

СПБ, УЛ. ВОССТАНИЯ, Д.1,
ОФ. 43



РАСПИСАНИЕ ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ

2023 ГОД



+7 (812) 611-11-06



MAIL@MASTER-CLASS.SPB.RU

Оглавление

Новинки 2023 года	3
Управленческая компетентность руководителя	5
Управление производством	12
Agile	15
Управление персоналом	17
Управление товарными запасами	21
Продажи B2B и B2G	22
Розничные продажи	29
Сервис и программа лояльности	31
Переговоры и коммуникации	32
Коммуникации в IT	35
Командообразование	37
Маркетинг, реклама, PR	37
Отраслевые тренинги	38
Стратегические сессии в организации	41
Тренинги для тренеров и коучей	41
Личная эффективность	43

Новинки 2023 года

3-4 мая

[ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»](#)

Управление исполнением – важнейший аспект современного менеджмента. Часто руководители сталкиваются с тем, что стратегические планы не подтверждаются результатами работы на оперативном уровне. Для повышения эффективности работы персонала необходимо управление исполнением, которое обеспечит высокую производительность труда, достижение поставленных целей, реализацию стратегии компании и получение наилучших результатов.

15-16 июля

[ТРЕНИНГ «БЫСТРАЯ ПЕРЕНАЛАДКА ОБОРУДОВАНИЯ \(SMED\)»](#)

В современных экономических условиях - гибкость в линейке производимой продукции и скорость ее выпуска является основным преимуществом предприятия. Эту задачу можно решить с помощью системы SMED. Наш тренинг поможет участникам отработать подходы к сокращению времени переналадки оборудования.

26-27 сентября

[ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА»](#)

Использование современных методов таких как Agile подход, Дизайн мышления, Бережливый StartUp для выработки нового видения продукта или услуги. Тренинг наполнен инструментами и в процессе его прохождения можно создать новый уникальный продукт.

28-29 сентября

[ТРЕНИНГ «KANBAN – МЕТОД ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТОКОМ ЗАДАЧ»](#)

В Agile-методах доминирует инкрементный подход, но это не значит, что гибкость не может быть присуща потоковым системам управления. Д. Андерсон описал фреймворк Kanban для гибкого управления задачами и проектами предприятия, используя философию Agile. Тренинг позволит понять через практику метод и разработать личный план внедрения Kanban в свою организацию.

25-26 марта

[ТРЕНИНГ «ИНТЕРВЬЮ ПОДБОР И УДЕРЖАНИЕ»](#)

Базовый тренинг для рекрутеров крупных компаний, а так же HRD. Тренинг раскрывает секреты продаж вакансии соискателю, а также технологии проведения бесед с сотрудником для предвосхищения увольнения. Тренинг одержит уникальные методы работы по удержанию перспективных работников от «эмоциональных жестов».

26-27 октября

[ТРЕНИНГ «AGILE – ГИБКОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»](#)

Изменчивость рынков, волатильность курса, нестабильность поставок. Это новая реальность, в которой нужно находить своего клиента, успешно решать возникающие затруднения, удерживать кадры, воспитывать «чемпионов» продаж. Однако, подготовленный и проактивный руководитель отдела продаж и использование Agile- методов помогут справиться с любыми вызовами BANI- мира.

7-8 декабря

ТРЕНИНГ «LEAN ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОМАНД»

На тренинге Вы познакомитесь с подходами, которые позволят повысить эффективность команды и получить лучший результат работы. В программе тренинга ценности философии Lean и их практическое применение в современных реалиях.

18-19 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ ТИМЛИДА»

Управление инженерами программистами – это особое искусство. Традиционный регулярный менеджмент работает плохо, при этом зачастую управление проходит в удаленном формате. Тренинг содержит в себе ключевые техники и рекомендации работы с командой и практические кейсы решения сложных задач.

2-3 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ИТ РЕШЕНИЙ»

Диджитализация бизнеса – это не только тренд, но и сложный проект сопряженный с целым рядом преград. Методы работы менеджеров проектов внедрения ИТ решений, включают в себя различные роли, технологии и специфические навыки. Тренинг включает в себя опыт работы мировых лидеров внедрения ИТ решений в бизнес.

11-12 мая

ТРЕНИНГ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ ВРАЧА И ПАЦИЕНТА»

Клиническая коммуникация – основа для создания доверия при оказании медицинских услуг и одна из важнейших составляющих успеха медицинской клиники. Как достичь доверия пациента на первой встрече. Как достичь высокого комплаенса и удовлетворенности пациента лечением. Как вести себя, когда пациент за одну консультацию хочет получить всю информацию о своем состоянии.

15-16 июля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ РЕШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Особенности работы с агро холдингами и фермерскими хозяйствами. Методы предложения инновационных методов хозяйствования и внедрение ИТ решений. Как инициировать финансирование и получить поддержку? Тренинг позволяет эффективно построить взаимодействие с агро сектором и продавать продукцию и услуги.

18-19 февраля

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ИТ»

В индустрии информационных технологий доминирует проектный подход. При этом производственный процесс становится хаотичным, но очень гибким. Неизбежным следствием гибкости становится генерация избыточных операций и потерь информации. Внедряя методы Lean manufacturing в ИТ, можно существенно снизить издержки и упростить процесс разработки и сопровождения продукта.

Управленческая компетентность руководителя

10-11 января

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ СОТРУДНИКОВ»

Работоспособность сотрудника напрямую зависит от умения руководителя активировать профессиональные мотивы. Навыки эффективной активизации внутреннего потенциала человека - это гарантия успешного менеджмента. Умение найти нужное слово или действие для того, чтобы вдохновить <уставшего> сотрудника, знание действий необходимых для поддержания мотивирующей атмосферы, и самое главное как их собирать людей в команду для высокой результативности.

21-22 января

ТРЕНИНГ «ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ КОМАНДЫ»

Кто такой лидер, как развить лидерские качества. Типы лидеров и как их распознать. Как оказывать влияние на группу. Создание работающей команды: от неорганизованной группы к команде высшего качества. Управление мотивацией команды. Трансформационное лидерство.

7-8 февраля

ТРЕНИНГ «ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

Как научиться понимать критерии финансового успеха компании и оценивать свое влияние на результаты деятельности компании? Как освоить и применять язык финансовых специалистов на том уровне, на котором принимает решения менеджер? Как оценивать финансовые цели и задачи предприятия на разных этапах развития, финансовое планирование, понимать основные принципы бюджетирования и многое другое?

7-8 февраля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»

Управление исполнением – важнейший аспект современного менеджмента. Часто руководители сталкиваются с тем, что стратегические планы не подтверждаются результатами работы на оперативном уровне. Для повышения эффективности работы персонала необходимо управление исполнением, которое обеспечит высокую производительность труда, достижение поставленных целей, реализацию стратегии компании и получение наилучших результатов.

25-26 февраля

ТРЕНИНГ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ БЕСЕДЫ»

Руководитель вынужден вести индивидуальные беседы с сотрудником на различные темы. От предоставления обратной связи до составления индивидуальных планов развития. Искусство продуктивной беседы как уверенный навык позволяет руководителю, экономя время управлять мотивацией команды и продуктивно оценивать текущую ситуацию.

28 февраля – 1 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет

руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

14-15 марта

ТРЕНИНГ «ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ»

Повседневная деятельность менеджера наполнена потоками информации и требует принятия немедленных и безошибочных решений. Данный тренинг позволит структурировать информацию, выявлять причины проблем и принимать обоснованные решения.

21-22 марта

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

В условиях жесткого рынка успех деятельности руководителя зависит не только от его интеллекта и опыта, но и от его способностей успешно взаимодействовать с другими людьми. Умение управлять своими и чужими эмоциями в бизнесе - важная составляющая в современном мире. Чем выше должность, чем больше задач приходится решать, чем выше нагрузка, тем больше общения с окружающими, тем чаще появляются стрессы. Развитие навыков эмоциональной компетенции поможет Вам "не перегорать" на работе, использовать внутренние ресурсы, понимать свои и чужие эмоции, уметь ими управлять и эффективно выстраивать отношения с клиентами и подчиненными, добиваясь хороших результатов в бизнесе.

25-26 марта

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННОЙ КОМАНДОЙ»

Программа построена на основополагающих принципах удаленного управления: единого, системного подхода к целям, задачам и корпоративной культуре организации, четкого определения полномочий и управленческих ресурсов руководителя, эффективной коммуникации, грамотного распределения и постановки задач, личной мотивации каждого сотрудника, методов эффективного промежуточного (оперативного) контроля, делегирования полномочий, общекомандных ценностей и норм.

