
Осуществление тьюторского и технического сопровождения специалистов компаний при самостоятельной реализации учебных программ в дистанционном и смешанном формате

Центр корпоративного обучения и консалтинга «Свободный Выбор» активно продвигает технологию смешанной (дистанционное обучение + очный курс активных практик) системы обучения.

Авторские технологии компании позволяют повысить эффективность системного обучения.



В активе компании комплексные системные продукты:

- Универсальный Цикл Непрерывной Подготовки Персонала (УЦПН) с использованием Дистанционного Обучения, который лег в основу всей технологии и методологии работы компании, позволяя выстраивать системное обучение, обеспечивающее практический результат.
- Система Дистанционного обучения «System Key», позволяющая в самый короткий срок создать систему ДО.
- Методология передачи технологии реализации комплексных проектов, с использованием смешанной системы обучения. Обучение авторов, тьюторов, тренеров и наставников.
- Набор диагностических методик для контроля изменений.

За последние два года компанией реализовано пять проектов по созданию корпоративных учебных порталов и организации дистанционной или смешанной системы обучения.

В рамках корпоративных проектов:

- Разработано пять учебных порталов с учетом индивидуальных особенностей и возможностей компаний – Заказчиков.
- Разработано 18 корпоративных и унифицированных учебных курсов, ориентированных на решение стратегических задач компаний – Заказчиков.
- Обучено в рамках корпоративных курсов более 600 человек.

Над реализацией корпоративных проектов в рамках смешанных систем обучения работает команда, состоящая из:

- Семи авторов.
- Десяти тьюторов.
- Пяти web-дизайнеров.
- Трёх web-мастеров.
- Двух методологов.
- Двух программистов.
- Трёх специалистов тех.поддержки.
- Восьюми тренеров.
- Пяти специалистов по оценке компетенций.
- Двух организационных консультантов.

В нашем лице Вы всегда найдете понимающего партнера, успешного организатора, творческого инициатора и адекватного исполнителя.

Технология обеспечения методической поддержки специалистов.

4 часа

- Разработка содержательной концепции (на какой концептуальной основе будет построена программа курса, связь с другими учебными курсами).
- Создание структуры программы курса (постановка цели, описание логики, задачи разделов, план-каркас курса).
- Роль и место методических значков в курсе.
- Методы разработки и создания контрольных блоков (тестов, вопросов и проектных заданий) в курсе.
- Инструменты удержания и переключения внимания (разминки, притчи, метафоры, примеры).
- Элементы оформления курса (иллюстрации, динамические элементы, схемы, ролевые персонажи и т.п.).

2 раза по 15 минут на каждого специалиста

- Консультации внутренних тренеров в ходе их работе над программой курса.
- Проверка программы курса на соответствие заданным целям и структуре курса.
- Обратная связь специалистам по итогам создания программы курса.



От 3-х недель (в зависимости от сложности технического задания и объема учебного материала)

- Совместное создание технического задания на учебный курс.
- Визуализация программы и производство готового продукта в формате учебной платформы.
- Размещение на корпоративном учебном портале (по требованию).



«Как стать профессиональным тьютором»

6 часов

- Стандарты тьюторской деятельности. Разработка норм тьюторской деятельности в зависимости от технологии обучения.
- Профессиональные позиции тьютора.
- Роль тьютора в достижении качества обучения. Критерии достижения результата обучения студентами.
- Способы мотивации студентов.
- Сложности в тьюторской работе (психологические, организационные) и методы их преодоления.
- Правила предоставления обратной связи студенту.
- Система подведения итогов прохождения курса студентами.
- Формы внутренней отчетности.



15 минут на каждого специалиста:

Консультирование специалистов по вопросам:

- Преодоления сопротивления студентов обучению.
- Выполнения практических заданий студентами.
- Предоставления грамотной мотивирующей обратной связи.

30 минут на каждого специалиста:

- Осуществление оценки по критериям качества реализации тьюторства.
- Самооценка специалистов.
- Составление итогового отчета для руководящего звена компании Заказчика с индивидуальной оценкой каждого специалиста и рекомендациями.

Так же может быть создан журнал оценок тьюторской деятельности специалистов по аналогии с журналом оценок с



Возможности обеспечения инструментально-информационной поддержки специалистов.

