



Összefoglaló

Az *Európa Tréning Teaház* június 9-én a Tréneri audit jegyében zajlott. Vendégeinkkel a módszerrel kapcsolatos elvárásokról, alapfogalmakról és tapasztalatokról beszélgettünk egy csésze forró tea mellett.

Napjainkban egyre nő azon vállalatok és szervezetek köre, amelyek humán fejlesztéseikhez belső trénereket illetve belső oktatókat alkalmaznak. A képzések sajátossága, hogy eredményességük és hatásuk csak a folyamat lezárulta után válik mérhetővé, csak a befejezést követően szembesülünk azzal, hogy céljainkat elértük-e. A képzési ráfordítások hasznosulását jelentősen befolyásolja a tréner és oktatók alkalmassága, felkészültsége, jártassága és módszertani ismeretei. Az Európa Tréning Kft. az elmúlt tíz év tapasztalataira építve, kidolgozta a tréner és oktatók vizsgálati rendszerét, mely amellett, hogy méri a szakmai alkalmasságot és a módszertani megfelelést, alapja lehet egy rendszeres auditnak.



Előadónk, az Európa Tréning fejlesztési vezetője, Belinszki Zoltán, felhívta a figyelmet arra, hogy a folyamatból nem zárható ki teljes mértékben a szubjektum, ám annak mérési eszközei megteremtik az objektív forrást. Cégünk olyan standard szempontrendszerrel dolgozik, mely a tréner és oktatók megfelelését különböző skálákon osztályozza. Az audit során a vizsgált szakember kompetenciáit on-line teszt, önállóan kidolgozott próbamunka és az elvégzett képzési modul alapján vizsgáljuk és értékeljük.

Vendégeink egyetértettek abban, hogy a tréneri- és belső oktatói audit mindenképp serkentő folyamat, és amellett, hogy mér és irányt mutat a fejlesztéshez, javítja a szakmai színvonalat és a szervezet működését. Az audit segít abban, hogy a vezető a vállalat céljainak megfelelő motivációval rendelkező tréner, oktatót alkalmazzon. Ugyanis az önéletrajz önmagában már nem garancia a gyakorlati tapasztalatra, így a személyes találkozások alkalmával a tréner kiválasztásában sokkal inkább a szimpátia a mérvadóbb. „Szellem és szerelem” kell mind a megrendelő, mind a szakember részéről ahhoz, hogy az audit célja ne direkt üzleti eredményesség, hanem az által fejlesztett készségekbe és kompetenciába való hosszú távú szakmai befektetés legyen.

A szakmai délutánon bemutatott prezentáció megtekinthető a www.europatrening.hu oldalon a *Programok*, azon belül a *Szakmai Programok* almenüben. Az elhangzott előadás anyagát kérésre szívesen elküldjük. Tréningprogramjainkkal, illetve a következő fórumunkkal kapcsolatban kérjük, forduljon hozzánk bizalommal, és keresse Varró Anna Veronika marketing asszisztenst a (30) 676 9844-es számon, vagy a marketing@europatrening.hu email címen.

Köszönjük figyelmét!
Szeretettel várjuk legközelebb is!