30-31 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

4-5 апреля

ТРЕНИНГ «ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

Как научиться понимать критерии финансового успеха компании и оценивать свое влияние на результаты деятельности компании? Как освоить и применять язык финансовых специалистов на том уровне, на котором принимает решения менеджер? Как оценивать финансовые цели и задачи предприятия на разных этапах развития, финансовое планирование, понимать основные принципы бюджетирования и многое другое?

20-21 апреля

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

Медиация - это процесс переговоров, в котором медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих сторон соглашению, в результате выполнения которого стороны урегулируют конфликт между собой.

22-23 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

3-4 мая

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»

Управление исполнением – важнейший аспект современного менеджмента. Часто руководители сталкиваются с тем, что стратегические планы не подтверждаются результатами работы на оперативном уровне. Для повышения эффективности работы персонала необходимо управление исполнением, которое обеспечит высокую производительность труда, достижение поставленных целей, реализацию стратегии компании и получение наилучших результатов.

11-12 мая

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАСТАВНИЧЕСТВА»

Как организовать и провести быструю адаптацию нового сотрудника? Как заинтересовать сотрудника в получении информации? Как передавать собственный опыт максимально эффективно? Как проводить обучение на рабочем месте с минимальными затратами времени? Виды обучения и способы восприятия информации. Самые важные вопросы и самые эффективные технологии наставничества!

25-26 мая

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

7-8 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Этот тренинг предназначен для руководителей высшего и среднего звена, генеральных директоров, собственников бизнеса, руководителей службы персонала, менеджеров по персоналу, специалистов по кадрам. Для всех, кто занимается вопросами управления

персоналом в организации, а также планирует развивать свою карьеру в области HR. Тренинг будет полезен как для начинающих, так и для опытных руководителей.

8-9 июня

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

В условиях жесткого рынка успех деятельности руководителя зависит не только от его интеллекта и опыта, но и от его способностей успешно взаимодействовать с другими людьми. Умение управлять своими и чужими эмоциями в бизнесе - важная составляющая в современном мире. Чем выше должность, чем больше задач приходится решать, чем выше нагрузка, тем больше общения с окружающими, тем чаще появляются стрессы. Развитие навыков эмоциональной компетенции поможет Вам "не перегорать" на работе, использовать внутренние ресурсы, понимать свои и чужие эмоции, уметь ими управлять и эффективно выстраивать отношения с клиентами и подчиненными, добиваясь хороших результатов в бизнесе.

8-9 июня

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ РАБОТАЮЩЕЙ КОМАНДЫ»

Как подобрать нужный состав? Как поставить высокие цели? Как грамотно распределить роли? Как управлять мотивацией и продуктивностью команды? Как разрешать конфликты? Особенности коммуникации в команде. Межличностные отношения в команде. Что влияет на сплоченность?

28-29 июня

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчиненных? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

4-5 июля

ТРЕНИНГ «ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ КОМАНДЫ»

Кто такой лидер, как развить лидерские качества. Типы лидеров и как их распознать. Как оказывать влияние на группу. Создание работающей команды: от неорганизованной группы к команде высшего качества. Управление мотивацией команды. Трансформационное лидерство.

15-16 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ СОТРУДНИКОВ»

Работоспособность сотрудника напрямую зависит от умения руководителя активировать профессиональные мотивы. Навыки эффективной активизации внутреннего потенциала человека - это гарантия успешного менеджмента. Умение найти нужное слово или действие для того, чтобы вдохновить <уставшего> сотрудника, знание действий необходимых для поддержания мотивирующей атмосферы, и самое главное каких собирать людей в команду для высокой результативности.

25-26 июля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

29-30 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННОЙ КОМАНДОЙ»

Программа построена на основополагающих принципах удаленного управления: единого, системного подхода к целям, задачам и корпоративной культуре организации, четкого определения полномочий и управленческих ресурсов руководителя, эффективной коммуникации, грамотного распределения и постановки задач, личной мотивации каждого сотрудника, методов эффективного промежуточного (оперативного) контроля, делегирования полномочий, общекомандных ценностей и норм.

15-16 августа

ТРЕНИНГ «ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ»

Повседневная деятельность менеджера наполнена потоками информации и требует принятия немедленных и безошибочных решений. Данный тренинг позволит структурировать информацию, выявлять причины проблем и принимать обоснованные решения.

17-18 августа

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

Медиация - это процесс переговоров, в котором медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих сторон соглашению, в результате выполнения которого стороны урегулируют конфликт между собой.

29-30 августа

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

5-6 сентября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

В условиях жесткого рынка успех деятельности руководителя зависит не только от его интеллекта и опыта, но и от его способностей успешно взаимодействовать с другими людьми. Умение управлять своими и чужими эмоциями в бизнесе - важная составляющая в современном мире. Чем выше должность, чем больше задач приходится решать, чем выше

нагрузка, тем больше общения с окружающими, тем чаще появляются стрессы. Развитие навыков эмоциональной компетенции поможет Вам "не перегорать" на работе, использовать внутренние ресурсы, понимать свои и чужие эмоции, уметь ими управлять и эффективно выстраивать отношения с клиентами и подчиненными, добиваясь хороших результатов в бизнесе.

14-15 сентября

ТРЕНИНГ «НАВЫКИ РУКОВОДСТВА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Руководитель может добиваться высоких результатов благодаря применению специализированных умений. В начале своей карьеры руководитель сталкивается с целым рядом непривычных задач. Приходится пересматривать свой рабочий график, определять приоритеты. Но самое главное учиться работать с коллективом. Уметь организовать сотрудников, ставить им задачи профессионально и уметь контролировать исполнение поставленных задач. На тренинге "Навыки руководства для начинающих руководителей" вы сможете отработать типовые затруднения начинающего руководителя.

21-22 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

17-18 октября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ»

Большинство управленческих ошибок – результат неправильных коммуникаций, а также непонимание законов коммуникационных потоков. Современные руководители должны уметь четко координировать приоритеты в работе с подчиненными и совместные действия с бизнес-партнерами. Профессиональное умение, находить общие цели и выстраивать партнерские взаимоотношения — это важнейшие стороны компетентной управленческой коммуникации и основное умение современного руководителя.

19-20 октября

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

Медиация - это процесс переговоров, в котором медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих сторон соглашению, в результате выполнения которого стороны урегулируют конфликт между собой.

26-27 октября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет

руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

4-5 ноября

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАСТАВНИЧЕСТВА»

Как организовать и провести быструю адаптацию нового сотрудника? Как заинтересовать сотрудника в получении информации? Как передавать собственный опыт максимально эффективно? Как проводить обучение на рабочем месте с минимальными затратами времени? Виды обучения и способы восприятия информации. Самые важные вопросы и самые эффективные технологии наставничества!

11-12 ноября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

В условиях жесткого рынка успех деятельности руководителя зависит не только от его интеллекта и опыта, но и от его способностей успешно взаимодействовать с другими людьми. Умение управлять своими и чужими эмоциями в бизнесе - важная составляющая в современном мире. Чем выше должность, чем больше задач приходится решать, чем выше нагрузка, тем больше общения с окружающими, тем чаще появляются стрессы. Развитие навыков эмоциональной компетенции поможет Вам "не перегорать" на работе, использовать внутренние ресурсы, понимать свои и чужие эмоции, уметь ими управлять и эффективно выстраивать отношения с клиентами и подчиненными, добиваясь хороших результатов в бизнесе.

23-24 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

Чем - должен, а чем - не должен заниматься руководитель? Как подобрать лучший стиль руководства под ситуацию и сотрудника? Как ставить задачи так, чтобы результат радовал? Как "бодрить" сотрудников? Каких сотрудников нужно мотивировать, а каких - нет? Как сделать так, чтобы сотрудники работали и в отсутствие руководителя? Как усилить авторитет руководителя? Как не делать работу за подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

29-30 ноября

ТРЕНИНГ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ БЕСЕДЫ»

Руководитель вынужден вести индивидуальные беседы с сотрудником на различные темы. От предоставления обратной связи до составления индивидуальных планов развития. Искусство продуктивной беседы как уверенный навык позволяет руководителю, экономя время управлять мотивацией команды и продуктивно оценивать текущую ситуацию.

