**Виды тренингов**

Единой и общепризнанной классификации тренингов не существует, деление можно проводить по различным основаниям, но можно выделить основные типы тренингов по критерию направленности воздействия и изменений — **навыковый, психотерапевтический, социально-психологический, бизнес-тренинг.**

**Навыковый тренинг**

**Навыковый тренинг** направлен на формирование и выработку определенного [навыка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%8B%D0%BA) (навыков). Большинство бизнес-тренингов включают в себя навыковые тренинги, например, тренинг переговоров, самопрезентации, техники продаж и др.

Навыковый тренинг может включать в себя следующие тренировки.

* физические:
	+ [силовая](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B3);
	+ [интервальная](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B8);
	+ [уличная (Street Workout)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Street_Workout);
	+ [фартлек](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BB%D0%B5%D0%BA);
* психологические:
	+ [аутогенная](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%83%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B0).
* специальные:
	+ [гипоксическая](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B8%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D1%81%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B0);
	+ [закаливание](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5).

**Психотерапевтический тренинг**

**Психотерапевтический тренинг** (более корректное название — психотерапевтическая группа) направлен на изменение в сознании. Изменение способа, которым человек воспринимает что реально, а что нет, изменение стереотипного способа поведения: как в эту яму больше не попадать; в сторону поддержки. Эти группы соотносятся с существующими направлениями [психотерапии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%8F) — [психодраматические](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0), [гештальт-группы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D1%88%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%82%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%8F), [группы телесно-ориентированной](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BD%D0%BE-%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%8F), танце-двигательной терапии и др.

**Социально-психологический тренинг**

**Социально-психологический тренинг** (СПТ)[[4]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B3#cite_note-4) занимает промежуточное положение, он направлен на изменения и в сознании, и в формировании навыков. СПТ зачастую направлен на смену социальных установок и развитие умений и опыта в области межличностного общения.

**Бизнес-тренинг**

**Бизнес-тренинг** (и его наиболее характерная разновидность, — корпоративный тренинг) — развитие навыков персонала для успешного выполнения **бизнес-задач**, повышения эффективности производственной деятельности, управленческих взаимодействий[[5]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B3#cite_note-5). Бизнес-тренинг это ёмкий и сложный процесс, затрагивающий все аспекты бизнеса (деятельности компании, организации), требующий системного подхода. В структуру бизнес-тренинга могут входить тренинги по продажам и обслуживанию клиентов, тренинги по формированию управленческих навыков, тренинги наставничества на рабочем месте, тренинги командообразования, тренинг тайм-менеджмента, тренинг по внедрению корпоративной культуры, все вышеперечисленные тренинги. Но, не один из перечисленных тренингов не является бизнес-тренингом в частности. Бизнес-тренинг — процесс, с системным подходом, позволяющий развивать одновременно знания, умения и навыки, необходимые для продуктивного существования бизнеса (деятельности компании, организации) в целом, а не отдельного процесса. Отсюда и название бизнес-тренинг.

**Бизнес-тренинги** могут разрабатываться и проводиться как корпоративным (внутренним) тренером, так и внешними специалистами. Однако, важно понимать, что бизнес-тренинг не ограничивается тренингом по продажам(sales-тренинг), а тренер по продажам(sales-тренер) отнюдь ещё не является бизнес-тренером. Тренинг по продажам это всего лишь возможная составляющая **бизнес-тренинга**.

**Бизнес-мастерская** — новейший вид бизнес-тренинга. Как и в бизнес-тренинге, в ней чередуются формы активности, от мини-лекции до деловых и ролевых игр. Существенное отличие — участники самостоятельно создают программу обучения во время мастерской, действуя в рамках темы, времени и опыта. Обязательными условиями успешного проведения бизнес-мастерской являются:

* Для 70 % участников опыт работы в любой сфере деятельности должен превышать три года.
* Бизнес-мастерская более чем на 70 % должна состоять из упражнений, деловых игр, кейсов.
* Основная роль бизнес-тренера — модерация.

Целью бизнес-мастерских является закрепление или переосмысление имеющихся знаний, а также отработка умений и навыков, необходимых в вопросах получения и приумножения прибыли.