

@mikhailmerman

**КАК**

ПРИГОТОВИТЬ  
ОБУЧЕНИЕ

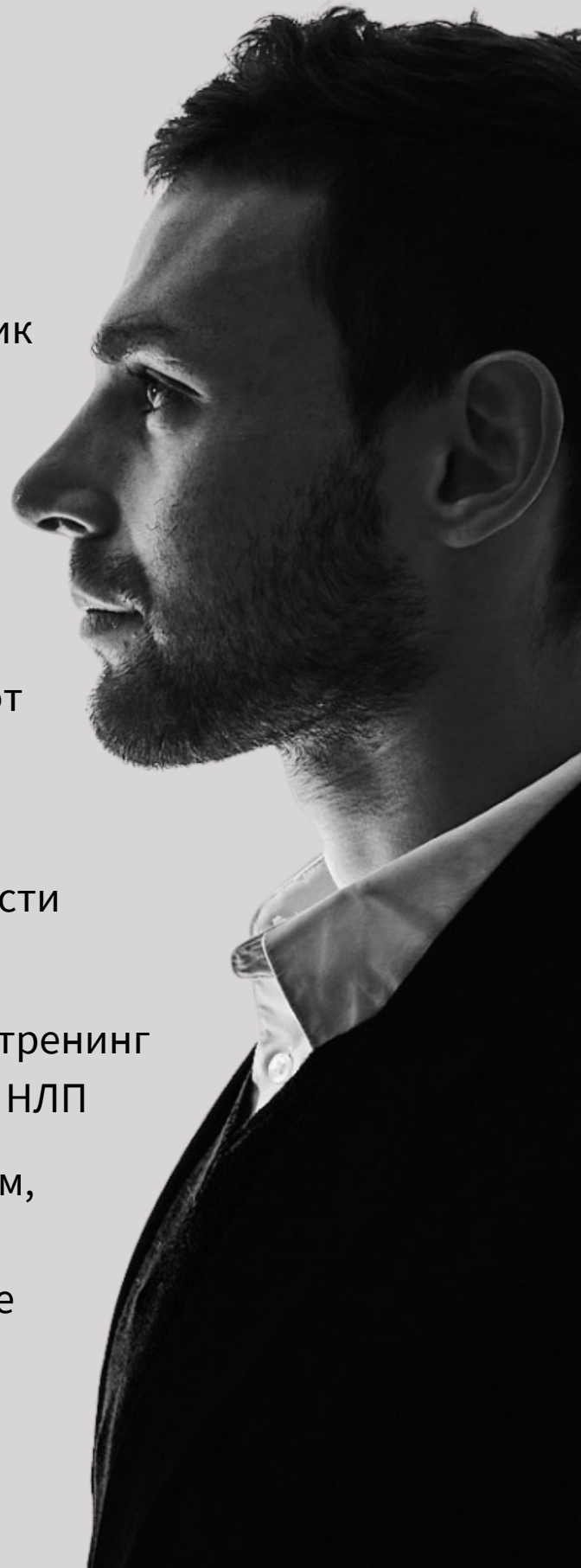
**КОТОРОЕ КУПЯТ ДОРОГО  
И СКАЖУТ:**

**«СПАСИБО, ЧТО БЫ  
Я БЕЗ ТЕБЯ ДЕЛАЛ?»**

@mikhailmerman

# ФАКТЫ ОБО МНЕ

- Методолог, бизнес-тренер, наставник
- Эксперт по переговорам, продажам и эмоциональному выгоранию
- Автор и ведущий бизнес-тренингов и трансформационных игр
- За 7 лет обучил более 5000 человек от менеджеров по продажам до собственников бизнеса
- Высшее образование по специальности «Социально-трудовые конфликты»
- Курсы: психология, бизнес-коучинг, тренинг тренеров, маркетинг, сторителлинги, НЛП
- Личные принципы: профессионализм, честность, взаимное уважение и желание делать клиентов счастливее и мир лучше