5-6 декабря

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ РАБОТАЮЩЕЙ КОМАНДЫ»

Как подобрать нужный состав? Как поставить высокие цели? Как грамотно распределить роли? Как управлять мотивацией и продуктивностью команды? Как разрешать конфликты? Особенности коммуникации в команде. Межличностные отношения в команде. Что влияет на сплоченность?

7-8 декабря

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

Медиация - это процесс переговоров, в котором медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих сторон соглашению, в результате выполнения которого стороны урегулируют конфликт между собой.

19-20 декабря

ТРЕНИНГ «НАВЫКИ РУКОВОДСТВА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Руководитель может добиваться высоких результатов благодаря применению специализированных умений. В начале своей карьеры руководитель сталкивается с целым рядом непривычных задач. Приходится пересматривать свой рабочий график, определять приоритеты. Но самое главное учиться работать с коллективом. Уметь организовать сотрудников, ставить им задачи профессионально и уметь контролировать исполнение поставленных задач. На тренинге "Навыки руководства для начинающих руководителей" вы сможете отработать типовые затруднения начинающего руководителя.

Управление производством

10-11 января

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ»

Ежедневно руководители сталкиваются с проблемами организации внутренней работы подразделения, создания условий эффективного взаимодействия сотрудников с другими структурными подразделениями, оценки эффективности работы подразделения. По оценкам специалистов каждый успешный руководитель ориентирован на эффективную организацию работы подразделения/ отдела. Как оценить эффективность деятельности подразделения? Как быть уверенным в том, что сотрудники подразделения настроены на достижение целевых установок? Этот тренинг позволит сформировать систему оценки эффективности деятельности подразделения и ответить на выше поставленные вопросы.

24-25 января

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

Руководители на местах: в производственных бригадах, на стройке, ремонтных цехах, традиционно управляют персоналом при помощи крепких слов и «какой-то матери». Однако, на производство стали приходить молодые специалисты и в целом их уровень квалификации становится все более высоким. Мастера участка – это руководители и их навыки должны быть на уровне соответствия стандартам ISO, и учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

18-19 февраля

ТРЕНИНГ «РЕШЕНИЕ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРОБЛЕМ»

В работе на производстве, а также в проектной деятельности зачастую появляются форс-мажорные ситуации. Большинство из таких проблем решаются спонтанно и без анализа последствий. Тренинг развивает навык адекватного реагирования в нестандартных ситуациях.

16-17 марта

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Множество предприятий производят одну и ту же продукцию в одном и том же секторе рынка, но вот результаты у всех разные. У некоторых производителей качество продукта выше, а себестоимость меньше, чем у конкурентов, хотя стартовые позиции у них схожи. Как при прочих равных условиях компания может стать лидером рынка?

25-26 апреля

ТРЕНИНГ «ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В КОМПАНИИ»

Место ОТК в структуре современного предприятия и его функционирование. Сертификация продукции – значение, виды, преимущества. ОТК на всех этапах освоения новых видов продукции. Контроль качества продукции. Статистические методы контроля. Бережливое производство на предприятии. Работа с браком и жалобами. Стандарт ИСО 9001:2015.

16-17 мая

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

Руководители на местах: в производственных бригадах, на стройке, ремонтных цехах, традиционно управляют персоналом при помощи крепких слов и «какой-то матери». Однако, на производство стали приходить молодые специалисты и в целом их уровень квалификации становится все более высоким. Мастера участка – это руководители и их навыки должны быть на уровне соответствия стандартам ISO, и учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

15-16 июля

ТРЕНИНГ «БЫСТРАЯ ПЕРЕНАЛАДКА ОБОРУДОВАНИЯ (SMED)»

В современных экономических условиях - гибкость в линейке производимой продукции и скорость ее выпуска является основным преимуществом предприятия. Эту задачу можно решить с помощью системы SMED. Наш тренинг поможет участникам отработать подходы к сокращению времени переналадки оборудования.

5-6 сентября

ТРЕНИНГ «ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

Тренинг основан на рекомендациях стандарта Института Управления Проектами PMI (Project Management Institute) PMBOKR Guide, 5th Edition, включающего системное изложение основных понятий и процессов управления проектами. Обучение на тренинге позволит сформировать или повысить эффективность корпоративной системы подготовки, планирования, выполнения, завершения и контроля управления проектами. Особое внимание в программе уделяется дискуссиям, в ходе которых участники смогут обменяться мнениями и профессиональным опытом, а также получить экспертные рекомендации тренера.

7-8 сентября

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ»

Ежедневно руководители сталкиваются с проблемами организации внутренней работы подразделения, создания условий эффективного взаимодействия сотрудников с другими структурными подразделениями, оценки эффективности работы подразделения. По оценкам

специалистов каждый успешный руководитель ориентирован на эффективную организацию работы подразделения/ отдела. Как оценить эффективность деятельности подразделения? Как быть уверенным в том, что сотрудники подразделения настроены на достижение целевых установок? Этот тренинг позволит сформировать систему оценки эффективности деятельности подразделения и ответить на выше поставленные вопросы.

14-15 октября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ»

В настоящее время бизнес подвержен множеству различных рисков и работает в условиях неопределенности. Сделать риски управляемыми поможет применение технологий управления рисками, представленных на нашем тренинге. Данные технологии направлены на предотвращение негативных событий и привлечение в компании дополнительных возможностей.

Применение риск-ориентированных решений позволит направить усилия руководителей и менеджеров на повышение уровня корпоративного управления, снизить влияние рисков на результаты деятельности, что позволит компании не только повысить уровень репутации, конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности, но и обеспечить рост её рыночной стоимости.

21-22 октября

ТРЕНИНГ «TPM – ВСЕОБЩИЙ УХОД ЗА ОБОРУДОВАНИЕМ»

TPM (Total Productive Maintenance) как часть системы бережливого производства. Основные принципы TPM. Виды потерь и воздействие на них, показатели, связанные с эксплуатацией оборудования, методики подсчёта. Инструменты TPM. Автономное обслуживание. Особенности внедрения системы TPM, основные фазы её построения. Информационные технологии на службе TPM. Критические факторы успеха при внедрении TPM.

9-10 ноября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Множество предприятий производят одну и ту же продукцию в одном и том же секторе рынка, но вот результаты у всех разные. У некоторых производителей качество продукта выше, а себестоимость меньше, чем у конкурентов, хотя стартовые позиции у них схожи. Как при прочих равных условиях компания может стать лидером рынка?

28-29 ноября

ТРЕНИНГ «РЕШЕНИЕ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРОБЛЕМ»

В работе на производстве, а также в проектной деятельности зачастую появляются форс-мажорные ситуации. Большинство из таких проблем решаются спонтанно и без анализа последствий. Тренинг развивает навык адекватного реагирования в нестандартных ситуациях.

Agile

14-15 января

[ТРЕНИНГ «ОКР ГИБКОЕ УПРАВЛЕНИЕ»](#)

Руководители компаний, подразделений часто сталкиваются с такой проблемой, когда на стратегических сессиях формулируются привлекательные цели, намечается план изменений, но на уровне исполнения рутинные повседневные задачи настолько поглощают сотрудников, что стратегические планы так и остаются декларациями на бумаге. Для того, чтобы реализовывать выбранную стратегию, необходима система управления, позволяющая всем подразделениям компании сфокусированно, согласованно и гибко двигаться к ясным и амбициозным целям. Внедрению такого подхода посвящен данный тренинг.

16-17 февраля

[ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»](#)

Как выбрать между классическими и гибкими методами управления проектом. Общий язык, принятый в гибких методиках. Итеративные методы управления. Жизненные циклы управления проектом. "Зонтик" Agile: ценности и методы. Фреймворк Scrum: умение работать внутри фреймворка Scrum, проводить необходимые процедуры и церемонии, создавать и отслеживать необходимые артефакты.

28-29 марта

[ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА»](#)

Использование современных методов таких как Agile подход, Дизайн мышления, Бережливый StartUp для выработки нового видения продукта или услуги. Тренинг наполнен инструментами и в процессе его прохождения можно создать новый уникальный продукт.

18-19 мая

[ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»](#)

Как выбрать между классическими и гибкими методами управления проектом. Общий язык, принятый в гибких методиках. Итеративные методы управления. Жизненные циклы управления проектом. "Зонтик" Agile: ценности и методы. Фреймворк Scrum: умение работать внутри фреймворка Scrum, проводить необходимые процедуры и церемонии, создавать и отслеживать необходимые артефакты.

