

Academy
Professional
Coaching



International
Centre of
Evolution

СИСТЕМА ГРАДАЦИИ И МОТИВАЦИИ ТРЕНЕРОВ



МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА «СО-РАЗВИТИЕ»

И

АКАДЕМИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО КОУЧИНГА

I. СИСТЕМА ОПЛАТЫ РАБОТЫ ТРЕНЕРОВ ICE

(оплата почасовая, 1 час = 60 минут)

Уровень (категория) тренера	Градация тренингов		
	Базовый	Средний	Топ-уровень
Мастер	1300	1500	2500
Эксперт	600	750	900
Эксперт, ко-тренерство на стартовых проектах*	500	500	500
Практик	450	600	-
Практик, ко-тренерство на стартовых проектах*	300	300	-

*оплата так же почасовая, пропорционально объему участия в тренинге.

II. ОПИСАНИЕ КАТЕГОРИЙ ТРЕНЕРОВ

1. Критерии категории «Мастер»:

- Наличие специализации, глубоких знаний по соответствующей теме тренинга, наличие **успешного практического опыта многократного применения методик, технологий и инструментов, включенных в тренинговую программу, опыт успешной адаптации существующих технологий и методик под специфику и задачи бизнеса.**
- Опыт работы в сфере проводимого обучения не менее 12 лет, из них не менее 7 лет на управленческих должностях.
- Опыт руководства запуском процессов, внедрением технологий, либо постановки работы подразделения / бизнеса (в зависимости от тематики обучения) с нуля.
- Наличие **истории профессионального успеха** – конкретные, измеримые результаты деятельности, успешно реализованные проекты.
- Желательно наличие собственных разработок – авторских инструментов или существенных доработок существующих.
- Опыт тренерской деятельности в соответствующем направлении не менее 5 лет, проведение за это время не менее 100 тренинговых дней может компенсировать частичное несоответствие первым трем пунктам.
- Наличие не менее 2 авторских программ и/или методических разработок – книги, статьи, методические рекомендации, курсы, обучающие видеофильмы.

- Благодарственные письма и отзывы – при наличии – являются позитивным индикатором.

2. Критерии категории «Эксперт»:

- Наличие успешного практического опыта применения методик, технологий и инструментов, включенных в тренинговую программу. Опыт _____ адаптации технологий или инструментов под специфику бизнеса, желательно наличие собственных разработок / доработок инструментов.
- Практический опыт работы в сфере проводимого обучения свыше 7 лет, из них не менее 2-х на управленческих должностях.
- Опыт участия в проектах внедрения методов или технологий, либо запуске (реорганизации) работы подразделения / бизнеса (в соответствии с тематикой обучения).
- Успешный опыт руководства профильными (в соответствии с направлением обучения) проектами или подразделениями.
- Опыт тренерской деятельности не менее 3 лет или не менее 30 тренинговых дней за год, не менее 50-ти дней при частичном несоответствии первым 3-м пунктам.
- Наличие не менее 1 авторской программы или методической разработки - книги, статьи, методические рекомендации, курсы, обучающие видеофильмы.

3. Критерии категории «Практик»:

- Практический опыт работы в сфере проводимого обучения свыше 3 лет. Опыт применения на практике технологий, методик и инструментов, включенных в тренинговую программу.
- Приветствуется опыт участия в проектах внедрения технологий, процессов, либо запуске (реорганизации) работы подразделения / бизнеса (в зависимости от тематики обучения).
- Опыт работы тренером не менее 1 года или не менее 15 тренинговых дней за год.

III. ГРАДАЦИЯ ТРЕНИНГОВ

1. Тренинги уровня «Базовый». Тренинги базовых навыков (в том числе базовых управленческих навыков для начинающих руководителей), тренинги для начинающих специалистов.

2. Тренинги уровня «Средний». Тренинги для руководителей среднего звена, опытных специалистов, узкоспециализированные тренинги.

3. Тренинги «Топ-уровня». Тренинги для руководителей высшего звена, собственников бизнеса.