Ваш консультант всегда рядом!

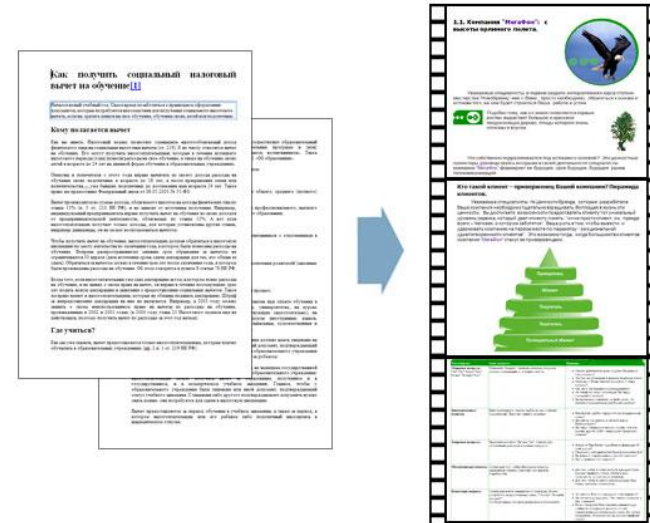
Вебинары, открывают новые горизонты обучения:

- Консультант может находиться в «живом» контакте со специалистом в любое время, невзирая на расстояния.
- Появляется возможность командной работы через интернет.



Стандартная обработка материала.

- Методологическая обработка текста. Логическое дробление представленного материала на слайды.



- Оформление курса в стандарте корпоративного дизайна, иллюстрирование курса.

5.2. "Диалог или монолог? У профессионала выбор один"



Выделяют два ведущих речевых жанра общения:

Диалог (греч. διάλογος – первоначальное значение – разговор, беседа между двумя лицами) – тип речевой коммуникации, осуществляющийся в отличие от монолога в виде сповесного обмена репликами между двумя, тремя и большим числом взаимодействующих собеседников.

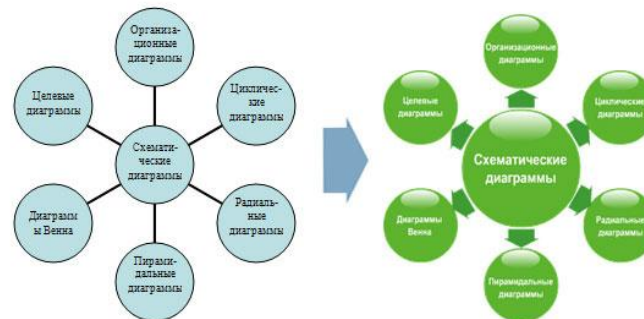


Монолог (от греч. Μονος – один и λογος – речь) – речь действующего лица, выключенная из разговорного общения других людей и не предполагающая непосредственного отклика, в отличие от диалога; речь, обращенная к слушателям или к самому себе.



Стандартная обработка материала.

- Наполнение схемами. Оформление в корпоративном стиле авторских схем.



- Наполнение таблицами. Оформление в корпоративном стиле авторских таблиц.

Тип вопроса	Цель вопроса	Примеры
Открытые вопросы Что? Кто? Какое? Где? Когда? Почему? Зачем?	Позволяет открыть, узнать, раскрыть, получить новую информацию о ситуации клиента	<ul style="list-style-type: none"> Какие дополнительные услуги Вы ранее пользовались? Что Вас не устраивает в данном тарифном плане? Когда Вы с Вами смогли вернуться к этому вопросу? Как часто Вы бываете в командировках? На какие услуги чаще операторов Вы чаще совершаете вызовы? Вы выбираете компанию основываясь на том, что является приоритетным для Вашего выбора?
Альтернативные вопросы	Дает возможность сделать выбор из двух и более вариантов. Помогает принять решение.	<ul style="list-style-type: none"> Вам был бы удобен городской или федеральный номер? Вы сейчас находитесь в области или в Екатеринбурге? Вы чаще совершаете вызовы внутри сети или выходя другим GSM - операторам Уральского региона?
Закрытые вопросы	Предоставляет ответ "Да" или "Нет". Служит для направления разговора в нужное вам русло.	<ul style="list-style-type: none"> Нужна ли Вам более подробная информация об этой услуге? Решение о сотрудничестве будете принимать Вы? Вы решите сотрудничать с нашей компанией? Вас устраивает этот вариант?