13-14 июня

[ТРЕНИНГ «НАВЫКИ SCRUM-МАСТЕРА»](#)

Теория Agile и принципы Scrum. Scrum-мастер и Product Owner. Спринты и диаграммы проекта, совещания, управление ролями в проекте, использование журналов. Способы эффективной работы (frame work): беседы, встречи, информирование. Backlog доска, организация обсуждения и обратной связи от участников, брифинг, принцип <дятла>. Scrum-мастер на совещании: раздаточные материалы, динамика обсуждения, способы взаимодействия с участниками. Мотивирующая речь Scrum-мастера и конструктивная критика. Работа со сложными сотрудниками, контроль и управление групповой динамикой.

26-27 сентября

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА»

Использование современных методов таких как Agile подход, Дизайн мышления, Бережливый StartUp для выработки нового видения продукта или услуги. Тренинг наполнен инструментами и в процессе его прохождения можно создать новый уникальный продукт.

28-29 сентября

ТРЕНИНГ «KANBAN – МЕТОД ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТОКОМ ЗАДАЧ»

В Agile-методах доминирует инкрементный подход, но это не значит, что гибкость не может быть присуща потоковым системам управления. Д. Андерсон описал фреймворк Kanban для гибкого управления задачами и проектами предприятия, используя философию Agile. Тренинг позволит понять через практику метод и разработать личный план внедрения Kanban в свою организацию.

7-8-9 октября

ТРЕНИНГ «AGILE-КОУЧ»

В Agile методологиях более 50 инструментов и подходов и каждый из них имеет свои преимущества. Когда мы внедряли Agile, то выбирали методом проб и ошибок. При этом сделав больше ошибок чем проб. Это отличный опыт, но не все хотят его повторять. Если вы уже внедрили Agile или хотите стать инициатором Agile трансформации, то для вас открыта новая профессия Agile coach – мастер трансформации. Приходите на обучение, чтобы ускорять процессы и делать компании более гибкими и ориентированными на пользователей.

24-25 октября

ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Как выбрать между классическими и гибкими методами управления проектом. Общий язык, принятый в гибких методиках. Итеративные методы управления. Жизненные циклы управления проектом. "Зонтик" Agile: ценности и методы. Фреймворк Scrum: умение работать внутри фреймворка Scrum, проводить необходимые процедуры и церемонии, создавать и отслеживать необходимые артефакты.

2-3 ноября

ТРЕНИНГ «НАВЫКИ SCRUM-МАСТЕРА»

Теория Agile и принципы Scrum. Scrum-мастер и Product Owner. Спринты и диаграммы проекта, совещания, управление ролями в проекте, использование журналов. Способы эффективной работы (frame work): беседы, встречи, информирование. Backlog доска, организация обсуждения и обратной связи от участников, брифинг, принцип <дятла>. Scrum-мастер на совещании: раздаточные материалы, динамика обсуждения, способы взаимодействия с участниками. Мотивирующая речь Scrum-мастера и конструктивная критика. Работа со сложными сотрудниками, контроль и управление групповой динамикой.

14-15 декабря

ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Как выбрать между классическими и гибкими методами управления проектом. Общий язык, принятый в гибких методиках. Итеративные методы управления. Жизненные циклы управления проектом. "Зонтик" Agile: ценности и методы. Фреймворк Scrum: умение работать внутри фреймворка Scrum, проводить необходимые процедуры и церемонии, создавать и отслеживать необходимые артефакты.

Управление персоналом

17-18 января

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ СОТРУДНИКОВ»

Часто перед HR-специалистом стоит задача составить план обучения персонала. Как подойти к этому вопросу? Из каких соображений верстать этот план? Как определить потребность в обучении, в необходимом и достаточном его количестве и качестве? Кто должен его проводить и как оценить результат? Участники составят проект плана обучения для своей компании.

19-20 января

ТРЕНИНГ «СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ С ПОЗИЦИИ HR-СПЕЦИАЛИСТА»

На тренинге отрабатываются эффективные инструменты работы с персоналом на основных направлениях: подбор, адаптация, обучение, оценка, развитие, мотивация персонала, развитие корпоративной культуры. Тренинг даст понимание целой картины и возможностей стратегических изменений в управлении персоналом.

10 февраля

ТРЕНИНГ «СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В КОМПАНИИ: ОРГАНИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Еще несколько лет назад внедрение системы дистанционного обучения (СДО) в компании было скорее новаторством или модной прихотью руководства. Сегодня не стоит вопрос «внедрять или не внедрять СДО?». Вопрос звучит иначе – «Как внедрить СДО, чтобы получать от системы максимум отдачи для бизнеса?» Семинар освещает самые актуальные темы, связанные с установкой, продвижением и оценкой СДО.

16-17 февраля

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИЯ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИЮ»

Как эффективно организовать работу по подбору персонала. Что является основой успешного выбора кандидатов. Какие пути поиска кандидатов использовать повседневно и в сложных ситуациях. Как эффективно подготовиться к собеседованию. Что такое «Кейсы» и «Задачи» и как их грамотно использовать. Как сделать правильный и уверенный выбор «своего» кандидата. Пошаговая инструкция для поиска нужных людей.

10-11-12 марта

ТРЕНИНГ «HR BUSINESS-PARTNER. ПЕРСОНАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС»

HR business-partner - это тренд последних лет. Современные HR-директора все больше и больше привлекаются к стратегическому планированию и оказывают непосредственное влияние на бизнес-показатели предприятий. Однако, при переходе специалиста по работе с персоналом в новый статус появляется недостаток навыков стратегического планирования и принятия управленческих решений в долгосрочной перспективе. Именно этот пробел можно заполнить, посетив тренинг "HR business-partner. Персонал как стратегический ресурс".

16 марта

ТРЕНИНГ «ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ»

Модель компетенций как эффективный инструмент подбора, оценки и развития персонала. Интервью по компетенциям: основные принципы, как правильно подготовить и провести.

Создание вопросов и интерпретация ответов. Обработка результатов и составление отчёта. Вопросы к наиболее популярным компетенциям и ключ к интерпретации ответов на них. Другие особенности метода.

25-26 марта

ТРЕНИНГ «ИНТЕРВЬЮ ПОДБОР И УДЕРЖАНИЕ»

Базовый тренинг для рекрутеров крупных компаний, а так же HRD. Тренинг раскрывает секреты продаж вакансии соискателю, а также технологии проведения бесед с сотрудником для предвосхищения увольнения. Тренинг одержит уникальные методы работы по удержанию перспективных работников от «эмоциональных жестов».

13-14 апреля

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА: ГИД ПО МЕТОДИКАМ»

Базовый тренинг по организации процесса оценки персонала. Тренинг построен по принципу workshop (мастерская), на нем каждый будет иметь возможность построить систему оценки сотрудников своей компании и под особенности своего бизнеса.

5 мая

ТРЕНИНГ «СПИРАЛЬНАЯ ДИНАМИКА И HR-ПРОЦЕССЫ»

Спиральная динамика и корпоративная культура. Уровни мышления. Развитие организации и стратегическое управление. Изучение теории с практической стороны для применения в работе и создание метрик анализа.

18-19 мая

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДБОР, МОТИВАЦИЯ И АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА»

Как избежать типичных ошибок при подборе персонала? Как организовать подбор так, чтобы пришли лучшие сотрудники? Как выяснить тип мотивации сотрудника и как с этим работать? Техники проведения собеседования и проверок. Адаптация нового сотрудника. Наставничество.

14 июня

ТРЕНИНГ «МАТЕРИАЛЬНАЯ И НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ»

Вопросы мотивации неизменно вызывают высокий интерес у руководителей, т.к. мотивированные сотрудники хорошо работают, ответственные, самостоятельны, не требуют больших денег за работу и не нуждаются в постоянном контроле. Возможности материальной и нематериальной мотивации. Умение мотивировать как могущественный инструмент в руках руководителя. Особенности построения корпоративной системы мотивации. Материальная мотивация: построение эффективной системы оплаты труда.

16 июня

ТРЕНИНГ «HR-БРЕНДИНГ В КОМПАНИИ. СОЗДАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ»

Что такое HR-брендинг и зачем он нужен? Как создать и внедрить HR-бренд. Встраиваем HR-брендинг в сложившуюся систему управления персоналом. HR-бренд: внешний и внутренний, их развитие и взаимосвязь. PR - кампания внешнего HR-бренда работодателя. Типичные ошибки и оценка экономической эффективности HR-брендинга.

27-28 июня

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КАДРОВ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ»

Социальный рекрутинг: актуальность, тренды и ошибки в реализации. Специфика работы с разными социальными сетями. Показатели результативности социального рекрутинга. Стратегия работы с социальными сетями при поиске кадров. Подбор контента и вовлечение аудитории. Креативные способы привлечения кандидатов. Инструменты и ресурсы для развития социального рекрутинга.

