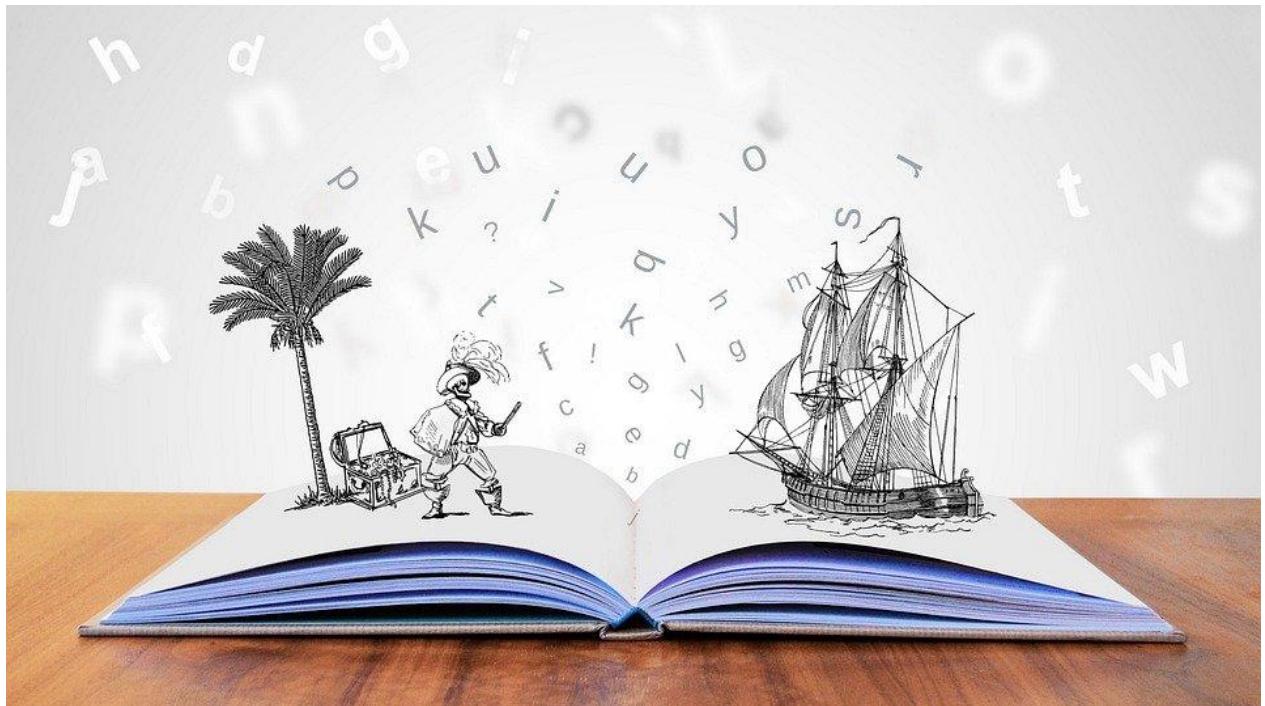
Pentru început, as vrea sa vorbim despre...
Acum voi vorbi despre...
Mai departe, dati-mi voie sa...
As vrea acum sa ma întorc la...
În final, haideti sa va spun despre...

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 simti/ Ce ii spui/ Ce faci?



Dl. Știe Tot



Dl. Șoapta



Dl. Negativist



Dl. Tăcut



Dl. Întrerupe



Certăreții



Dl. Lingușitor



Dl. Eu, eu



Dl. Clovn



Dl. Leneș

Categorii de cursanți



Dl. Știe Tot

1. Încurajează-l sa 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. Încurajeaza exprimarea sentimentelor
4. Direcționeaza 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. Agreati 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 de implice
3. Oferă-i rol de observator sau de suprvisor



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 vorbeasca
4. Sesiuni de motivare



Dl. Clovn

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

Categorii de cursanți



Dl. Întrerupe

1. Stabilește momentul în care pune întrebări
2. Anunță-l dacă ești în întârziere ca veți discuta la final
3. Oferă șansa tuturor să întrebe