# 10 ШАГОВ

**КАК ПРИГОТОВИТЬ ОБУЧЕНИЕ, КОТОРОЕ КУПЯТ ДОРОГО И СКАЖУТ:  
«СПАСИБО, ЧТО БЫ Я БЕЗ ТЕБЯ ДЕЛАЛ?»**



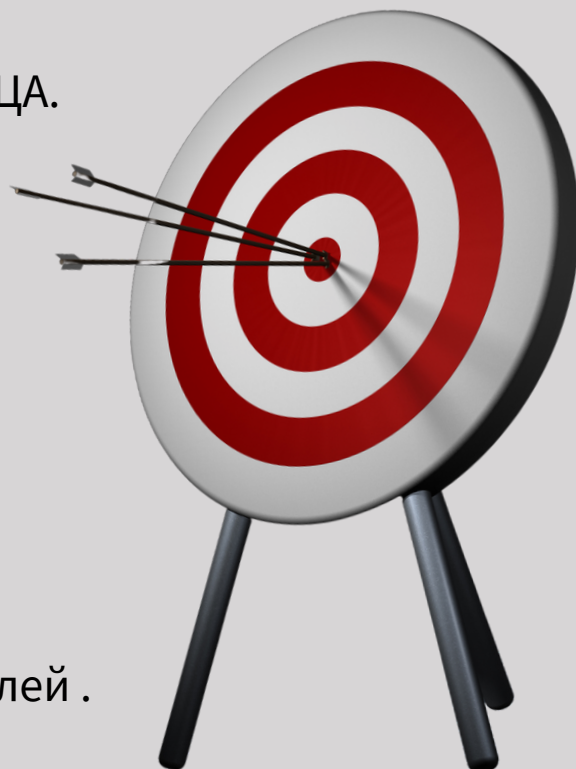
## ШАГ

Сначала **УЗНАЕМ** предпочтения наших учеников: **проводим  
детальный глубинный анализ аудитории,**  
а именно:

- опрашиваем всех учеников прошлых потоков;
- делаем фокус-группу;
- проводим опрос новых учеников и ЦА.

### Что узнаем?

- что было интересно;
- что применили на практике;
- что не понравилось;
- почему выбрали конкретный курс;
- какие цели ставили на курс;
- каких целей удалось достичь;
- чего не хватило для достижения целей .





@mikhailmerman

## 2' ШАГ

**Составляем** меню из предпочтений: три блюда с гарниром и десерт, то есть анализируем и группируем ответы по ключевым триггерам: отношения, воспитание, состояние, доход, реализация, карьера.



## 3' ШАГ

**Фиксируем** главное блюдо - определяем ключевой результат всего обучения (какая идея будет идти «**красной нитью**» через все уроки) - словами клиентов ключевая боль, которую закроет ваше обучение; **например**, увеличение трафика, рост дохода - это то, к чему мы будем привязывать каждый урок.

## 4' ШАГ

**Раскрываем** каждый пункт меню с КБЖУ, то есть прописываем образовательный результат по системе ЗУН:

- что ученик узнает по итогам отдельного модуля;
- что ученик будет уметь делать по итогам отдельного модуля.





@mikhailmerman

## 5 ШАГ

**Тренируемся** готовить: составляем драфтовую (черновую) версию модулей, прописываем сценарий, а именно тайминг, действия (мини-лекция, упражнение, фасилитация и тд), формат работы (в мини-группах, опросы и т.д.).



## 6 ШАГ

**Добавляем** структуру и порядок подачи блюд: включаем в каждой урок структуру по Циклу Коулба (опыт - анализ - теория - новый опыт), заходим через проблематизацию.



## 7 ШАГ

**Вносим** правки, чтобы все всё съели, не объелись и были довольны: корректируем сценарий каждого урока, держа фокус на цели курса и отдельного урока - внести правки, добавляем «мяса» в структуру: связки «именно поэтому, благодаря...» и т.д., то есть прописываем бизнес-мостики.



@mikhailmerman



## ШАГ

**Дегустация:** проводим демо-курса и убираем «острые углы», утяжеляющую информацию, вносим за урок второстепенные цели - здесь мы убираем «жир» с «мяса», оставляя отборные кусочки.



## ШАГ

**Добавляем** приправ и специй по вкусу: включаем сторителлинги (ваш опыт и кейсы учеников), интерактивы, конкурсы, награды, турнирные таблицы, разрабатываем пособия, домашние задания.



