



Бизнес-тренер  
Алексей Кубрак

семинар-тренинг

# ФАСИЛИТАЦИЯ:

## технология организации деловых встреч

2 дня (16 часов)

Фасилитация - это профессиональная организация процесса групповой работы, направленная на прояснение и достижение группой поставленных целей.

Этот семинар-тренинг для тех, кто хочет освоить инструменты фасилитации, технологию и навыки их применения при организации групповых обсуждений различных рабочих вопросов от решения текущих производственных проблем до разработки стратегии развития компании.

В фокусе тренинга - ролевая позиция, личностные качества и навыки фасилитатора. Участники осваивают многообразие техник фасилитации: определение и анализ проблем, генерация идей, группирование идей, оценка идей и голосование, техники вмешательства фасилитатора в групповой процесс, способы экспресс-диагностики группы. Освоение знаний и умений происходит через погружение и "проживание" участниками фасилитационной сессии в первый день тренинга и самостоятельной демонстрации фасилитационной техники во второй.

### Для кого:

- ▶ для руководителей;
- ▶ для директоров, менеджеров по персоналу и бизнес-тренеров;
- ▶ для всех тех, кто занимается организацией и проведением групповых мероприятий: совещаний, планёрок, стратегических сессий.

### Форматы:

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг

### Ведущий:

Алексей Кубрак,  
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.  
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в  
номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

### Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88  
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com



## Основные вопросы:

1. **Что такое фасилитация.** Отличительные черты фасилитации. Чем фасилитация отличается от тренинга, от коучинга. Три обязательных элемента фасилитации.
2. **Процесс групповых обсуждений.** Через какие этапы проходит групповая дискуссия, особенности этапов, барьеры и сложности группового взаимодействия.
3. **Ценности групповой работы.** Способы принятия решений: от индивидуального к групповому. Когда следует использовать групповой способ.
4. **Когда нужна фасилитация.** Когда следует приглашать фасилитатора. Принципы фасилитации. Вклад фасилитатора в групповое обсуждение. В каких ситуациях лучше привлекать внешнего фасилитатора. И когда фасилитацию точно не следует использовать.
5. **Кто такой фасилитатор.** Ролевая позиция фасилитатора. Качества, умения и навыки фасилитатора. Кто может и кто не сможет быть фасилитатором.
6. **Структура фасилитационной сессии.** Что необходимо сделать фасилитатору на этапе открытия сессии, в процессе и на этапе завершения.
7. **Техники фасилитации.** Обзор техник, методика и практика их применения. В тренинге изучаются следующие группы фасилитационных техник:
  - техники сбора мнений и идей;
  - техники группирования и ранжирования идей;
  - техники представления идей;
  - техники выбора идей и голосования;
  - техники вмешательства фасилитатора в групповой процесс;
  - техники экспресс-диагностики атмосферы в группе.
8. **Подготовка сценария фасилитационной сессии.** Как снять запрос у заказчика. Форма план-конспекта подготовки фасилитационной сессии.
9. **Практика** самостоятельного проведения участниками семинара-тренинга фрагмента групповой работы с применением фасилитационной техники: демонстрация, анализ, обратная связь .



### Результат для участников:

После тренинга участники будут:

- понимать особенности процесса группового взаимодействия при совместном решении проблем, основные барьеры и ловушки на пути движения группы к запланированной цели;
- осознавать роль и базовые компетенции фасилитатора;
- знать основные принципы и правила, «облегчающие» работу группы над проблемными темами;
- уметь применять различные фасилитационные техники при организации и проведении деловых встреч (совещаний, стратегических сессий, фокус-групп).

### Результат для компании:

После внедрения изученного:

- групповые обсуждения более структурированы, последовательны и фокусируются на поставленной задаче;
- создаются условия для включения в обсуждение всех присутствующих сотрудников - а значит качество и жизнеспособность принимаемых решений и ответственность за них выше;
- меньше времени тратится на «пустые» разговоры и споры;
- интерес, желание и вовлеченность сотрудников участвовать в деловых встречах увеличивается.

### Отзывы участников:

Термин «фасилитация» возбудил мое здоровое любопытство года три назад. И вот наконец-то на одноименном тренинге я узнала, что это такое, смогла попробовать на практике и оценила, насколько это органичный и тонкий инструмент для работы с людьми. Грамотный фасилитатор так организует работу группы, что все вроде бы происходит само собой, только результат достигается быстрее и качественнее. Для тех, кто работает с персоналом, это то, что сейчас называют «must have».

– Инна Гончарова

Заместитель начальника отдела обучения, оценки и развития персонала Ростелеком "Юг"

Алексей! Спасибо за замечательный тренинг! Фасилитация для меня стала инструментом, который применим и в проведении рабочих встреч/собраний, как элемент тренинга и даже как отдельное мероприятие. И я уверена, что техники, которые дали Вы я буду применять не раз и не два. А еще эта методика отвечает ценностям Madyar Collection - открытость, честность, инновационность. Этот тренинг был из тех редких тренингов, когда процент усвоенной, применимой и ценной информации был не 10, не 30, а все 100 процентов. Я думаю, что это ваша заслуга - подобранный материал, структурность и системность, а также качество проведения. Спасибо за 2 продуктивных дня).

– Анна Волкова

Менеджер по обучению компании "Madyar Collection"

### Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

[www.kubrak.ru.com](http://www.kubrak.ru.com)

[aleksey@kubrak.ru.com](mailto:aleksey@kubrak.ru.com)