Dl. Leneș

1. Activități de gândire, nu teme de casa
2. Oferă-l alternative de activități simplu vs. complicat
3. Avertizează-l care sunt 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, și prin ridicarea mâinii
- Oferă motive emoționale, logice, experiențe – pt. a acoperi toate tipologiile de persoane
- Schimba colțul sălii pentru a face diferență intre ceea ce sunt/este acum și 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

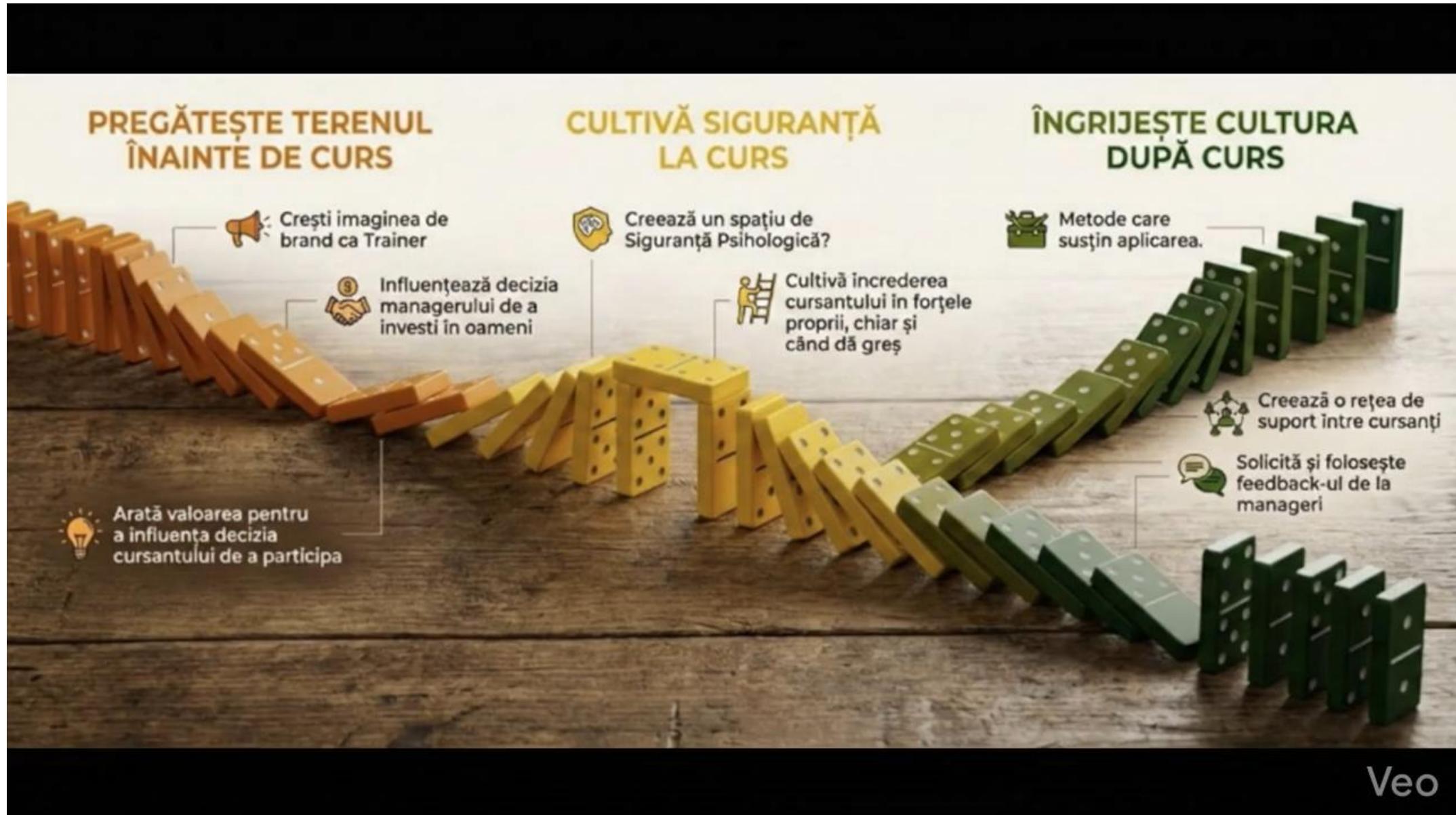
Trucuri



- Cere publicului sa ia o decizie → experimentarea schimbării
- Cere audientei sa noteze lucrurile foarte importante → de la simplu la complicat
- Pune întrebări care sa anticipateze 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 fiecărui..
- **Nudging și Coaching Post-Training** Chatboti 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**