30 июня

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

Как подготовить идеальное собеседование? Как правильно задавать вопросы и что надо слышать в ответах? Проверка кандидата – от результативности до мотивации. Как действовать в нестандартных ситуациях, как отказать соискателю, как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования, как их избежать.

6-7 июля

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИЯ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИЮ»

Как эффективно организовать работу по подбору персонала. Что является основой успешного выбора кандидатов. Какие пути поиска кандидатов использовать повседневно и в сложных ситуациях. Как эффективно подготовиться к собеседованию. Что такое «Кейсы» и «Задачи» и как их грамотно использовать. Как сделать правильный и уверенный выбор «своего» кандидата. Пошаговая инструкция для поиска нужных людей.

21-22-23 июля

ТРЕНИНГ «HR BUSINESS-PARTNER. ПЕРСОНАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС»

HR business-partner - это тренд последних лет. Современные HR-директора все больше и больше привлекаются к стратегическому планированию и оказывают непосредственное влияние на бизнес-показатели предприятий. Однако, при переходе специалиста по работе с персоналом в новый статус появляется недостаток навыков стратегического планирования и принятия управленческих решений в долгосрочной перспективе. Именно этот пробел можно заполнить, посетив тренинг "HR business-partner. Персонал как стратегический ресурс".

27-28 июля

ТРЕНИНГ «АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ»

Что такое ассесмент-центр и как его проводить? Процесс описания компетенций и индикаторов. Методы оценки, анализ полученных данных и создание отчетов. Как готовить наблюдателей. Обратная связь по итогам ассесмент-центра - для заказчика и для оцениваемого.

17-18 августа

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ СОТРУДНИКОВ»

Часто перед HR-специалистом стоит задача составить план обучения персонала. Как подойти к этому вопросу? Из каких соображений верстать этот план? Как определить потребность в обучении, в необходимом и достаточном его количестве и качестве? Кто должен его проводить и как оценить результат? Участники составят проект плана обучения для своей компании.

14-15 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДБОР, МОТИВАЦИЯ И АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА»

Как избежать типичных ошибок при подборе персонала? Как организовать подбор так, чтобы пришли лучшие сотрудники? Как выяснить тип мотивации сотрудника и как с этим работать? Техники проведения собеседования и проверок. Адаптация нового сотрудника. Наставничество.

28-29 сентября

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА: ГИД ПО МЕТОДИКАМ»

Базовый тренинг по организации процесса оценки персонала. Тренинг построен по принципу workshop (мастерская), на нем каждый будет иметь возможность построить систему оценки сотрудников своей компании и под особенности своего бизнеса.

7-8 октября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КАДРОВ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ»

Социальный рекрутинг: актуальность, тренды и ошибки в реализации. Специфика работы с разными социальными сетями. Показатели результативности социального рекрутинга. Стратегия работы с социальными сетями при поиске кадров. Подбор контента и вовлечение аудитории. Креативные способы привлечения кандидатов. Инструменты и ресурсы для развития социального рекрутинга.

19 октября

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

Как подготовить идеальное собеседование? Как правильно задавать вопросы и что надо слышать в ответах? Проверка кандидата – от результативности до мотивации. Как действовать в нестандартных ситуациях, как отказать соискателю, как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования, как их избежать.

16-17 ноября

ТРЕНИНГ «АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ»

Что такое ассесмент-центр и как его проводить? Процесс описания компетенций и индикаторов. Методы оценки, анализ полученных данных и создание отчетов. Как готовить наблюдателей. Обратная связь по итогам ассесмент-центра - для заказчика и для оцениваемого.

22 декабря

ТРЕНИНГ «ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ»

Модель компетенций как эффективный инструмент подбора, оценки и развития персонала. Интервью по компетенциям: основные принципы, как правильно подготовить и провести. Создание вопросов и интерпретация ответов. Обработка результатов и составление отчета. Вопросы к наиболее популярным компетенциям и ключ к интерпретации ответов на них. Другие особенности метода.

Управление товарными запасами

12-13 января

[ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»](#)

Основные принципы успешной работы закупщика. Оптимизация складских остатков, расчет точки запаса. Как грамотно работать с поставщиками? Эффективные переговоры с поставщиком: подготовка, сценарии, техники; 10 методов переговорного прессинга. Битва за цену: 5 инструментов отжима цены у поставщика. О Федеральном законе №223 и №44. Формы и способы проведения тендеров. Расчет рейтинга поставщиков.

16-17 февраля

[ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»](#)

Этот тренинг изучает приемы и методы, которые лежат в основе управления закупками на предприятиях – лидерах мировой промышленной индустрии. Использование инструментов, изучаемых в данном тренинге, позволяет при минимальном количестве ресурсов получать выгодные условия независимо от объема закупки. При этом вы отказываетесь от непрофессионального подхода с манипуляциями и «отжиманием» поставщиков, выстраивая здоровые долгосрочные отношения.

22-23 апреля

[ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ VS ЗАКУПКИ: ВЗГЛЯД ЗАКУПЩИКА НА ПРОДАЖИ И ВЗГЛЯД МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ НА ЗАКУПКИ»](#)

Данный тренинг разработан для специалистов, уже имеющих опыт в продажах. Основные задачи тренинга – это взглянуть на процесс продажи со стороны заказчика, повышение уровня профессионализма сотрудников, увеличение объемов продаж, рост маржинального дохода с каждой сделки. В программе тренинга даны инструменты и алгоритмы для увеличения эффективности менеджеров в условиях конкурентных продаж.

4-5 мая

[ТРЕНИНГ «МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗАКУПОК»](#)

Долгосрочные прорывные стратегии в закупочных категориях. Практики и методы работы закупок на производственных предприятиях с мировым именем. Управление закупочной категорией. Управление поставщиками. Типы поставщиков и работа с ними. Внешний и внутренний контекст закупочной категории. Маркетинговый инструмент PESTEL и 5 сил. 20 факторов для повышения эффективности поставок.

22-23 августа

[ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»](#)

Основные принципы успешной работы закупщика. Оптимизация складских остатков, расчет точки запаса. Как грамотно работать с поставщиками? Эффективные переговоры с поставщиком: подготовка, сценарии, техники; 10 методов переговорного прессинга. Битва за цену: 5 инструментов отжима цены у поставщика. О Федеральном законе №223 и №44. Формы и способы проведения тендеров. Расчет рейтинга поставщиков.

3-4 октября

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЕ ЗАКУПКИ – СТРАТЕГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЙ»

В этом тренинге мы изучаем профессиональный подход к закупкам, используемый лидерами производственной индустрии. Этот подход позволяет без излишнего давления и манипуляций получать стабильные закупки на выгодных условиях и при этом затрачивать минимальное количество ресурсов.

Продажи B2B и B2G

19-20 января

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ СЕТЕВЫМ КЛИЕНТАМ»

Существуют продажи, ориентированные на масштабные проекты, в которых присутствует большое количество заинтересованных сторон: инвесторы, государство, проектная организация, подрядчик, поставщик и др. Такие продажи имеют характерные особенности и уникальную технологию проведения сделки. Этот тренинг объединил в себе опыт проектных продаж со стороны поставщика и со стороны подрядной организации.

26-27 января

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

28-29-30 января

ТРЕНИНГ «AGILE – ГИБКОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

Изменчивость рынков, волатильность курса, нестабильность поставок. Это новая реальность, в которой нужно находить своего клиента, успешно решать возникающие затруднения, удерживать кадры, воспитывать «чемпионов» продаж. Однако, подготовленный и проактивный руководитель отдела продаж и использование Agile- методов помогут справиться с любыми вызовами BANI- мира.

2-3 февраля

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ»

Данный тренинг посвящён организации продаж через создание или более эффективное использование партнерской сети. Выбор непрямых (партнерских) продаж для данного производителя/поставщика, использование оптимального подхода к построению партнерской сети, технология эффективной работы с партнерами и путей их развития, виды поддержки партнеров, изучение потенциальных конфликтных ситуаций и пути их предотвращения или разрешения.

2-3 февраля

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

Алгоритмы общения по телефону. Продажи на входящих и исходящих звонках. Как "рисовать картинку" по телефону. Как беречь время. Как успокаивать и убеждать, не видя собеседника. Этика телефонного общения. Голос как инструмент влияния на клиента. Слушать и слышать - в чем разница. Как повысить эффективность разговора. Типы проблемных клиентов и особенности работы с ними. Возражения и жалобы, как с ними работать по телефону.

