

راهبری آموزشی

تعریف کلی راهبری آموزشی

آموزش در دوران کنونی با دهه های قبل بسیار فرق کرده است. حال دیگر یک معلم یا دبیر یا مربی متکلم وحده وجود ندارد تا یک سری اطلاعات را به یادگیرنده ای انتقال دهد. حالا آموزگاران در تمام مقاطع و کسب و کارها باید عمل استعداد یابی را انجام دهند. نقاط قوت و ضعف یادگیرنده طی فرآیندهای آزمونی و روانشناختی مشخص می شود. اینجاست که راهبر آموزشی وارد میدان می شود. **راهبر آموزشی** با تدریس استقلال به یادگیرنده این حس را القا می کند که روند **آموزش** باید به صورت خود به خود توسط خود فرد یادگیرنده انجام شود.

وظیفه راهبر آموزشی چیست؟

راهبر آموزشی باید به خواسته های یادگیرندگان گوش دهد و بر اساس تخصص خود آن ها را به سمت اهدافشان راهنمایی کند. اهداف یادگیرندگان توسط خود آنها تعیین می شود. البته با کمک و راهنمایی راهبر آموزشی. این اهداف می توانند کوتاه مدت و بلند مدت باشند. مثلاً هدف کار امروز این باشد که تا وقت ناهار یه مقاله مورد نظر انجام گیرد.

برای اینکه یادگیرنده به کارهای خود وفادار بماند باید سیستم تشویق و تنبیه به صورت منطقی و کارشناسانه انجام شود. یادگیرنده باید آگاه باشد که دارای مسئولیت است و برای انجام مسئولیت خود باید برنامه ریزی داشته، به خود وابسته باشد و در عین حال از درخواست کمک نهراسد.

نکته بسیار مهم در وظیفه **راهبر آموزشی** این است که عمل **راهبری** و آموزش را با سرگرمی و بازی ادغام کند. اینکه یادگیرنده در فضایی خشک و صرفاً سازمانی در روند آموزش قرار گیرد به احتمال بسیار زیاد علاقه ای به کار و در نهایت به هدف های خود و سازمان مطلوبش نخواهد داشت.

در واقع **راهبر آموزشی** به نوعی دوست یادگیرنده به حساب می آید. احساسات و عواطف نیز جزئی از روند آموزش و نتیجتاً روند کار می باشد. وظیفه اوست که به یادگیرنده آموزش دهد که به فرایند یادگیری خود آگاه باشد و از آن لذت ببرد تا به مسئولیت خود پایبند بوده و در رسیدن به هدف یا اهداف خود مصمم باشد. به طور کلی می توان گفت وظیفه **راهبر** رشد شخصی و سازمانی یادگیرنده، پرورش خصوصیت های احساسی و منطقی و تطبیق یادگیرنده با استانداردهای سازمانی می باشد.

چطور راهبری آموزشی به شما کمک می کند؟

زمانی که راهبر آموزشی شما را سوال باران می کند در واقع در حال واکاوری احساسات، شخصیت، ضعف، استعداد و توانایی های شماست. بیایید در مورد مبحث **فروش** صحبت کنیم. **راهبر آموزشی** شما را زیر نظر می گیرد. شمایی که یک **بازاریاب** هستید و می خواهید محصولی را بفروشید. اینکه چه روشی، چه لحنی و چه رویکردی را برای صحبت و **مذاکره** انتخاب می کنید بر عهده شماست، وظیفه **راهبر آموزشی** این است که به شما بگوید چطور روش، لحن و رویکردتان را به دست آورید. او کسی است که شما را می شناسد و می خواهد شما پیش رفت کنید، چون پیشرفت او در گروی پیش رفت شماست. مثلاً اینکه ندانید در برابر یک مشتری که تقاضاهای عجیبی از شما دارد چه پاسخی بدهید، **راهبر آموزشی** است که شما را در مسیر نگاه می دارد و مسیر درست را به شما نشان می دهد.

اما این راهبری آموزشی چطور عملیاتی می شود؟

راهبری آموزشی آمده است تا اوضاع کسب و کار را متحول کند. اگر شخصی وارد کاری می شود باید آموزش ببیند. معمولاً سیستم آموزش سازمان ها و شرکت ها در کشور ما کامل نیستند. سابقه نشان داده که یادگیری تخصصی در یک سازمان یا شرکت داخلی با روش های سنتی و بوروکراتیک نتیجه ای ندارد. **راهبر آموزشی** به شما می آموزد که چطور می توانید یک فرصت

شغلی مناسب بر اساس علاقه و تخصص دلخواه تان به دست آورید. مهم ترین بخش **راهبری آموزشی**، فرصت یادگرفتن و وجود شانس یکسان برای همه در به دست آوردن یک شغل جدید است. حالا بیایید راجع به تخصص خودمان بپردازیم. آموزش! **راهبری آموزشی** در حوزه آموزش فضای جدیدی است که فرصت های شغلی عالی و پردرآمدی ایجاد کرده است. حالا **بازاریاب** های ما می دانند که در آموزش امروز چه باید ها و نبایدهایی و چه چالش هایی وجود دارد. آموزش دیگر مانند گذشته نیست و فناوری اطلاعات و ارتباطات دریچه های جدیدی را به روی این حوزه باز کرده است. در دنیای دیجیتال امروز کشور ما و با ظهور پدیده کرونا، مدارس کشور با شرایط خو گرفته اند و اگر همگام با فناوری ها پیش نروند نمی توانند فعالیت کنند. ما به **بازاریاب** های خود می آموزیم که با داشتن نگاهی صحیح و منطقی و منطبق با شرایط روز کشور و جهان فرصت ها را شناسایی کنند و باعث رشد سطح کیفی و کمی سیستم آموزش کشور و همینطور درآمد خود باشند.

در این راستا دوره های **راهبری آموزشی** در **آکادمی کلاسه** زیر نظر مجموعه آموزشی دانش بنیان **کلاسه** شروع به کار کرده است. **بازاریاب** ها و مشاورین فروش این مجموعه با پشت سر گذاشتن دوره های تخصصی **راهبری آموزشی** می توانند به مشاورینی حرفه ای تبدیل شوند و هر کدام تیم فروش خود را تشکیل دهند و تحولی عظیم در سیستم آموزش کشور ایجاد کنند.