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

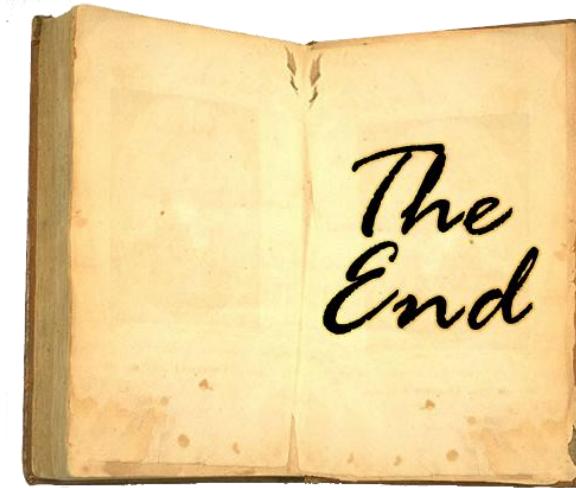
I – impact

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

FISA EVALUARE prezentare “ ”

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

	Foarte 5	Bun 4	Mediu 3	Aproape 2	Deloc 1
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	

Multumeste-le

Nimeni nu este obligat sa te asculte.

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

Este un semn de polițe și, în 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 și 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



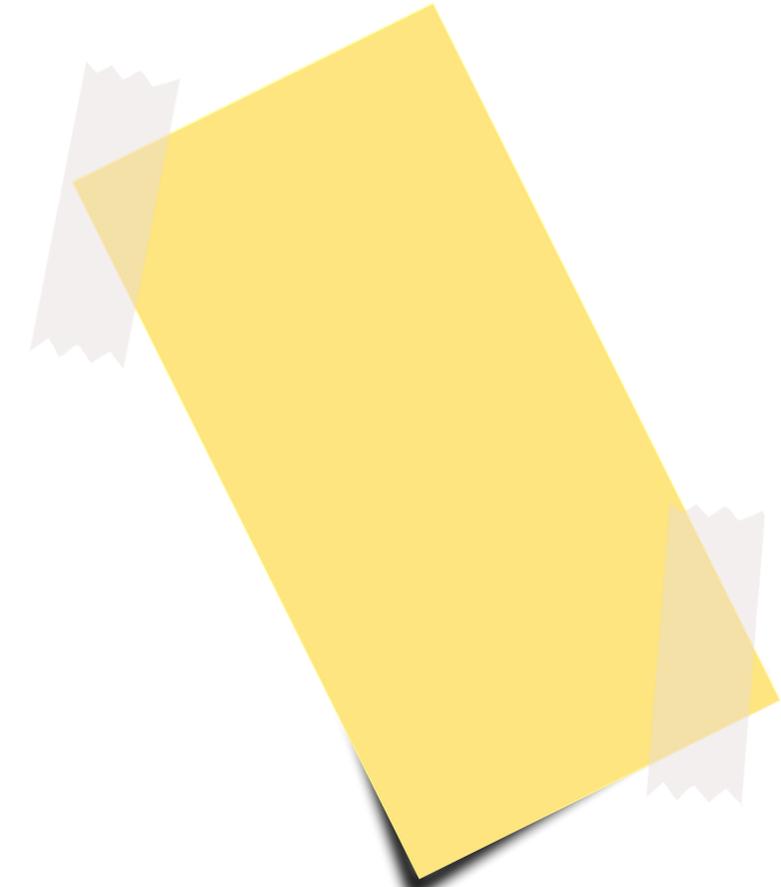
Remind vs. Inspire

Victory Huddle

Community sharing

Post Prezentare cu AI

- AI-ul **analyzeaza feeedbackul** 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	Necesașă număr mare de persoane	
Analiza de conținut	Concluziile sunt la cursant	Necesașă 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	Necesașă număr mare de persoane	Activi Pragmatici
Analiza de conținut	Concluziile sunt la cursant	Necesașă 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 și structurat ca brainstormingul	Învață mai mult clientii 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 și structurat ca brainstormingul	Învață mai mult clientii grupului	Reflexivi, Activi Pragmatici

