

<<培训师成长手册>>

图书基本信息

书名：<<培训师成长手册>>

13位ISBN编号：9787560535166

10位ISBN编号：756053516X

出版时间：2013-3

出版时间：西安交通大学出版社

作者：苏平

页数：300

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<培训师成长手册>>

前言

这本书能够出版，源于我从小的理想---当老师。虽然我们那个年代，上师范是实现理想的唯一途径。但在高考之前，我就为此做了很多准备，如：阅读各种书籍，做大量的摘抄，坚持写日记，做课代表协助老师上台讲课 ……这些习惯的积淀，丰富了我作为培训师的基本技能。未能成为学校的老师，是当时最大的遗憾，就逼着自己闯广东近十年。不料，看似离目标越来越远，最后证明却是曲线救国。恰恰是这段经历，成为我一生的财富，也是我作为培训师可以不断汲取的养分。

从理想到现实，走了近20年，这就是我的成长之路(详情可点击我的博文：执着成就理想—我的培训师生涯之路 <http://suping4020.blog.sohu.com/58511382.html>)。

在深圳做了近6年HR 兼企业内部讲师，一直很困惑于培训的有效性。

起初企业请了不少培训师来公司培训，但总是场面上很热闹，培训后学员态度、技能没有改善。如此反复后，自己开始在企业内部建立培训师队伍，从新进员工的入职培训开始，设计开发以实用为主的课程。

在舍弃了大而全的所谓课程系统后，针对性成为公司内训的指导思想，也促使我去思考和实践如何进行有效的课程开发？

在不断的摸索之后，本书的核心工具---问题树课程开发模型，开始有了雏形，并在企业内部讲师中进行推广，取得了不错的效果。

选择成为职业培训师时，正值公开课盛行、学习卡大行其道。

有感于自己在企业中选择培训机构和培训师的种种困惑，决定：要让自己的培训对企业和学员有实实在在的帮助。

为了达成这个目标，我确定了自己的定位：为企业量身定做课程。

由于量身定做需要每次课程前都进行需求调查，并重新开发课程。

为此，我成为自由职业者，自己面对企业接单。

在SOHU族的生涯中，我一直坚持在需求调查的基础上为企业量身定做课程，而非赶时髦--- 为了降低成本，一次课程开发，至少用上几年。

没有背景、不是海归，更没有强大的宣传支持，我独身从广东来到华东，一切从零开始。

为了“量身定做”这四个字，我一直坚持挑选客户，选择那些真正希望培训带来改变，并愿意配合调研和培训后实施的企业。

这样的坚持，曾使自己一度陷入经济危机之中，也成为培训界的另类。

但我坚信：有所不为，才能有所为。

近两年，市场终于以“咨询式培训”的提法，认同了“量身定做”的模式。

看起来，自己的坚持似乎有了同盟军，但仔细了解下来，很多培训机构所宣传的“咨询式培训”，其实只一种营销手段，其操作流程依然是换汤不换药。

为了让更多的企业和HR了解什么是真正的量身定做，我开始除了将自己独创的“问题树课程开发模型”，作为企业内部讲师的核心工具在TTT 课程中讲授外，还通过各种途径进行交流和分享活动。

其中，培训师沙龙是我在2006年创立的一个培训专业交流平台。

本着“分享是最好的学习”的理念，培训师沙龙从最初的一个QQ群，发展到现在的三个QQ群、一个论坛、一个博客圈，长期进行在线交流和线下活动，供培训师们探讨和交流培训相关主题，在培训圈已小有影响。

在培训师沙龙这个平台上，众多企业和HR关心的问题，一一被提出，并加以讨论。

而很多培训师的问题和困惑，也得到了充分的回应和讨论。

本书中很多问题和案例，都来自于培训师沙龙中各位老师的提问和分享，相信这些来自企业的真实案例，会给读者带来更多的启示。

去年5月份接到写书的邀请后，我决定把自己十几年来积累的量身定做经验分享更多的朋友，

<<培训师成长手册>>

也把日趋成熟的“问题树课程开发模型”推荐给更多愿意开发针对性课程的培训师们。

我通过博客进行网络调查后，确定以《培训师成长手册》作为本书的书名。

内容以培训师成长的四个阶段，作为书中的四个章节：困惑期：刚入门时，我们几乎没有课程开发的能力，那时最困惑的问题通常是：上台紧张怎么办？

如何能有效开场和结尾？

遇到“刺头”学员如何处理？

怎样应对不同的问题？

课程时间的控制不好如何改善……而培训内容，大多是从各种途径收集相关主题的教材，拼凑而成。

成长期：跨越过困惑期后，大多数内部培训师认识到自己专业的不足，除了考虑如何提升专业度外，也开始思考：如何调动学员积极性？

怎样把握课程重点？

为什么自己精心准备的内容学员并不买账……于是，我们开始探讨：课程开发应该以课程和讲师为中心？

还是以学员为中心？

蜕变期：本章的问题树课程开发模型，是本书的核心内容。

在走了很多弯路，遇到不少挫折后，我们开始认识到：培训是一种特殊的沟通，“投其所好”，比“滔滔不绝”更有效，量身定做成为达到“学以致用”的最有效途径。

而问题树，将我们的课程开发核心，从讲师和课程转移到了学员，并利用一环扣一环的步骤和方法，帮助我们聚焦于问题，找对问题，明确对策，以此作为课程开发的基础，确保了真正适合客户的课程设计。