IV. УСЛОВИЯ РАБОТЫ С ПРОЕКТНЫМИ ТРЕНЕРАМИ:

1. Оплата почасовая согласно указанным тарифам.
2. В сумму оплаты работы бизнес-тренера входит:
 - 2.1. подготовка и проведение демо-тренинга для Заказчика. Сюда входит подготовка (в том числе адаптация в соответствии со сферой деятельности Заказчика) и проведение одного модуля из существующей тренинговой программы. Демо-тренинг должен включать теоретический блок, блок практической отработки, блок обсуждения и обратной связи. Длительность демо-тренинга – от 40 минут до 1,5 часов. Тема утверждается лицом, ответственным за сделку. Для проведения демо-тренинга тренер готовит в электронном виде визуальное сопровождение (слайды) и рабочие материалы для участников и передает их ответственному для проверки, утверждения и распечатки (при необходимости).
 - 2.2. снятие запроса у Заказчика - встреча и переговоры с Заказчиком,
 - 2.3. подготовка и корректировка программы для коммерческого предложения,
 - 2.4. предтренинговая диагностика. В зависимости от запроса сюда входят: анкетирование, опрос Заказчика и участников тренинга, «тайный покупатель» (4-6 звонков или 2-3 посещения), анализ документации, регламентирующей деятельность участников тренинга, информации по сфере бизнеса Заказчика, сайта Заказчика и конкурентов, и прочие действия, необходимые для максимально точечной и адресной подготовки программы и максимально полного решения задач Заказчика в ходе обучения.,
 - 2.5. разработка сценария тренинга и методических материалов, визуального сопровождения (слайды и иные иллюстрации при необходимости),
 - 2.6. подготовка аналитического отчета по итогам тренинга с рекомендациями для Заказчика,
 - 2.7. посттренинговая диагностика. Сюда входит повторное проведение «тайного покупателя» (3-5 звонков или 1-2 посещения), отсроченное анкетирование (через 3-4 недели) по усвоенным знаниям и достигнутым результатам, анализ хода внедрения изученных на тренинге технологий и инструментов, в том числе анализ разрабатываемой регламентирующей и иной документации. Оформление аналитической записки с рекомендациями по итогам диагностики.
 - 2.8. посттренинговое сопровождение участников согласно запросу клиента. Сюда входит: ответы на вопросы участников тренинга и представителя Заказчика, возникающие у них в течение месяца после тренинга, предоставление дополнительных материалов по теме тренинга, списка рекомендуемой литературы, статей, по запросу Заказчика проведение в

течение месяца после проведения тренинга одной двухчасовой встречи с участниками тренинга для ответов на возникшие у них вопросы, по согласованию с Заказчиком ознакомления их с результатами посттренинговой диагностики, анализа и корректировки (при необходимости) инструментов, разработанных участниками по итогам тренинга, повторения и отработки отдельных инструментов, включенных в программу тренинга.

3. Любой первый проект, реализуемый с новым проектным тренером, проводится на некоммерческих условиях.

4. Тренер уровня Практик на первых 3-х тренингах по той теме, на которой он специализируется, работает в качестве ко-тренера. При этом, первый проект реализуется на некоммерческих условиях, последующие – по тарифу «Практик, ко-тренерство на стартовых проектах». После Компанией принимается решение о допуске его к самостоятельному ведению тренингов по этой теме.

5. Тренер уровня Эксперт на первом тренинге по той теме, на которой он специализируется, работает в качестве ко-тренера. После Компанией принимается решение о допуске его к самостоятельному ведению тренингов по этой теме.

6. Тренер уровня Мастер в качестве первого проекта проводит мастер-класс, длительностью до 3-х часов, по той теме, на которой специализируется. После Компанией принимается решение о допуске его к самостоятельному ведению тренингов по этой теме.

7. Компания оставляет за собой право направлять на любой тренинг своего представителя в качестве супервизора для сбора информации о качестве работы тренера, о восприятии участниками тренинговой программы в целом и отдельных ее частей, а также для других целей на свое усмотрение. Супервизор может присутствовать как на всем протяжении тренинга, так и на его части. Присутствие супервизора согласуется с тренером не позднее 5 рабочих дней до даты проведения тренинга.