Variatii de brainstorming

- ✓ Popcorn – explozie de idei
- ✓ Cate o idee/persoana pe rand
- ✓ In subgrupe
- ✓ Pe postere cu anonimitate
- ✓ Electronic/ online cu anonimitate
- ✓ Directonat
- ✓ Scamper – substitute, combina, adapteaza, modifica perspectiva, elimina, rearanjeaza
- ✓ Umple spatiile 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 silențioasa	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 silentioasa	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	Necesa un câștigător	Activi Reflexivi
E-learning 3D learning	Foarte practice si ieftin pt cursant	Necesa 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	Necesa corelare si facilitare	Reflexivi, Activi Pragmatici

Ce face jocul joc?

Povestea



Timp



Emoția



Feedback



Obiectiv



Premiu



Penalizări



Echipa



Probleme



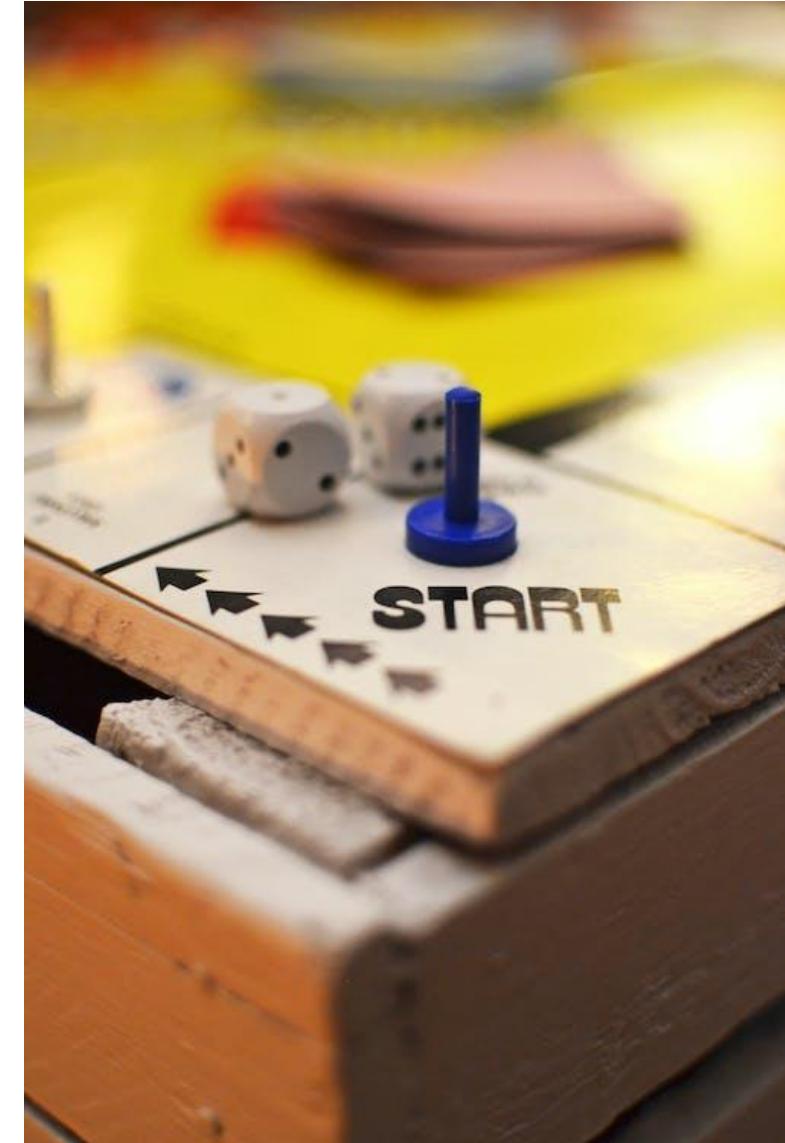
Provocari

