

TALLER “TRAIN THE TRAINERS” (MÉTODO ADDIE)

Taller dirigido a entrenadores de multinacionales para que puedan analizar, diseñar, desarrollar, implementar y evaluar una capacitación corporativa profesional a través del método ADDIE.



NEUROCADEM
“Brain based learning”

DESCRIPCIÓN

El taller va dirigido a entrenadores técnicos, de productos o de ventas de multinacionales con el objetivo de desarrollar la habilidad de aplicar el ciclo profesional de una capacitación corporativa a través del **método ADDIE**.

Los participantes aprenden las técnicas de evaluación de necesidades de los clientes, redactar de objetivos, diseñar, desarrollar, implementar una capacitación empresarial de forma profesional y la vez evaluar el conocimiento adquirido.

Adicional, los participantes aprenden técnicas de comunicación, manejo de público, actividades, icebreakers, energizers, oratoria entre otros conocimientos esenciales para impactar a los participantes, hacer la capacitación memorable y que el conocimiento sea transferido correctamente.

Combinar la aplicación del método ADDIE al conocimiento actual que posee el entrenador mejorará la relación con sus clientes, la conexión con los participantes y los resultados del entrenamiento de forma exponencial.



OBJETIVO GENERAL

Lograr que los entrenadores apliquen el ciclo profesional de capacitación corporativa y mejoren los resultados de sus entrenamientos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar el ciclo profesional de capacitación empresarial.
- Aprender a evaluar necesidades de los clientes para hacer capacitaciones personalizadas.
- Aprender a redactar objetivos claros que garanticen el resultado.
- Desarrollar la capacidad para diseñar, desarrollar e implementar un taller empresarial impactante e inolvidable.
- Conocer cómo evaluar el conocimiento de los participantes.
- Mejorar la conexión con los participantes y dinamizar el proceso de transmisión de conocimientos.
- Aprender técnicas de comunicación, desarrollo de actividades, energizers, icebreaker entre otros aspectos claves para garantizar una capacitación que logre un cambio real.

DIRIGIDO A:

- A. Entrenadores corporativos activos.
- B. Nuevos entrenadores corporativos.



NEUROCADEM
"Brain based learning"

PROGRAMA

MÓDULO 1: DEFINIENDO EL ROL DE UN ENTRENADOR

1. Definición entrenamiento corporativo

- Cuándo es necesario entrenar.
- Qué esperan las empresas de un entrenamiento.
- Entrenador vs facilitador.
- Habilidades de un entrenador.

2. Aprendizaje en los adultos

- Teorías de aprendizaje adulto.
- Knowledge, skills and abilities (KSA).
- Estilos de entrenamientos.

3. Ciclo profesional de entrenamiento

- Introducción al método ADDIE.
- Ciclos del método ADDIE.

MÓDULO 2: ANÁLISIS DE NECESIDADES Y EVALUACIÓN DE NECESIDADES

1. Análisis y detección de necesidades

- Importancia de identificar las necesidades del cliente.
- Criterios para recolectar información.
- Métodos de recolección de información.
- Preguntas claves para identificar necesidades.

2. Análisis de de la información recolectada

- Cómo analizar la información recolectada.
- Toma de decisiones basado en los descubrimientos.

PROGRAMA

MÓDULO 3: DESARROLLO DE OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

1. Tipos de objetivos

- Objetivos de aprendizaje y desempeño.
- Objetivos del entrenamiento.

2. Cómo redactar objetivos

- Palabras estratégicas para redactar objetivos.
- Método SMART.
- Componentes de los objetivos.

3. Modelos de objetivos

- Ejemplos de objetivos bien redactados.

MÓDULO 4: DISEÑO Y DESARROLLO DEL ENTRENAMIENTO

1. Diseño y desarrollo

- Diferencia entre diseño y desarrollo

2. Estructura de un entrenamiento

- Secuencia y estructura de un entrenamiento

3. Selección y creación de materiales

- Creación de materiales.

4. Métodos de aprendizaje

- Métodos de aprendizaje
- Tecnologías educativas
- Diseño presentaciones impactantes

5. Aspectos claves de la estructura

- El "Opening" del entrenamiento
- Los Icebreakers
- Actividades y dinámicas grupales
- El cierre

PROGRAMA

Otros aspectos importantes

- El "Opening" del entrenamiento
- Los Icebreakers
- Actividades y dinámicas grupales
- El cierre

MÓDULO 5:IMPLEMENTACIÓN DEL ENTRENAMIENTO

Periodo pre-implementación

- Preparación del salón.
- Selección de tipo de organización del salón.
- Prevención de inconvenientes.
- Bienvenida a los participantes.
- Aspectos a tomar en cuenta.

Inicio

- Icebreakers.
- Objetivos y expectativas.
- Reglas.
- Creación de un ambiente armonioso.
- Apertura.

Desarrollo

- Oratoria y comunicación.
- Lenguaje corporal.
- Manejo e interacción de grupo.
- Manejo de preguntas y respuestas.
- Manejo de participantes complicados.
- Errores propios y acciones inmediatas.

Cierre

- Cierre Bang!
- Resumen de lo aprendido.
- Cumplimiento de objetivos.