9-10 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ДЛЯ ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

Секреты профессионального мастерства для опытных менеджеров. Углубление знаний по работе на основных этапах продаж: потенциал клиентской базы, тонкости процесса вступления в контакт, приёмы выяснения потребностей, секреты презентации, преодоление возражений, грамотное завершение любой сделки. О скидках – как, когда и кому делать скидки? Как бороться с манипуляциями клиента? Как правильно возвращать долги? Стресс-менеджмент для продавца.

17 февраля

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. КАК ПОЛУЧАТЬ ДОЛГИ, СОХРАНЯЯ ОТНОШЕНИЯ»

Как превратить тягостную обязанность по получению долга в интересную игру с понятным набором правил? Получение долгов с сохранением отношений. Чего нельзя говорить и делать при получении долга, и как не допускать возникновения задолженности.

28 февраля - 1 марта

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

9-10 марта

ТРЕНИНГ «ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ»

Существуют продажи, ориентированные на масштабные проекты, в которых присутствует большое количество заинтересованных сторон: инвесторы, государство, проектная организация, подрядчик, поставщик и др. Такие продажи имеют характерные особенности и уникальную технологию проведения сделки. Этот тренинг объединил в себе опыт проектных продаж со стороны поставщика и со стороны подрядной организации.

30-31 марта

ТРЕНИНГ «ПРО АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

6-7 апреля

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

Алгоритмы общения по телефону. Продажи на входящих и исходящих звонках. Как "рисовать картинку" по телефону. Как беречь время. Как успокаивать и убеждать, не видя собеседника. Этика телефонного общения. Голос как инструмент влияния на клиента. Слушать и слышать - в чем разница. Как повысить эффективность разговора. Типы проблемных клиентов и особенности работы с ними. Возражения и жалобы, как с ними работать по телефону.

13-14 апреля

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ БОЛЬШИХ ПРОДАЖ В2В»

Огромное количество компаний занимается продажами в сфере В2В (бизнес для бизнеса). Естественно, что конкурентная борьба за ключевых клиентов постоянно обостряется. Как выжить в этой сложной ситуации, да ещё в сегменте Больших продаж - крупных, долгосрочных продаж, в ходе которых клиента невозможно сразу убедить в выгоде приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

27-28 апреля

ТРЕНИНГ «ПРО АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

23-24 мая

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ДЛЯ ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

Секреты профессионального мастерства для опытных менеджеров. Углубление знаний по работе на основных этапах продаж: потенциал клиентской базы, тонкости процесса вступления в контакт, приёмы выяснения потребностей, секреты презентации, преодоление возражений, грамотное завершение любой сделки. О скидках – как, когда и кому делать

скидки? Как бороться с манипуляциями клиента? Как правильно возвращать долги? Стресс-менеджмент для продавца.

30-31 мая

ТРЕНИНГ «ПРО АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

31 мая

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. КАК ПОЛУЧАТЬ ДОЛГИ, СОХРАНЯЯ ОТНОШЕНИЯ»

Как превратить тягостную обязанность по получению долга в интересную игру с понятным набором правил? Получение долгов с сохранением отношений. Чего нельзя говорить и делать при получении долга, и как не допускать возникновения задолженности.

22-23 июня

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

Как создать результативную команду сотрудников отдела продаж? Целевой объем продаж: сколько продавать, кому, кто это делает и как? Как ставить выполнимые планы и выполнять поставленные цели? Управление отделом продаж: мотивация сотрудников, техника оценки рисков, контроля и обратной связи. Возможные ошибки управления отделом продаж и пути их решения.

30 июня – 1 июля

ТРЕНИНГ «ПРО АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

6-7 июля

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

Алгоритмы общения по телефону. Продажи на входящих и исходящих звонках. Как "рисовать картинку" по телефону. Как беречь время. Как успокаивать и убеждать, не видя собеседника. Этика телефонного общения. Голос как инструмент влияния на клиента. Слушать и слышать - в чем разница. Как повысить эффективность разговора. Типы проблемных клиентов и особенности работы с ними. Возражения и жалобы, как с ними работать по телефону.

14 июля

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. КАК ПОЛУЧАТЬ ДОЛГИ, СОХРАНЯЯ ОТНОШЕНИЯ»

Как превратить тягостную обязанность по получению долга в интересную игру с понятным набором правил? Получение долгов с сохранением отношений. Чего нельзя говорить и делать при получении долга, и как не допускать возникновения задолженности.

20-21 июля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ДЛЯ ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

Секреты профессионального мастерства для опытных менеджеров. Углубление знаний по работе на основных этапах продаж: потенциал клиентской базы, тонкости процесса вступления в контакт, приёмы выяснения потребностей, секреты презентации, преодоление возражений, грамотное завершение любой сделки. О скидках – как, когда и кому делать скидки? Как бороться с манипуляциями клиента? Как правильно возвращать долги? Стресс-менеджмент для продавца.

27-28 июля

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

3-4 августа

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ БОЛЬШИХ ПРОДАЖ B2B»

Огромное количество компаний занимается продажами в сфере B2B (бизнес для бизнеса). Естественно, что конкурентная борьба за ключевых клиентов постоянно обостряется. Как выжить в этой сложной ситуации, да ещё в сегменте Больших продаж - крупных, долгосрочных продаж, в ходе которых клиента невозможно сразу убедить в выгоды приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

24-25 августа

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает

всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

2-3 сентября

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ СЕТЕВЫМ КЛИЕНТАМ»

Существуют продажи, ориентированные на масштабные проекты, в которых присутствует большое количество заинтересованных сторон: инвесторы, государство, проектная организация, подрядчик, поставщик и др. Такие продажи имеют характерные особенности и уникальную технологию проведения сделки. Этот тренинг объединил в себе опыт проектных продаж со стороны поставщика и со стороны подрядной организации.

7-8 сентября

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

Алгоритмы общения по телефону. Продажи на входящих и исходящих звонках. Как "рисовать картинку" по телефону. Как беречь время. Как успокаивать и убеждать, не видя собеседника. Этика телефонного общения. Голос как инструмент влияния на клиента. Слушать и слышать - в чем разница. Как повысить эффективность разговора. Типы проблемных клиентов и особенности работы с ними. Возражения и жалобы, как с ними работать по телефону.

28-29 сентября

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

12-13 октября

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ДЛЯ ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

Секреты профессионального мастерства для опытных менеджеров. Углубление знаний по работе на основных этапах продаж: потенциал клиентской базы, тонкости процесса вступления в контакт, приёмы выяснения потребностей, секреты презентации, преодоление возражений, грамотное завершение любой сделки. О скидках – как, когда и кому делать скидки? Как бороться с манипуляциями клиента? Как правильно возвращать долги? Стресс-менеджмент для продавца.

20 октября

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. ВОЗВРАТ ДОЛГОВ»

Как превратить тягостную обязанность по получению долга в интересную игру с понятным набором правил? Получение долгов с сохранением отношений. Чего нельзя говорить и делать при получении долга, и как не допускать возникновения задолженности.

24-25 октября

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

26-27 октября

ТРЕНИНГ «AGILE – ГИБКОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

Изменчивость рынков, волатильность курса, нестабильность поставок. Это новая реальность, в которой нужно находить своего клиента, успешно решать возникающие затруднения, удерживать кадры, воспитывать «чемпионов» продаж. Однако, подготовленный и проактивный руководитель отдела продаж и использование Agile- методов помогут справиться с любыми вызовами BANI- мира.

7-8 ноября

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ»

Данный тренинг посвящён организации продаж через создание или более эффективное использование партнерской сети. Выбор непрямых (партнерских) продаж для данного производителя/поставщика, использование оптимального подхода к построению партнерской сети, технология эффективной работы с партнерами и путей их развития, виды поддержки партнеров, изучение потенциальных конфликтных ситуаций и пути их предотвращения или разрешения.

11-12 ноября

ТРЕНИНГ «ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ»

Существуют продажи, ориентированные на масштабные проекты, в которых присутствует большое количество заинтересованных сторон: инвесторы, государство, проектная организация, подрядчик, поставщик и др. Такие продажи имеют характерные особенности и уникальную технологию проведения сделки. Этот тренинг объединил в себе опыт проектных продаж со стороны поставщика и со стороны подрядной организации.

