

التميز للمدرب المصنف: إتقان فن التدريب

UK Training

PARTNER

التهيؤ للمدرّب المهتمد: إتقان فن التدرّب

المقدمة

في عالمنا الديناميكي الحالي، تتزايد الحاجة إلى المدرّبين المهرة الذين يمكنهم نقل المعرفة بفعالية باستمرار. يهدف دورة "تهيؤ المدرّب المهتمد" إلى تزويد المدرّبين الطموحين بالمهارات والمعرفة الأساسية المطلوبة لتفوق في مجال التدرّب المهني. من خلال منهاج شامل، سيستكشف المشاركون تفاصيل تصميم التعليم، ونظريات تعلم الكبار، ومهارات العرض، والجوانب التجارية لكون المدرّب. بحلول نهاية هذه الدورة، سيخرج المشاركون كمدرّبين محترفين مؤهلين ومتمدّين جاهزين لتحقيق تأثير كبير في مجال التدرّب.

أهداف الدورة

- اكتساب فهم شامل لدور ومسؤوليات المدرّب المحترف المهتمد CPT.
- إتقان فن تقديم دورات تدريبية لتكوين زملائهم المعلمين.
- تطوير مهارات الاتصال والعرض المتقدمة الضرورية لتقديم التدرّب بفعالية.
- اكتساب مهارة تصميم التعليم الفعال لإنشاء مواد تدريبية جذابة ومؤثرة.
- استكشاف مختلف نظريات التعلم وتطبيقاتها العملية في تصميم وتقديم التدرّب.
- تعلم استراتيجيات التسويق الشخصية كمدرّب وإقامة مسيرة مهنية ناجحة في صناعة التدرّب.

محتوى الدورة

اليوم الأول

مقدمة في المدرّب المحترف المهتمد CPT

- فهم دور المدرّب المحترف المهتمد CPT: تحديد المسؤوليات والتوقعات والتأثيرات للمدرّبين في البيئات المهنية.
- المعايير الأخلاقية في التدرّب: استكشاف الاعتبارات الأخلاقية وأفضل الممارسات في تقديم جلسات التدرّب بنزاهة واحترافية.
- أفاق العمل في صناعة التدرّب: تقييم مسارات الحياة المهنية المتنوعة والفرص والاتجاهات في مجال التدرّب المهني الديناميكي.

اليوم الثاني

أساسيات تصميم وتقديم التدرّب

- مبادئ تعلم الكبار: تحليل نظريات تعلم الكبار وتأثيراتها على تصميم برامج التدرّب الفعالة.
- تصميم جلسات تدريبية جذابة: تطوير استراتيجيات ومنهجيات لتنظيم وتقديم جلسات تدريبية مؤثرة.
- تقنيات التعلم التفاعلية: المشاركة في تمارين التعمق والدور والهاكاة لتعزيز الفهم العملي وتطبيق مبادئ التدرّب.

اليوم الثالث

إتقان مهارات الاتصال للمدرّبين

UK Training
PARTNER

- الاتصال اللفظي وغير اللفظي: تعزيز فعالية التواصل من خلال تعديل الصوت، ولغة الجسد، وتقنيات البلاغة.
- التغلب على الخوف المسرحي: استراتيجيات لإدارة الأعصاب وبناء الثقة عند التحدث أمام الجماهير.
- وسائل العرض البصرية وتقنيات العرض: استخدام الوسائط البصرية بفعالية لتعزيز الانخراط والفهم أثناء تقديم التدريب.

اليوم الرابع

استراتيجيات تصميم التعليم المتقدمة

- نماذج تصميم التعليم: استكشاف الإطارات والنماذج المتقدمة لتصميم مواد تدريبية تتمحور حول المتعلم.
- تقييم الاحتياجات والاهداف التعليمية: إجراء تقييمات احتياجات شاملة وصياغة أهداف تعلم واضحة لتوجيه تصميم التدريب.
- ورشة عمل تصميم تفاعلية: تطبيق مبادئ تصميم التعليم لتطوير مواد تدريبية وأنشطة مخصصة.

اليوم الخامس

فهم نظريات التعلم والتسويق الشخصي

- نظرة عامة على نظريات التعلم: استعراض النظريات التعليمية البارزة وتطبيقاتها العملية في تصميم وتقديم التدريب.
- تخصيص أساليب التدريب: تكييف أساليب التدريب استناداً إلى أنماط وتفضيلات التعلم المتنوعة والسياقات التنظيمية.
- التسويق الشخصي للمدربين: تطوير استراتيجيات لإنشاء علامة تجارية مهنية، وبناء الشبكات، والتسويق للنفس بفعالية في صناعة التدريب.

اليوم السادس

تقييم فعالية التدريب

- طرق وتقنيات التقييم: استكشاف طرق وتقنيات التقييم المختلفة لقياس فعالية برامج التدريب.
- التغذية الراجعة والتحسين المستمر: تنفيذ آليات التغذية الراجعة واستراتيجيات التحسين المستمر في تقديم التدريب.
- تحليل البيانات لتحسين التدريب: استغلال أدوات تحليل البيانات لتحليل نتائج التدريب وإرشاد المبادرات التدريبية المستقبلية.

اليوم السابع

دمج التكنولوجيا في التدريب

- التعلم المعزز بالتكنولوجيا: دمج أدوات ومنصات التكنولوجيا لإنشاء تجارب تدريبية تفاعلية وجذابة.
- ممارسات أفضل للتدريب الافتراضي: استكشاف استراتيجيات تصميم وتسهيل جلسات تدريب افتراضية فعالة.
- تحفيز اللعب والتعلم التفاعلي: استغلال مبادئ اللعبة لزيادة انخراط المتعلم وتحفيزه في برامج التدريب.