Тип вопроса	Цель вопроса	Примеры
Открытые вопросы Что? Кто? Какое? Где? Когда? Почему? Как?	Позволяет "открыть", показать, раскрыть, получить новую информацию о ситуации клиента	<ul style="list-style-type: none"> Какие дополнительные услуги Вы ранее пользовались? Что Вас не устраивает в данном тарифном плане? Когда Вы с Вами смогли вернуться к этому вопросу? Как часто Вы бываете в командировках? На какие услуги чаще операторов Вы чаще совершаете вызовы? Вы выбираете компанию основываясь на том, что является приоритетным для Вашего выбора?
Альтернативные вопросы	Дает возможность сделать выбор из двух и более вариантов. Помогает принять решение.	<ul style="list-style-type: none"> Вам был бы удобен городской или федеральный номер? Вы сейчас находитесь в области или в Екатеринбурге? Вы чаще совершаете вызовы внутри сети или выходя другим GSM - операторам Уральского региона?
Закрытые вопросы	Предоставляет ответ "Да" или "Нет". Служит для направления разговора в нужное вам русло.	<ul style="list-style-type: none"> Нужна ли Вам более подробная информация об этой услуге? Решение о сотрудничестве будете принимать Вы? Вы решите сотрудничать с нашей компанией? Вас устраивает этот вариант?

- Иллюстрирование материала.



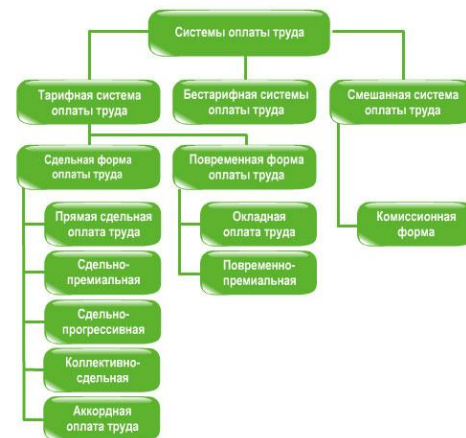
Стандартная обработка материала.

- Насыщение материала методологическими значками, акцентирующими внимание обучающихся. Выбор значка осуществляется автором, в соответствии с предоставленными критериями.



Дополнительные возможности:

