

锻造企业好讲师—精品课程开发与设计（中级）

课程背景：

欢迎来到锻造企业好讲师系列课程。有了好的演绎，会表达会呈现，但是没有一个好的内容没有一个好的课程设计那就尴尬了。企业内部培训要的是实实在在解决实际问题，并且能够将经验不断的传承和复制。但是一门精品的课程开发谈何容易，课程目标的分析、框架大纲的制作、内容的萃取、最后的教学设计和视觉软件的呈现，对于一名专职培训师都难于驾驭更何况企业内训师。通过本课程的学习能够步骤流程化敏捷开发出一门紧贴企业绩效的精品课程，让学员在训后产生意识或行为上的改变，最大程度地帮助企业或个人解决实际问题，提升效能。本课程属于内部讲师进阶课程。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：企业内训师、培训管理者、企业内部管理人员、希望从事培训工作的人士

课程模型：



课程收益：

- 找到企业需要培训解决的问题
- 能够独立撰写课程目标和取个好名字
- 运用金字塔原理绘制课程整体大纲
- 能够萃取自身岗位经验
- 掌握课程讲解的“五星教学手法”
- 通过两天的学习现场即时产出一门紧贴绩效提升的短课程（10分钟）

课程特色：

- 本课程采取游戏化教学的方式，让学习像打游戏一样上瘾
- 课程实战性极高，鲁老师五年来参加比赛的经验最好的分享
- 形式多样，采用引导技术、建构主义教学方法和全脑学习方式，通过课堂讲述、短片播放、图片展示、案例分析、动手操作、一对一指导、分组讨论、现场分享等方式开展培训
- 实战演练，参训学员轮流上台分享，采取讲师点评、学员互评的方式进行实战演练，讲授比不低于50%

课程大纲

第一讲：围绕痛点“解决问题”

一、问题—任务—情境

1. 选择业务当中的“病构”问题
2. 问题转变为任务
3. 把任务带入情境中

二、精品微课的开发目标

1. 新——开发新路

- 1) 新产品推广、新政策执行策略

2) 新技术应用推广、新业务落地

2. 关——寻找关键

1) 关键客户开拓、关键流程执行

2) 关键项目落地、关键活动执行

3. 痛——直击痛点

1) 瓶颈工序改善、关键客户流失

2) 常见故障处理、投诉流程处理

案例分析：《要想航班不迟到就用 822》

实操演练：学员找到本企业中需要用培训解决的“问题”并任务化

第二讲：聚焦主题

引言：看书先看皮，看报先看题

一、培训呈现的类型选择

1. A 态度类课程

2. S 技能类课程

1) 智慧技能

2) 动作技能

3) 人际技能

2. K 知识类课程

1) 陈述性知识

2) 流程性知识

3) 概念性知识

4) 原则性知识

小组抢答：看图说出该课程的类型

二、一鸣惊人的好名字

案例分析：给下面的名字打个分

1. 好的课程要具备以下条件

1) 新奇特

2) 副标题

3) 一语双关

4) 定受众，给收获

三、课程目标的确定（表现性目标 ABCD 法）

1. A 对象

2. B 行为

3. C 条件

4. D 标准

什么人将会在什么情况下做什么事情到什么程度

案例分析：《民航反恐 ING-异常识别 ABC》

实操演练：确定学员课程名字和课程目标

第三讲：萃取干货

引言：好内容都是“萃取”出来

一、缩小内容颗粒度

1. ABCDE 内容精简法

二、经验的萃取

1. 知识进行分类

2. 内容要有总结
3. 干货要有提炼

三、课程建模

1. 口诀法
2. 字母法
3. 数字法
4. 缩略法

工具：萃取工具表单

实操演练：学员展示，互相点评，讲师总评

游戏化教学：我们一起学僵尸（SOP化教学）

第四讲：逻辑大纲

引言：开发、大纲、与设计就好像是买房子

一、好逻辑如同好项链

1. 易学—学习简单
2. 易懂—学了能做到
3. 清晰—步骤很明确
4. 脑科学—符合人类认知

二、金字塔原理

1. 结论先行
2. 逐层递进
3. 分类清晰
4. 同级并列

案例学习：电梯时间、马云与孙正义

实操演练：学员采用金字塔模型绘制课程大纲

第五讲：教学方法

引言：“五星教学”融汇十三种教学手法

一、五星教学

1. 聚焦问题

情景导入：勾

2. 激活旧知

小组讨论/互动提问：引

3. 求证新知

引导式讲授：学

4. 应用新知

带入情境：练

5. 融会贯通

教授他人：化

小组案例分析：《全民反恐 ING-异常行为的识别》

实操演练：学员展示，互相点评，讲师总评

第六讲：教学活动

引言：让学习像做过山车

一、教学金字塔

1. 学习活动

- 1) 知识类课程教学活动
- 2) 技能类课程教学活动
- 3) 态度类课程教学活动

互动游戏：区分教学活动和学习活动

二、好的互动要做到三点

1. 嘴巴动-低级
2. 身体动-中级
3. 思维动-高级

教学游戏：手指操

你可以不回答问题，但是你不能不思考

小组演练：学员展示，互相点评，讲师总评

结尾：好课程一定要有好内容，从业务出发从绩效出发，精雕细琢一定可以打磨出一门好课程。