



РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

**ДАЙДЖЕСТ СТАТЕЙ И ИНТЕРВЬЮ С БИЗНЕС-ТРЕНЕРАМИ
ТРЕНИНГОВОГО АГЕНТСТВА «МАСТЕР-КЛАСС»**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2015

РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА. ДАЙДЖЕСТ СТАТЕЙ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ ТА «МАСТЕР-КЛАСС» Санкт-Петербург 2015

В 2015 году Тренинговому Агентству «Мастер-класс» и нашему сайту исполнилось 13 лет. За эти годы на страницах www.master-class.spb.ru было опубликовано множество статей бизнес-тренеров, посвящённых широкому спектру вопросов ведения бизнеса. В прошедшем году, помимо статей мы начали размещать на сайте серию интервью с нашими бизнес-тренерами. Полезного контента накопился значительный объём и вполне закономерно созрел замысел создать сборник самых ярких и актуальных материалов. Надеемся, что это электронное издание вызовет интерес у наших клиентов, коллег и всех, кто работает на территории бизнеса. Полезного чтения!

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Глава I. ИСКУССТВО УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ И ОРГАНИЗАЦИЕЙ	7
Профессиональные секреты эффективного руководства сотрудниками	8
Руководитель и мотивация сотрудника. Мифы и легенды	13
Руководитель как коуч: развитие команды	18
Проектный менеджмент — наука точная	27
Глава II. ПРОДУКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ	33
Собеседование в стиле «profy-style»	34
Современные проблемы и эффективные методы управления персоналом	38
Планируем обучение сотрудников. Как выбрать тренинговую компанию, форму обучения и многое другое	41
Глава III. СЕКРЕТЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ УСПЕШНЫХ СДЕЛОК	51
Метод СПИН: подробности от специалиста	52
Профилактика дебиторской задолженности на разных стадиях отношений с клиентом	57
Четыре основных проблемы в конкурентных продажах b2b и пути их решения	66
Грамотная типология клиентов в качестве ключа к успешным продажам	70
Глава IV. МАСТЕРСТВО ВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ	73
18 тактических приемов, используемых в переговорах	74
Метод влияния «аргументационный маятник»	81
Полный набор приемов распознавания лжи. Как не дать себя обмануть в переговорах	87

Глава V. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR – ТРИ КИТА ПРОДВИЖЕНИЯ	91
Конкурентная разведка как выгодная маркетинговая стратегия	92
Как продвигать компанию в условиях ограниченных ресурсов?	96
5 причин строить контент-маркетинг как партнерскую коммуникацию	102
Глава VI. СПЕЦИФИКА ПРОФЕССИИ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА	105
Тренинг для тренеров: повороты и подъёмы на пути к мастерству.....	106
три «связки ключей» от форта «успех» для бизнес-тренера.....	112
Глава VII. ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА	119
13 Мифов о тайм-менеджменте	120
Время и чувства	126
Как выжить в режиме многозадачности?	130
Витамины личностного роста. 15 заблуждений и 5 опровержений по поводу тренингов личной эффективности	133
ПРИЛОЖЕНИЕ	139



**Тренинговое Агентство
«Мастер-класс»**

(812) 611-11-06

(495) 981 63 92

mail@master-class.spb.ru

www.master-class.spb.ru

Санкт-Петербург,
улица Восстания,
дом 1, офис 43