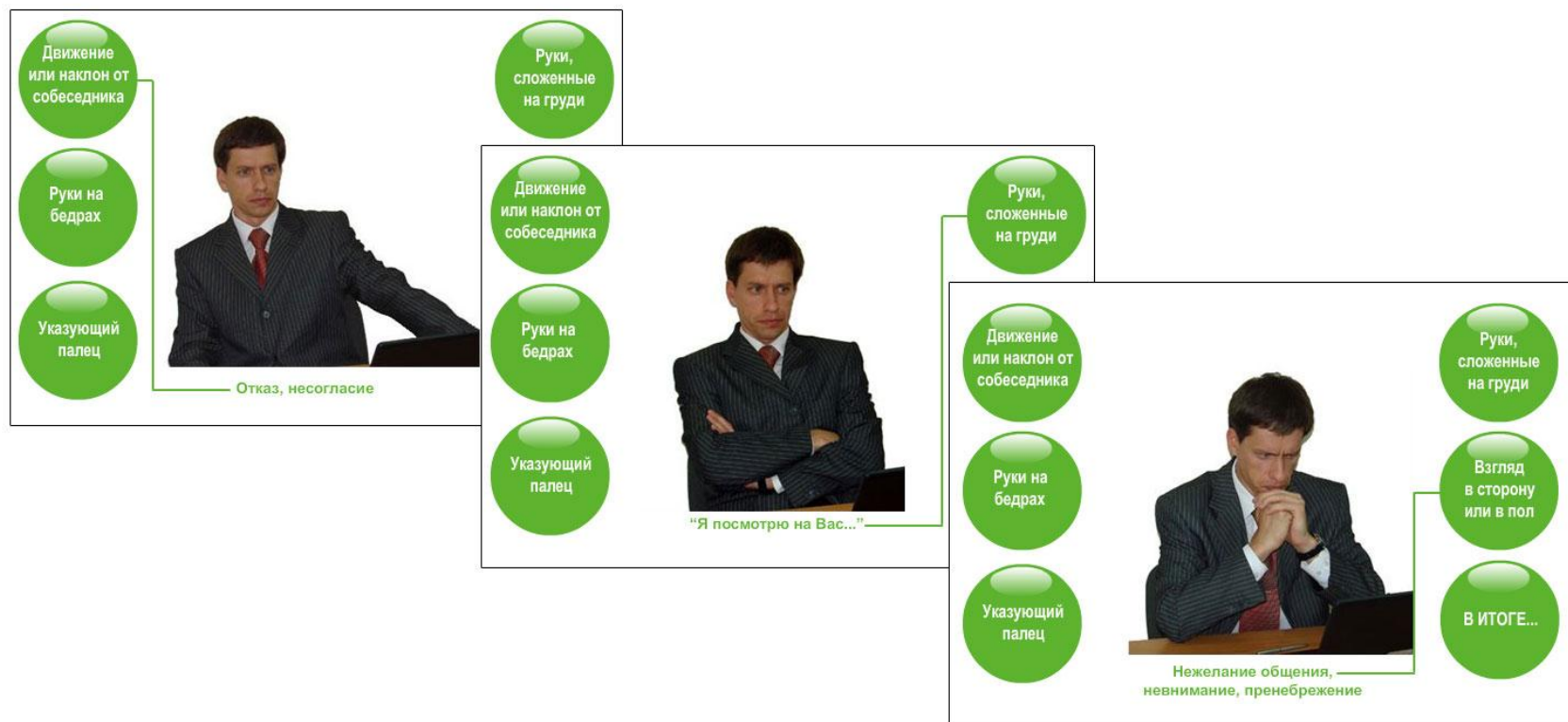
- Иерархическая диаграмма (до 20 элементов).
- Специфические смысловые диаграммы (не относящиеся к стандартным элементам).
- Схема-навигатор (всплывающие комментарии в схеме).



- Таким образом, Вы решили, что Вам больше подходит тариф с пониженной стоимостью вызовов на мобильные номера других операторов
- Итак, Вы собираетесь большую часть звонков совершать вечером?
- Итак, Вы знаете о существующем пороге отключения в роуминге и необходимости иметь на балансе всегда более 300 рублей?
- Таким образом, Вы готовы подключить эту опцию с целью минимизации стоимости разговоров с друзьями?

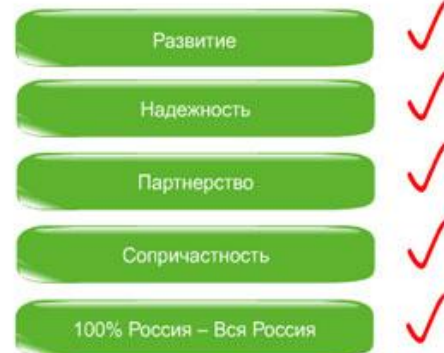
Дополнительные возможности:

- Схема-фотоальбом (переключение между фотоизображениями в одном окне).