PROGRAMA

MÓDULO 6: EVALUACIÓN DEL ENTRENAMIENTO

Evaluación post-entrenamiento

- Propósito de las evaluaciones.
- Los 4 niveles de evaluación.

Métodos de evaluación

- Métodos e instrumentos de evaluación.
- Reportes basados en la evaluación.

Retorno de inversión (ROI)

- Aspectos generales del ROI.
- Proceso del ROI.
- Beneficios de planificar el ROI.

MÓDULO 7: PERIODO POST-CAPACITACIÓN

- Método de seguimiento a los participantes.
- Observación personalizada.
- Tecnologías educativas para dar seguimiento.
- Diferencia entre un buen entrenador y un gran entrenador.
- Recomendaciones finales.
- Evaluación del entrenamiento.
- Actividad de cierre.

DURACIÓN

La duración total del taller es de 16 horas. Se puede impartir de las siguientes formas:

- A.(2) encuentros de (8) horas.
- B.(4) encuentros de (4) horas.
- C.(8) encuentros de (2) horas

Ofrecemos también un taller corto de 4 horas. Se puede impartir de las siguientes formas:

- A.(1) encuentro de (4) horas.
- B.(2) encuentros de (2) horas.

¿QUÉ INCLUYE?

- 1.Capacitación in-house
 - 2.Certificado de participación.
 - 3.Materiales para apuntes. (Libreta, lápiz y lapicero)
- Nota: Refrigerio no incluido. (Costo adicional sujeto a cotización)

BENEFICIOS ADICIONALES

- 1.Acceso a aula virtual y materiales post-capacitación.
- 2.Seguimiento a participantes.
- 3.Un segundo encuentro post-capacitación de 3 horas de seguimiento a participantes.



PERFIL DEL INSTRUCTOR

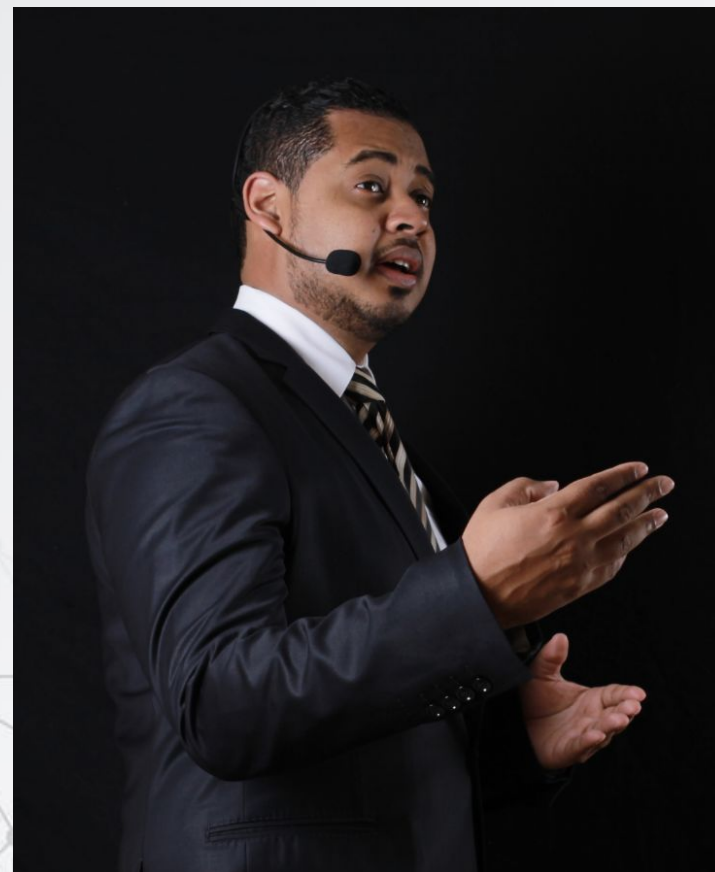
Rickelvis Valerio

Rickelvis Valerio es un coach lingüístico especializado en neurociencias, capacitador internacional, escritor best seller, conferencista y políglota con dominio de 6 idiomas. Está considerado por la revista FORBES RD como una de las 30 promesas de negocios de República Dominicana.

Es un entrenador con experiencia trabajando para multinacionales y compañías Fortune 500 como Hewlett-Packard y la Corporación Whirlpool donde ha tenido la oportunidad de capacitar más de 2,000 personas en más de 12 países del Caribe y Sur América.

Como emprendedor posee reconocimientos nacionales e internacionales incluyendo el premio provincial del Premio Nacional de la Juventud. Es también la primera persona del Caribe, y uno de los 300 maestros en el mundo poseedor de la certificación Neurolanguage Coaching® (Trademark by Rachel Paling).

Más información sobre Rickelvis en www.rickelvisvalerio.com



Una de las **30 PROMESAS DE NEGOCIOS** según la revista

Forbes

CLICK EN EL BANNER PARA VER ARTICULO



NEUROCADEM
"Brain based learning"

T. 829-279-6558

E. Info@neurocadem.com
Calle Leonardo Da Vinci #57
Urb. Real, Santo Domingo, R.D.
www.neurocadem.com