29-30 ноября

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

5-6 декабря

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

Алгоритмы общения по телефону. Продажи на входящих и исходящих звонках. Как "рисовать картинку" по телефону. Как беречь время. Как успокаивать и убеждать, не видя собеседника. Этика телефонного общения. Голос как инструмент влияния на клиента. Слушать и слышать - в чем разница. Как повысить эффективность разговора. Типы проблемных клиентов и особенности работы с ними. Возражения и жалобы, как с ними работать по телефону.

19-20 декабря

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Что нужно знать и уметь специалисту по продажам XXI века? Понимать клиента? Вести переговоры и убеждать? Говорить на языке пользы и выгоды? Разумеется! А ещё нужно очень хорошо ориентироваться в современных возможностях: эффективно использовать digital-инструменты; уметь вести продающее общение в мессенджерах и соцсетях (дистанционные продажи); разбираться в задачах и сложностях клиента; работать с сопротивлением, оперативно реагировать на запросы и новые потребности заказчиков. А главное - правильно готовиться к каждому контакту в продаже и в сжатые сроки предлагать своему клиенту целевое решение, от которого трудно отказаться. Потому что оно отвечает всем его потребностям. Тренинг «PRO Активные продажи» - это современный тренинг для вашего современного отдела продаж!

Розничные продажи

7-8 февраля

ТРЕНИНГ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»

Как вы думаете, на что больше всего обращают внимание покупатели? На низкие цены? На удобство расположения торговой точки? Или на броскую рекламу? Конечно, и на первое, и на второе, и на третье. Однако, как часто мы заходим именно туда, где нам в прошлый раз было приятно находиться, где о нас позаботились и вежливо обслужили, внимательно выслушали и помогли в выборе. Где мы получили чуть больше, чем ожидали. И именно сюда мы порекомендуем прийти своим родственникам, друзьям, коллегам, соседям. Мы становимся постоянными покупателями, даже если цены чуть выше и идти чуть дальше.

14-15 марта

ТРЕНИНГ «МЕРЦАНИЕ РОСКОШИ. ПРОДАЖИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ»

Как эффективно продавать ювелирную продукцию? Тенденции современного ювелирного рынка. Особенности сервиса и пирамиды продаж в ювелирном магазине. Секреты работы с клиентами ювелирных магазинов. Работа с возражениями, допродажа, как сделать клиента постоянным. Как продавцу сохранить своё эмоциональное равновесие в течение рабочего дня.

18-19 апреля

ТРЕНИНГ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»

Как вы думаете, на что больше всего обращают внимание покупатели? На низкие цены? На удобство расположения торговой точки? Или на броскую рекламу? Конечно, и на первое, и на второе, и на третье. Однако, как часто мы заходим именно туда, где нам в прошлый раз было

приятно находиться, где о нас позаботились и вежливо обслужили, внимательно выслушали и помогли в выборе. Где мы получили чуть больше, чем ожидали. И именно сюда мы порекомендуем прийти своим родственникам, друзьям, коллегам, соседям. Мы становимся постоянными покупателями, даже если цены чуть выше и идти чуть дальше.

31 мая

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ»

Что такое возражение клиента? Какие типы возражений бывают и как с ними работать. Алгоритм отработки возражений. Как не надо отвечать на возражения. Как правильно говорить о конкурентах и о цене? Техники эффективной аргументации.

20-21 июня

ТРЕНИНГ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»

Как вы думаете, на что больше всего обращают внимание покупатели? На низкие цены? На удобство расположения торговой точки? Или на броскую рекламу? Конечно, и на первое, и на второе, и на третье. Однако, как часто мы заходим именно туда, где нам в прошлый раз было приятно находиться, где о нас позаботились и вежливо обслужили, внимательно выслушали и помогли в выборе. Где мы получили чуть больше, чем ожидали. И именно сюда мы порекомендуем прийти своим родственникам, друзьям, коллегам, соседям. Мы становимся постоянными покупателями, даже если цены чуть выше и идти чуть дальше.

5 июня

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ HUMAN2HUMAN»

Специфика продаж human2human. Диагностика клиентов с быстрой «подстройкой». Корректировка поведения клиентов. Мотивация к действию и управление конфликтами. Клиентоориентированность. Фирменный уровень клиентоориентированности.

22-23 августа

ТРЕНИНГ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»

Как вы думаете, на что больше всего обращают внимание покупатели? На низкие цены? На удобство расположения торговой точки? Или на броскую рекламу? Конечно, и на первое, и на второе, и на третье. Однако, как часто мы заходим именно туда, где нам в прошлый раз было приятно находиться, где о нас позаботились и вежливо обслужили, внимательно выслушали и помогли в выборе. Где мы получили чуть больше, чем ожидали. И именно сюда мы порекомендуем прийти своим родственникам, друзьям, коллегам, соседям. Мы становимся постоянными покупателями, даже если цены чуть выше и идти чуть дальше.

26-27 сентября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»

Как понравиться клиенту. Как понять истинные проблемы и эмоции клиента. Как использовать состояние клиента в своих интересах. Как представить товар уникальным и выигрывающим на фоне конкурентов. Как подтолкнуть покупателя к покупке в настоящий момент. На тренинге «Эмоциональные продажи» мы рассмотрим, как понимать настоящее состояние клиента, прогнозировать его поведение и формировать ему состояние, необходимое для совершения покупки.

7 ноября

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ»

Что такое возражение клиента? Какие типы возражений бывают и как с ними работать. Алгоритм отработки возражений. Как не надо отвечать на возражения. Как правильно говорить о конкурентах и о цене? Техники эффективной аргументации.

Сервис и программа лояльности

21-22 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ СЕРВИС И РАБОТА С КЛИЕНТОМ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения. Что такое стандарты и как их разработать. 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как понять, доволен клиент или нет. Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными вам.

11-12 апреля

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО СЕРВИСА»

Как сделать, чтобы клиенты благодарили вас, возвращались в вашу компанию и рекомендовали вас знакомым? Как разработать стандарты сервиса и как сделать так, чтобы сотрудники их соблюдали? Какие системы контроля качества сервиса работают? Как сделать так, чтобы ваши конкуренты равнялись на вас, а не вы на них? Как создавать конкурентные преимущества, которые почти невозможно скопировать?

28 мая

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТА»

Как договориться на корпоративном уровне о понятии «клиентоориентированность», определить ее ключевые параметры. Методика оценки и отслеживания динамики удовлетворенности и лояльности клиентов. Перечень методов управления лояльностью клиентов, а также методики определения оценки применимости метода в зависимости от ситуации. Технология интеграции клиентоориентированности в корпоративную культуру компании.

6-7 июня

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМСТВО В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ»

Этапы эффективного обслуживания Гостей в кафе или ресторане. Основные принципы гостеприимства. Что значит индивидуальная ориентация – как дать почувствовать Гостю себя желанным? Уверенное обслуживание – встреча Гостя, формирование заказа, предложение блюд по «акции» и «особых» блюд, допродажи, последнее впечатление. Правила поведения в конфликтных ситуациях с Гостем. Как запомниться и сделать так, чтобы гости приходили снова и снова.

12-13 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ СЕРВИС И РАБОТА С КЛИЕНТОМ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения. Что такое стандарты и как их разработать. 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как понять, доволен клиент или нет. Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными вам.

Переговоры и коммуникации

25 января

ТРЕНИНГ «ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

Как писать быстро, грамотно и с удовольствием. Как грамотно излагать свои мысли на бумаге. Как избежать многословия при составлении писем. Как писать "проблемные" письма (неоднократные напоминания, отказы, информация о повышении цен, изменении сроков поставки и т.д.), при этом сохраняя положительные отношения с клиентом. Как избежать небрежности и формальности. Какие приняты правила в деловой переписке.

14-15 февраля

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

Коммерческие переговоры. Как вести переговоры с сильной стороной. Что такое манипуляции и как их распознать? Техники элегантной контрстратегии при манипуляциях другой стороны. Выяснение потребностей и интересов. Личный переговорный стиль. Техники влияния и убеждения.

4-5 марта

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

Стратегическая и тактическая подготовка к переговорному процессу. Командные переговоры. Как разместиться за столом переговоров. На что обращать внимание в ходе переговоров. Манипуляции в переговорах, эмоциональное давление и умение ему противостоять. Эффективные приёмы аргументации. Что делать с претензиями в переговорах и как их разрешать.

4-5 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

Как сделать так, чтобы Ваши сотрудники слышали и понимали друг друга, информация не терялась, конфликтные ситуации ушли в прошлое, а совещания проходили гладко и конструктивно? Как должны соотноситься цели компании и личные цели сотрудников? Организация результативной коммуникации в компании, барьеры коммуникаций и их преодоление, обратная связь, управление конфликтами.