修炼期：很多企业内部培训师的目标是成为职业培训师。

这条路并不平坦，因为离开了自己熟悉的行业和企业，重新出发，不但要有勇气，还需要超强的承受力、学习力和自我营销能力。

为了适合以上各阶段的不同读者，我从自己的亲身经历着手，将大量实际工作中的案例与现实相结合，采用大量的对话形式，运用简笔画插图，重点提示，小结，培训工具总结，方法点评等；配合各章节特别设计的练习题，手把手地引导读者演练书中的各种方法和工具，相信能给有需要的朋友一些启发和帮助。

本书主题之一，详细描述了我独创的企业内部培训师核心工具：“问题树课程开发模型”。

最近几年，培训界从“课程超市”到“咨询式培训”，就是从“讲师和课程为中心”到“学员为中心”的转变。

学员是培训效果的载体，只有坚持“学员为中心”为中心，培训才能有效果，这也是未来培训的趋势。

那么，如何才能真正做到这一点呢？

对于企业培训管理者，以及为数不少的企业内部培训师们来说，这是一道富有挑战性，也是相当棘手的难题！

幸运的是：“问题树课程开发模型”，经过我十几年的实践和不断完善，得到了快速推广，已经成为解决这一问题的有效方法。

本书的主题之二，则通过我本人的经历以及对这些案例的剖析和点评，关注培训师从入行到熟悉的心路历程和实操经验。

书中收录的大量案例以及点评，有针对性地解决培训管理过程中出现的各项“病症”。

两个主题，工具加案例，相辅相成，既能满足已经具有一定培训经验的人士不断充电和提高自己的需要；亦能解决徘徊在门外，或者刚进门还在困惑和摸索的新手们的难题。

同时对于广大HR从业者，甚至是从事其它行业，但有兴趣或有志于探讨培训行业知识的人员，也提

<<培训师成长手册>>

供了一个最为快捷和实用的了解入口。

<<培训师成长手册>>

内容概要

困惑期：上台紧张怎么办？

如何能有效开场和结尾？

遇到“刺头”学员如何处理？

怎样应对不同的问题？

课程时间的控制不好如何改善.....

成长期：探讨课程开发应该以课程和讲师为中心？

还是以学员为中心？

蜕变期：本章的问题树课程开发模型，是本书的核心内容。

修炼期：很多企业内部培训师的目标是成为职业培训师。

这条路并不平坦，因为离开了自己熟悉的行业和企业，重新出发，不但要有勇气，还需要超强的承受力、学习力和自我营销能力。

《培训师成长手册(第2版课程开发实用技巧与工具)》（苏平所著）为了适合以上各阶段的不同读者，作者从自己的亲身经历着手，将大量实际工作中的案例与现实相结合，采用大量的对话形式，运用简笔画插图，重点提示，小结，培训工具总结，方法点评等；配合各章节特别设计的练习题，手把手地引导读者演练书中的各种方法和工具，相信能给有需要的朋友一些启发和帮助。

<<培训师成长手册>>

作者简介

苏平，国家注册企业培训师，16年企业管理实践，13年培训师经验。

理念：

培训和管理一样，适合的才是最好的。

特色：

十几年来，始终坚持在诊断和调研的基础上，为企业量身定做适合的课程。

研发成果：

独创了企业内部讲师核心工具“问题树课程开发模型”，为针对性课程设计提供了实用有效的方法和工具。

主打课程：

1. 企业内部讲师核心工具“问题树课程开发模型”
2. 管理类(MTP)管理技能提升九大套餐课程，包括：干部应有的职责、有效沟通技巧、高效时间管理、领导艺术、高效会议技巧、如何培育部属、问题分析和改善、绩效管理、如何打造唐僧团队

<<培训师成长手册>>

书籍目录

困惑篇 新手上路

缘起：从现实到网络

两点之间，曲线最短——职业生涯规划

高空走钢丝——如何缓解紧张情绪

龙头加凤尾——有效开场和结尾

斗智又斗勇——如何应对不同学员

成长篇 内部讲师的成长

全脑出击——如何调动学员积极性

一团乱麻——课程重点掌握

班门弄斧——如何提升专业度

蜕变篇 问题树课程开发模型

以终为始——问题树课程开发模型

其实，你不懂我的心——培训需求的诊断和调研

功夫在诗外——课程大纲确定

近距离接触——课前问卷设计

水到渠成——课程设计与开发

修炼篇 职业培训师之旅

跑着等待——培训师的修炼

万绿丛中一点红——培训师的品牌营销

想说爱你不容易——培训管理与PDCA

永远在路上——学习力就是竞争力

<<培训师成长手册>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>