## ШАГ

**Сервируем** и готовим к подаче - записываем чистовую версию уроков и выкладываем на образовательный ресурс.



**ВУАЛЯ!**  
**ВАШЕ ИДЕАЛЬНОЕ БЛЮДО**  
**ОБУЧЕНИЕ ГОТОВО!**



@mikhailmerman

# ЧТО ДАЛЬШЕ?

---

## КАК ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ?

### МОДЕЛЬ КИРКПАТРИКА

Это одна из самых популярных и удобных моделей **оценки обучения**.

Она была разработана профессором Д.Киркпатриком в Американском обществе тренинга и развития ещё в 50-х годах 20 века.





@mikhailmerman

# ЗАЧЕМ ОЦЕНИВАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ?

- Понять состояние учеников после обучения
- Оценить глубину усвоенных знаний
- Оценить, окупилось ли обучение, стоило ли оно своих денег?
- Есть ли какой-то положительный экономический результат от обучения?



@mikhailmerman



## УРОВЕНЬ 1



---

### РЕАКЦИЯ УЧЕНИКОВ

На этом уровне **ВАЖНО** собрать обратную связь от учеников: понравилось или нет, была ли полезна информация, насколько легко было ее воспринимать?

Для сбора обратной связи удобно использовать онлайн-опросы, которые доступны на большинстве платформ.

**Результаты** опроса на платформах представлены в форматах удобного отчета.

## УРОВЕНЬ 2

---

### УСВОЕНИЕ ЗНАНИЙ

Тут **оцениваем**, получили ли ученики конкретные знания?

Повысился ли их уровень **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ** мотивации?

Для этого уровня можно **использовать** экзамены, онлайн-тесты, практические задания и кейсы.



@mikhailmerman

## УРОВЕНЬ 3

---

---



### ПОВЕДЕНИЕ

Важно понять, **применяются ли** полученные в ходе обучения **задания** на практике. Для этого **ИСПОЛЬЗУЕМ**: оценку 360, интервью с руководителем, опросы клиентов, заполнение наблюдательных листов.

## УРОВЕНЬ 4

---

---

### РЕЗУЛЬТАТ

Здесь **СООТНОСИМ** **изначальные цели** обучения с полученным **результатом**.

Также **ВАЖНО** обратить внимание на ключевые бизнес-метрики, такие как LTV, Cash-in, конверсии и т.д.



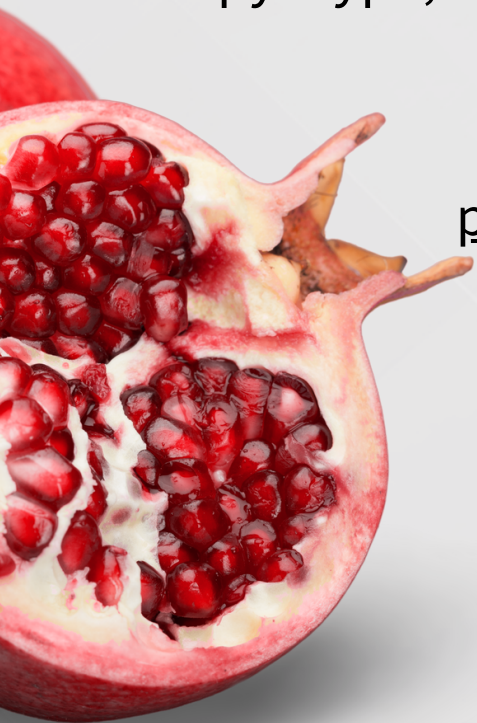


@mikhailmerman



Конечно еще  
очень **важно** то,

**как именно работать** с материалами,  
отдельные фразы, скрипты, истории,  
структура, невербалика



и если вы хотите создать эффективное и  
результативное обучение, в котором **100%**  
учеников **станут кейсами**, оставят вам  
позитивные отзывы, вернутся и приведут  
друзей, то...






ПИШИТЕ МНЕ -  
**СДЕЛАЕМ!**




@mikhailmerman

# МОИ КОНТАКТЫ

  + 7 (921) 866-05-75

 @mikhailmerman

 @mikhailmerman

 mermanml95@gmail.com

 Сайт