8. При подготовке тренеров уровня Практик и Эксперт к ведению тренинга по новой для них теме, каждый из них проводит в ко-тренерстве определенное количество тренингов по этой теме: Практик - 5, Эксперт – 3. При этом, первый проект реализуется на некоммерческих условиях, последующие – по тарифу «Практик, ко-тренерство на стартовых проектах» и «Эксперт, ко-тренерство на стартовых проектах» соответственно. После Компанией принимается решение о допуске тренера к самостоятельному ведению тренингов по этой теме.

9. В случае если 2 тренера ведут тренинговую программу совместно – каждый свой блок, при этом есть необходимость присутствия каждого в течение всего тренинга, то гонорар делится между тренерами пропорционально объему участия, при этом почасовой тариф умножается на коэффициент 1,3.

10. В случае, если тренер не может самостоятельно подготовить методический материал тренингу, он может привлекать **ассистента-методиста**. При этом, сумма для оплаты работы ассистента-методиста вычитается из гонорара тренера за данный проект. Оплата

работы ассистента-методиста зависит от объема требуемой работы и может быть следующей:

- **20%** от общего гонорара тренера за проект в случае, если от методиста требуется собрать и переработать материалы из различных источников и полностью сформировать методические материалы к тренингу;
- **10%** от гонорара тренера - если требуется существенное дополнение или переработка имеющихся материалов;
- **5%** от гонорара тренера, если от методиста требуется корректировка и верстка готового материала.

11. С тренером заключается договор подряда на год с возможностью пролонгации, оплата за проекты производится официально, не позднее 30 числа месяца, в котором реализован проект.

12. Компания имеет право привлекать тренера к проведению презентационных мастер-классов для потенциальных заказчиков с целью ознакомления их с содержанием соответствующего теме мастер-класса продукта или услуги. При проведении **мастер-класса** тренер, в соответствии с темой мероприятия, презентует участникам какой-либо продукт, метод, технологию или инструмент для работы. Он описывает его суть, содержание, сферу применения, возможные результаты и его преимущества перед аналогами. Так же программа мастер-класса может содержать задания для практической отработки, обсуждение, обмен опытом с участниками.

13. Тренер имеет право **представлять интересы Компании на деловых мероприятиях** (форумах, конференциях, круглых столах и т.п.). В рамках этих мероприятий тренер может выступать с докладом по заданной теме, презентовать Компанию, ее продукты и услуги и/или участвовать в обсуждении по темам, соответствующим специализации тренера. Факт участия тренера в том или ином мероприятии, объем участия, содержание и тематика докладов и иных сообщений тренер согласует с Директором по маркетингу и продажам Компании или лицом, исполняющим его функции.

14. С тренером заключается **договор о соблюдении коммерческой тайны**. Это значит, что любая информация, которую получает бизнес-тренер в ходе работы с заказчиком является коммерческой тайной и не подлежит разглашению без согласия заказчика. Тренер не ведет переговоры о цене или сотрудничестве с заказчиком без участия представителя или согласования с Компанией.

15. Если заказчик напрямую обращается к проектному тренеру по любым вопросам, не связанным напрямую с вопросами реализации проекта, об этом факте тренер обязан немедленно известить ответственного представителя Компании.

16. Любая информация о работе Компании, полученная проектным тренером в ходе сотрудничества также является коммерческой тайной и не подлежит разглашению.
17. Методические материалы, разработанные тренером в ходе реализации проекта, являются интеллектуальной собственностью Компании. Их использование тренером в ходе реализации других проектов согласуется с правообладателем.
18. В ходе сотрудничества с Компанией проектный тренер не сотрудничает ни с какой другой тренинговой компанией в Ростове-на-Дону и Ростовской области.
19. Тренер уровня Практик может участвовать в реализации проектов для топ-уровня на некоммерческих условиях.

Мы гарантируем:

- Возможность развития портфолио.
- Поддержку и супервизию тренеров и консультантов.
- Готовые методические материалы, сценарии, методы диагностики.
- Размещение резюме тренера на сайте и продвижение проектов тренера на всех информационных ресурсах компании.
- Возможность развития компетенций за счет участия в консалтинговых проектах.
- Возможность проходить обучение на льготных условиях.