



**通用TTT学习系列**

**以学员为中心-培训师呈现技巧**

**主 讲：骆冰 原网易培训经理**

**课程时间/地点：6月29-30日/佛山 课程费用：2800元/人（会员6张票）**

课程对象：**企业培训师**

**课程收益**

* 运用成人学习的理论指导未来授课
* 认知现代培训师角色做好心态调整
* 运用培训师台上基本功进行简单知识点的讲授
* 运用标准授课流程进行实际课堂教学
* 练习使用讲授法的技巧开展知识类内容讲授

学完本次课程，可以自信开场与结尾，对成为培训师有信心

**课程大纲**

**开场(0.5hour)**

* 故事讲解培训师的意义（10min）
* 在培训中信息的分类（15min）
* 为后面埋下伏笔的技巧（5min）

**模块一、定位培训师角色（第一天上午）**

１、课程开发的出发点：以学员为主中心(1.5hour)

* 实用导向：因材施教的含义
* 自尊心强：如何一步步为学员建立信心
* 经验导向：利用学员经验与学员异议的关系
* 实用导向：学员的内心需求与行为分析
* 遗忘性强：如何能让学员记得更好
* 影响学习的因素及应对措施

２、游戏:一线生机(1hour)

* 游戏练习（30min）
* 点评：课程开发的的主要事项（10min）
* 点评课程开发的两条线：逻辑线与情感线（10min）

3、推动学员主动学习，自主学习才是好的老师（10min）

* 好老师的标准
* 现在学员的学习变化
* 应对措施

**模块二、营造学习氛围（第一天下午）**

1、暖场步骤(２hour)

暖场的第一步:与学习对象建立亲和（10min）

暖场的第二步:建立学员的学习信心（10min）

暖场的第三步:建立有张力的主题导入（20min）

* 场景开场：《服务礼仪》的开场示范
* 场景开场：《企业文化》的开场示范
* 场景开场：《客户经理有效沟通》开场
* 故事开场：《票据业务》开场示范

课程导入的关键控制点（10min）

暖场的第四步:打破彼此隔阂调整自身状态（10min）

学员演练：设计\展示课程开场＋点评(１hour)

2、营造味长的课程结束(1hour)

优秀电影作品的启示（10min）

４种结尾方式（20min）

结尾关键控制点及讲师示范（20min）

课程回顾和简短耐味的结尾（10min）

**模块三、讲好课程内容（第二天上午）**

１、知识内容讲解原理：根据左右脑优势整合内容(2hour)

2）、态度类型课程：让素材为你讲课 (1hour)

３)、技能类型课程：在做中学，在错中学(0.5hour)

**模块四、呈现培训师外功（第二天下午）**

1. 形象——非语言的影响力（20min看情况设计时间）
* 着装要求
* 形象自检表
1. 动作——举手投足尽显职业风范（20min看情况设计时间）
* 站姿
* 走姿
* 手势
1. 声音——先声夺人尽显专业本色（10min看情况设计时间）
* 培训师声音的四个层次
* 如何通过声音让你的内容更精彩
* 保护声音的方法
1. 情感——由内至外的情感交流（20min看情况设计时间）
* 面部表情训练
* 眼神交流注意事项
* 如何克服紧张情绪

学员练习+点评（2 hour看学员情况和表现设计时间和内容）



****

**讲师介绍**

**骆冰——原网易培训经理**

 清华大学继教学院合作讲师、厦大MBA合作讲师

 人力资源管理师、职业培训师认证导师；

 项目式TTT内训师培养实践者

 职业引导师、TST国际认证测评师

 柯氏四级评估的国际认证

 《提问的力量》国际版权课程认证讲师



**【授课风格】**

骆老师广泛接触社会各界培训名师，博采众长，积累了丰富的培训经验，形成了个人独特的分析视角与授课风格。骆老师温婉知性，在授课中穿插各类互动的方式，能在授课过程中牢牢吸引学员的注意力，课程以实用性为目标，注重学员需求、尊重学员感受、特别注重课程内容的可操性和个人可用性，深得学员的好评**【服务客户】**

骆老师曾受邀到上百家企业讲课，其中包括：清华大学继教学院、中南财大MBA、厦门大学ＭＢＡ、山东建行、山东农信社、莱芜农信社、潍坊银行、江苏省农商行、光大银行昆明分行、德州银行、中国银行广东省分行、建设银行湖南省分行、、民生银行济南分行、民生银行泉州分行、民生银行广州分行、南方电网、广东烟草、国家电网、河北电网职业培训中心、佛山供电局、富士康、老百姓大药房、佛山担保公司、深圳电信等，并曾多次开办公开课程，深受好评。

**《以学员为中心-培训师呈现技巧》报名表**

**填好下表后邮箱至： 联系方式：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | 企业类型： □外资 □台资 □港资 □民营 □其它 |
| 联 系 人 |  | 公司地址 |  |
| 联系电话 |  | E-mail |  |
| 参会人数 | 人 | 参会费用 | ￥\_\_\_\_\_\_\_元 |
| 请将款项汇至指定帐号 | 户 名：广州中智光华教育科技有限公司开户行：中国建设银行广州琶洲支行账 号：4400 1101 4740 5250 0736 |
| 参会学员 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **2018时代光华学习卡价格表** |
| **会员系列** | **类型** | **价格(元)** | **数量(张)** | **平均价格（元/张）** |
| 集团系列 | 皇冠卡 | ￥288，800 | 2888 | 100 |
| 至尊卡 | ￥158，800 | 1324 | 120 |
| 翡翠卡 | ￥118，800 | 757 | 157 |
| 公司系列 | 金钻卡 | ￥94，800 | 499 | 190 |
| 钻石卡 | ￥70，800 | 331 | 214 |
| 白金卡 | ￥59，800 | 249 | 240 |
| 团队系列 | 金卡 | ￥46，800 | 170 | 275 |
| 银卡 | ￥32，800 | 100 | 328 |
| **说 明:**1. 成功购买时代光华学习卡的企业，即成为时代光华的VIP会员单位；
2. 时代光华学习卡会员均可参加广州、深圳、东莞、佛山、杭州五地课程；
3. 企业参加课程学习所产生的食宿、交通、差旅等费用自理；
4. 时代光华学习卡会员可免费参加时代光华沙龙活动；
5. 产品手册内公开课程项目均可匹配企业以内训学习形式另行采购；
6. 会员单位购买时代光华E-learning网络学习产品可享受优惠；
7. 学习卡使用所有解释权归中智光华教育集团所有。
 |