اليوم الثامن

تطوير الأعمال للمدربين

- النواحي التجارية للمدربين: فهم الجوانب الرئيسية لإدارة عمل تدريب ناجح، بما في ذلك الاعتبارات القانونية واستراتيجيات التسعير وإدارة المال.
- إدارة علاقات العملاء: بناء والحفاظ على علاقات قوية مع العملاء من خلال التواصل الفعال والاستجابة والاحترافية.
- كتابة العروض ومفاوضة العقود: تطوير عروض مقنعة واحتراف مهارات التفاوض لضمان تأمين عقود التدريب والشراكات.

اليوم التاسع

التطوير المهني واتجاهات الصناعة

- التعلم مدى الحياة للمدربين: زرع منهجية التطوير المهني المستمر والبقاء على اطلاع بالاتجاهات والابتكارات وأفضل الممارسات في الصناعة.
- رؤى الصناعة وجلسة المتحدثين المدعوين: التفاعل مع خبراء الصناعة والمتحدثين المدعوين للحصول على رؤى قيمة حول الاتجاهات الناشئة والفرص في

UK Training
PARTNER

ونظر التدريب.

- التخطيط للعمل لنمو الحياة المهنية: التفكير في الأهداف الشخصية للتعلم والتطوير وإنشاء خطط عملية لتقديم مهني كمدرب محترف.

اليوم العاشر

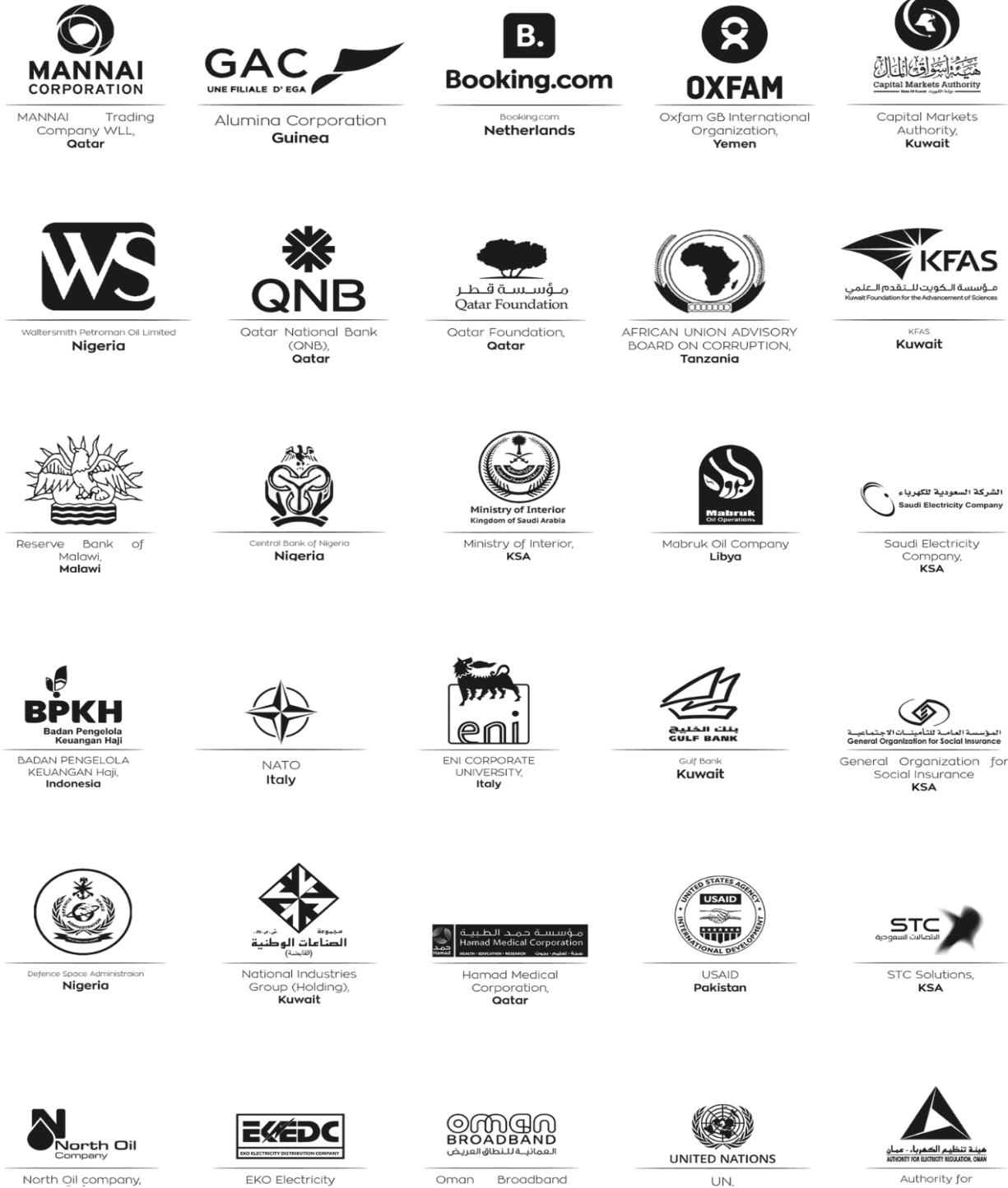
العروض النهائية وحفل التكريم

- عرض التدريب النهائي: يقدم المشاركون مهاراتهم ومعرفةهم الجديدة من خلال عروض تدريبية جذابة وتفاعلية.
- التغذية الراجعة بين الأقران والتأهل: تقديم تغذية راجعة بناءة للأقران والتأهل في رحلات التعلم الفردية والنمو خلال الدورة.

UK Training
PARTNER



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