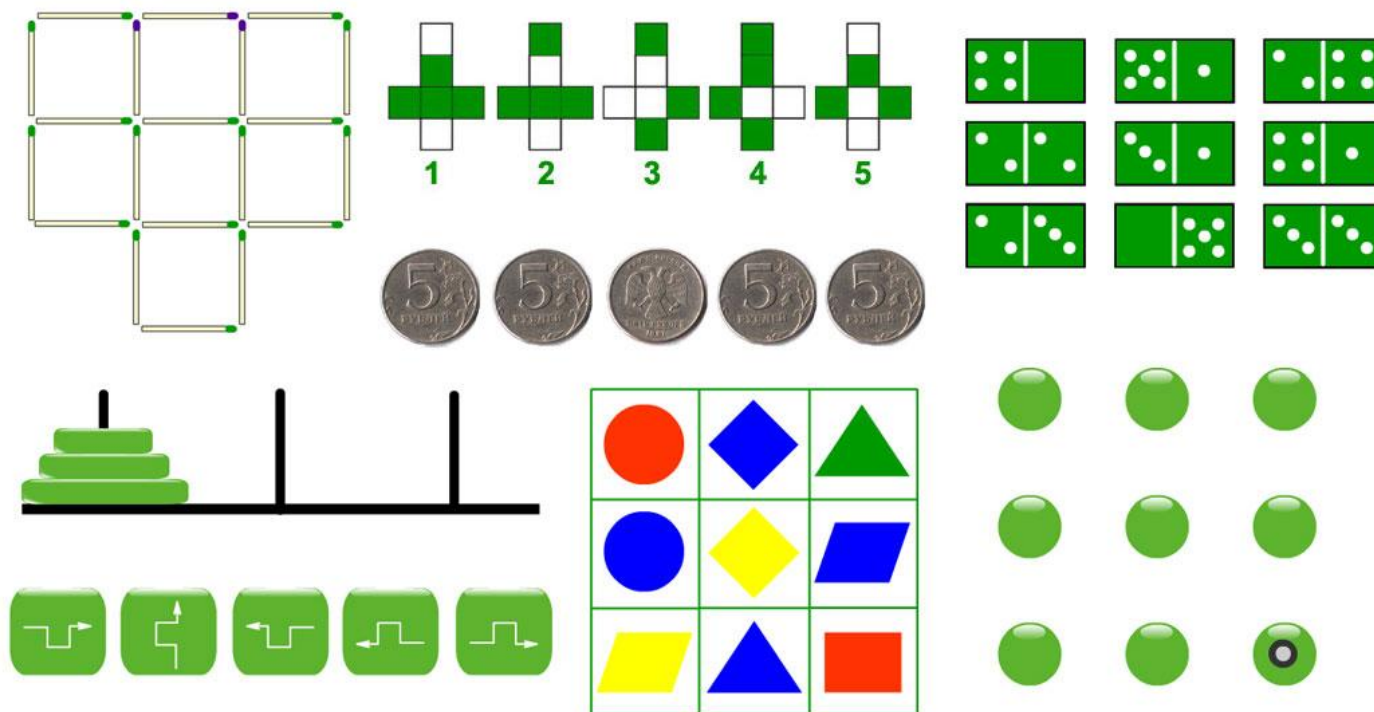
Дополнительные возможности:

- Анимация поэтапной подачи информации, логическими блоками.
- Создание анимированных динамических схем, отображающих различные механизмы, или процессы.
- Возможность использовать в курсах авторского персонажа, анимировав его для оживления материала.



Дополнительные возможности:

- Инструменты удержания и переключения внимания.



Дополнительные возможности:

- При необходимости обучению работой с голосом, материал можно дополнить аудио-примерами.
- Примеры могут быть, как предоставленными заказчиком, так и специально записанными нашими специалистами «под задачу».



В ситуации, когда абонент недоволен и испытывает недоверие к Вашим словам, одну и ту же фразу можно произнести так, что она выразит Вашу уверенность и позволит успокоиться  , а можно так, что она передаст Вашу неуверенность  , раздражение  либо безразличие  к ситуации абонента . Последние три варианта скорее спровоцируют усиление конфликта, чем погасят его.



- По инициативе разработчика возможна озвучка части текста.



МегаФон

Реализована многоступенчатая система обучения специалистов Центров Продаж и Обслуживания и Контакт-Центра. За два года сотрудничества разработано 10 курсов.



СКБ Контур

Реализуется программа комплексной подготовки руководителей компании с целью создания единого управленческого подхода. В данный момент участники проекта проходят первый из трех интерактивных курсов программы.



Торговый дом "Марко-Поло"

Интерактивный дистанционный курс для подготовки супервайзеров компании.



Западно-Сибирский банк Сбербанка России

Реализована комплексная программа подготовки линейных руководителей управления кредитования, которая включает в себя "Курс Оперативного Управления" и программу построения системы сервиса в банке "Сервис: уровень безупречности"



Сеть "Аптека 242"

Разработан интерактивный курс для руководителей аптек. Прошло обучение в дистанционном формате.

Спасибо за внимание!