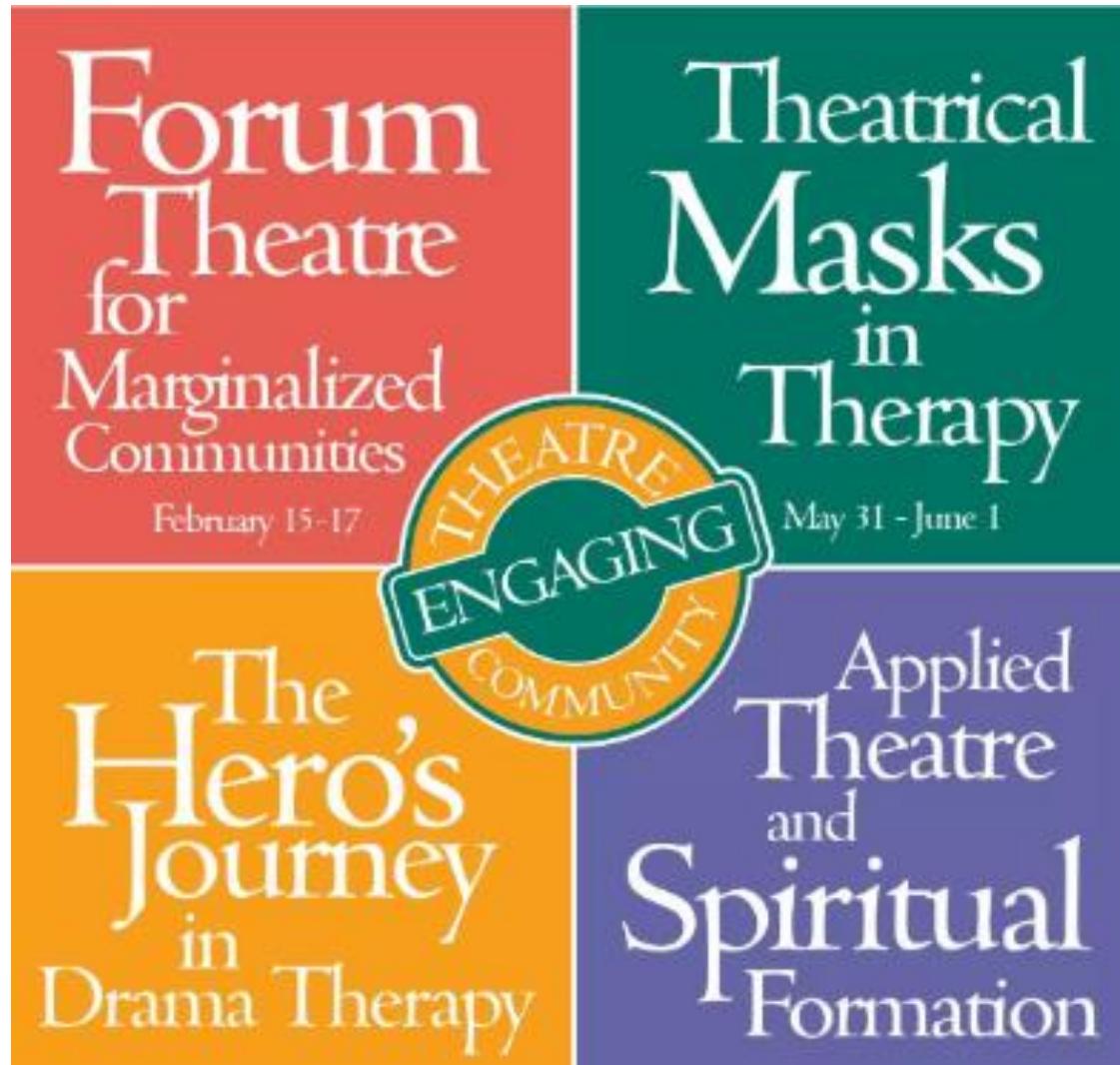


Relevanta



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 multă 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 multă 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 băt



2. om patrat



3. om cerc



4. om triunghi



5. om stea



6. om mazgalit



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

Spațiu
relaxant
Mese
rotunde
cafea

ARANJEAZA

Regulile
casei

INTRODUCERE

20
minute
converza-
ție

RUNDE în grup

Adaptat
e la
context

INTREBARI

Vizual
reflecție

SHARE

Open space technology

Invita la conferinta



Metodele de predare

... la art of hoasting

	+	-	Aplicabil pentru
Pro action cafe	Plecăci cu soluții la probleme	Necesită 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	Plecăci cu soluții la probleme	Necesită 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

0721076071