

Стаут С.

Управленческий тренинг. — СПб.: Питер, 2002. — 256 с.: ил. — (Серия «Эффективный тренинг»).

Организация будет процветать лишь при условии, что в ней работают увлеченные и квалифицированные сотрудники. Этого можно достичь с помощью хорошо спланированных и эффективных тренингов, а в конечном счете — успешно управляя такими тренингами. Данная книга представляет собою практическое настольное руководство, в котором описано, каким образом можно в любой организации управлять отделом, обеспечивающим проведение тренингов. Автор предлагает для этого ряд четких принципов и указывает на те «подводные камни», которые скрывает в себе управленческий тренинг, начиная с формулирования целей организации и отношений с менеджерами и заканчивая планированием курсов тренингов и оценкой их эффективности. Содержание книги представляет несомненную ценность для консультантов, служащих и менеджеров, задействованных в проведении тренингов, а также для всех сотрудников, работающих в организациях корпоративного, коммерческого или промышленного сектора.

Оглавление

Предисловие редактора серии	8
Введение.....	10
ЧАСТЬ I. УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ, ОТВЕЧАЮЩИМ ЗА ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГОВ	
Глава 1. Роль тренинга	
С чего начать?	14
Какова ваша роль как руководителя, отвечающего за тренинговую деятельность?.....	15
Роль тренинговой деятельности в организации	21
Глава 2. Миссии и цели проведения тренингов	
Корпоративная миссия.....	26
Миссия тренинговой деятельности	27
Корпоративные цели.....	27
Цели тренинговой деятельности	29
Глава 3. Политика тренинговой деятельности	
Что такое политика тренинговой деятельности?	32
Краткие формулировки политики тренинговой деятельности.....	34
Развернутые формулировки политики тренинговой деятельности ..	35
Что должно быть в фокусе тренинговой деятельности?.....	36
Глава 4. Стратегии тренинговой деятельности	
Что такое стратегия тренинговой деятельности?	39
Реализация стратегий тренинговой деятельности.....	40
Анализ ССВУ	42
Глава 5. План тренинговой деятельности	
План тренинговой деятельности	45
Выявление потребностей в тренинговой деятельности	46
Описание необходимых тренинговых программ	53
Подбор соответствующих тренинговых методов	55
Подбор и подготовка тренеров	59
Расходы на тренинговую деятельность и получаемая прибыль	59
ЧАСТЬ II. УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ ТРЕНЕРОВ	
Глава 6. Команда тренеров и их навыки	
Практическая роль тренера	64
Критическая оценка ваших тренеров.....	65
Уровни компетенции тренера.....	70
Анализ навыков тренера	73
Глава 7. Тренер в роли консультанта	
Кто такой консультант по тренинговой деятельности?	78
Важность обратной связи	81
Навыки консультирования.....	83

Глава 8. Административные вопросы тренинговой деятельности	
Обеспечение решения административных вопросов и тренинговой деятельности	
Изготовление учебных пособий для тренинговых занятий	94
Подбор оборудования, необходимого для проведения тренингов .	96
Глава 9. Подбор новых тренеров	
Определите качества, которыми должен обладать тренер	100
Определите, что входит в профессиональные обязанности тренера	102
Составьте перечень методов, стилей и стратегий тренинговой работы.....	102
Оцените качество работы тренеров	104
Отберите и проинтервьюируйте потенциальных кандидатов на должность тренера	105
Отсейте неподходящих и оставьте подходящих кандидатов	107
Примите окончательное решение.....	109

ЧАСТЬ III. БЮДЖЕТ ТРЕНИНГА: ФИНАНСОВАЯ ОТДАЧА

Глава 10. Тренинговая работа — инвестиция в организацию	
Тренинговая деятельность — это превосходная инвестиция	112
Валидность и оценивание тренинговой деятельности	113
Подтверждение эффективности тренинговой деятельности	114
Глава 11. Оценка издержек и прибыли от тренинговой деятельности	
Оценка расходов и прибыли от тренинговой деятельности.....	124
Бюджет тренинговой деятельности и контроль над ним.....	126
Анализ расходов на тренинговую деятельность	130
Глава 12. Инвестиции в конкретных людей	
Инвестиции в эффективность работы конкретного человека	135
Отслеживание изменений качества работы сотрудников после их участия в курсе тренингов	136
Вклад отдельных людей в получение общей прибыли.....	141
Сферы тренинговой деятельности, на которые не обращается должного внимания.....	142
Глава 13. Мониторинг и отчет о полученных результатах	
Достижение целей тренинговой деятельности.....	146
Перенос новых знаний и навыков из рамок тренинга в условия работы.....	148
Методы оценки эффективности тренинговой деятельности	149
Ответственность за мониторинг и отчеты о результатах.....	158

ЧАСТЬ IV. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВНЕШНИХ КОНСУЛЬТАНТОВ

Глава 14. Подбор внешнего консультанта по тренинговой деятельности	
Зачем нужно нанимать на работу внешнего консультанта?	164
Типы курсов тренинга, предлагаемых внешними консультантами ..	166
Процесс отбора.....	169

Устные рекомендации	174
Глава 15. Формулирование заказа консалтинговому агентству, занимающемуся тренинговой деятельностью Формулирование заказа..176	
Оценка проведенных консультантами презентаций	179
На что следует обращать внимание при знакомстве с предлагаемыми планами работы	180
Принятие окончательных решений	182
Глава 16. Критерии подбора внешнего консультанта	
Перечень критериев.....	184
Анализ прибыли и затрат	187
Окончательная проверка	188
Составление отчета о принятом решении	191
Глава 17. Преимущества и недостатки курсов тренингов, проводимых внешними специалистами Открытые общедоступные курсы.....	194
Специально разрабатываемые тренинговые программы.....	198
Открытые курсы, проводимые в вашей компании.....	201

ЧАСТЬ V. ПРОДВИЖЕНИЕ ТРЕНИНГОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Глава 18. Оценка эффективности работы	
Что понимается под оценкой эффективности работы?	206
Связь тренинговой деятельности с оценкой эффективности работы.....	209
Кто отвечает за сопоставление данных, полученных в результате оценки эффективности работы.....	210
Глава 19. Навыки, необходимые для развития тренинговой деятельности	
Структурный подход к тренинговой деятельности	214
Убеждение в пользе, приносимой тренингами.....	215
Развитие эффективных коммуникативных навыков.....	217
Формулирование политики тренинговой деятельности	222
Содействие развитию проактивной роли тренера	223
Глава 20. Методы содействия развитию тренинговой деятельности	
Маркетинг тренинговой деятельности.....	229
Распространение информации о тренинговой деятельности	231
Выбор правильного способа коммуникации,.....	234
Глоссарий.....	242

Литература