15 апреля

ТРЕНИНГ БИЗНЕС-ТЕАТР «ПЕРЕГОВОРЫ: ЭМОЦИИ И РОЛИ»

Данный формат предполагает активное взаимодействие участников и отработку навыков в формате постановки театрализованного представления. В представлении задействованы все участники. Каждый участник в процессе действия оказывается и в роли участника и в роли зрителя, что позволяет ему с одной стороны получить собственный опыт, с другой стороны – перенять опыт других участников.

21 апреля

ТРЕНИНГ «ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

Как писать быстро, грамотно и с удовольствием. Как грамотно излагать свои мысли на бумаге. Как избежать многословия при составлении писем. Как писать "проблемные" письма (неоднократные напоминания, отказы, информация о повышении цен, изменении сроков

поставки и т.д.), при этом сохраняя положительные отношения с клиентом. Как избежать небрежности и формальности. Какие приняты правила в деловой переписке.

16-17 мая

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры - это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. В этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответ на вопросы: Какой подход выбрать при работе с клиентом с учетом его индивидуальных особенностей? Как удержать в русле трудные переговоры? Как сопротивляться манипуляциям? Как добиваться своих целей на переговорах?

15-16 июня

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Как научиться отстаивать свои интересы в жестких переговорах. Как влиять, когда «нет козырей». Как противостоять сильному давлению, агрессии и манипуляциям. «Один в поле воин» - работа с группой оппонентов. Типовые жесткие переговорные ситуации внутри компании: давление «сверху», «снизу», «сбоку».

5 июля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ»

Как передать информацию, чтобы она воспринялась правильно и побудила к действию? Как провести совещание эффективно? Как чувствовать себя уверенно при переговорах? Как найти и выработать личный переговорный стиль? Как вести переговоры и как вести себя на переговорах? Как понять позицию собеседника? Как распознать и противостоять манипуляциям. Как сказать "нет" и сохранить хорошие отношения?

11 августа

ТРЕНИНГ «ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

Как писать быстро, грамотно и с удовольствием. Как грамотно излагать свои мысли на бумаге. Как избежать многословия при составлении писем. Как писать "проблемные" письма (неоднократные напоминания, отказы, информация о повышении цен, изменении сроков поставки и т.д.), при этом сохраняя положительные отношения с клиентом. Как избежать небрежности и формальности. Какие приняты правила в деловой переписке.

17-18 августа

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Как научиться отстаивать свои интересы в жестких переговорах. Как влиять, когда «нет козырей». Как противостоять сильному давлению, агрессии и манипуляциям. «Один в поле воин» - работа с группой оппонентов. Типовые жесткие переговорные ситуации внутри компании: давление «сверху», «снизу», «сбоку».

10-11 октября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры - это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. В этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответ на вопросы: Какой

подход выбрать при работе с клиентом с учетом его индивидуальных особенностей? Как удержать в русле трудные переговоры? Как сопротивляться манипуляциям? Как добиваться своих целей на переговорах?

17-18 октября

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОБИВНОЙ АРГУМЕНТАЦИИ»

Как построить сильную аргументацию. Рациональная и эмоциональная аргументация. Модель эффективной аргументации. Всё о контраргументации. Ораторское мастерство. Технологии и техники аргументации. Как построить сильную аргументацию. Рациональная и эмоциональная аргументация. Модель эффективной аргументации. Всё о контраргументации. Ораторское мастерство. Технологии и техники аргументации.

19-20 октября

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

Коммерческие переговоры. Как вести переговоры с сильной стороной. Что такое манипуляции и как их распознать? Техники элегантной контрстратегии при манипуляциях другой стороны. Выяснение потребностей и интересов. Личный переговорный стиль. Техники влияния и убеждения.

18-19 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

Как сделать так, чтобы Ваши сотрудники слышали и понимали друг друга, информация не терялась, конфликтные ситуации ушли в прошлое, а совещания проходили гладко и конструктивно? Как должны соотноситься цели компании и личные цели сотрудников? Организация результативной коммуникации в компании, барьеры коммуникаций и их преодоление, обратная связь, управление конфликтами.

28 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ»

Как передать информацию, чтобы она воспринялась правильно и побудила к действию? Как провести совещание эффективно? Как чувствовать себя уверенно при переговорах? Как найти и выработать личный переговорный стиль? Как вести переговоры и как вести себя на переговорах? Как понять позицию собеседника? Как распознать и противостоять манипуляциям. Как сказать "нет" и сохранить хорошие отношения?

28 ноября

ТРЕНИНГ БИЗНЕС-ТЕАТР «ПЕРЕГОВОРЫ: ЭМОЦИИ И РОЛИ»

Данный формат предполагает активное взаимодействие участников и отработку навыков в формате постановки театрализованного представления. В представлении задействованы все участники. Каждый участник в процессе действия оказывается и в роли участника и в роли зрителя, что позволяет ему с одной стороны получить собственный опыт, с другой стороны – перенять опыт других участников.

5-6 декабря

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

Стратегическая и тактическая подготовка к переговорному процессу. Командные переговоры. Как разместиться за столом переговоров. На что обращать внимание в ходе переговоров. Манипуляции в переговорах, эмоциональное давление и умение ему противостоять.

Эффективные приёмы аргументации. Что делать с претензиями в переговорах и как их разрешать.

22 декабря

[ТРЕНИНГ «ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ»](#)

Как писать быстро, грамотно и с удовольствием. Как грамотно излагать свои мысли на бумаге. Как избежать многословия при составлении писем. Как писать "проблемные" письма (неоднократные напоминания, отказы, информация о повышении цен, изменении сроков поставки и т.д.), при этом сохраняя положительные отношения с клиентом. Как избежать небрежности и формальности. Какие приняты правила в деловой переписке.

Коммуникации в IT

14 января

[ТРЕНИНГ «СОТРУДНИК - ОДИНОЧКА В IT»](#)

Как выстроить наиболее эффективное взаимодействие между сотрудником, который предпочитает одиночество? Как его замотивировать и вовлечь в рабочие процессы? Как взаимодействовать с руководителем / командой? Что больше всего вдохновляет сотрудника – одиночку, какие у него ценности? Как применить его особенности в работе? На все эти вопросы мы ответим на тренинге.

18-19 февраля

[ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ IT»](#)

В индустрии информационных технологий доминирует проектный подход. При этом производственный процесс становится хаотичным, но очень гибким. Необходимым следствием гибкости становится генерация избыточных операций и потеря информации. Внедряя методы Lean manufacturing в IT, можно существенно снизить издержки и упростить процесс разработки и сопровождения продукта.

28-29 марта

[ТРЕНИНГ «МЕНТОРСТВО В IT. СОВМЕСТИМОСТЬ МЕНТОРА И ПОДОПЕЧНОГО. КАК БЫТЬ МЕНТОРОМ»](#)

Как стать лучшим ментором для своего подопечного? У каждого ментора и подопечного есть свои особенности характера. Чтобы всем было комфортно, и чтобы достичь целей необходимо понять, насколько вы подходите друг другу. Как подобрать лучшего ментора для сотрудника?

На тренинге мы рассмотрим психологическую сторону менторства. Разберем инструменты постановки задач, мотивации, предоставления обратной связи и алгоритм формирования навыка у подопечного.

15 апреля

[ТРЕНИНГ «СОТРУДНИК ПЕРФЕКЦИОНИСТ В IT»](#)

В IT сфере часто можно встретить сотрудников, которые не могут сделать задачу неидеально: чрезмерное стремление к перфекционизму, критичность мышления, желание все делать

самостоятельно, переработки. Порой, эти особенности негативно сказываются на продуктивности сотрудника, порождают конфликты в команде и вызывают стресс. Все это сказывается на результате команды и теряется прибыль компании. На тренинге мы разберем, как найти подход к сотрудникам перфекционистам.

20-21 мая

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ИТ»

В ИТ сфере мы часто сталкиваемся с конфликтными ситуациями: между джунами, сеньерами, мидлами; между директором и проджект\ продактом; между командами разработки, которые видят результат работа по-разному и т.д. Часто из-за конфликтов мы можем срывать сроки сдачи проекта заказчику, можем запустить продукт или обновления позже обещанного срока и многое другое. Как грамотно управлять конфликтами? Как выбрать правильную стратегию и прийти к результату? Как обрести уверенность и работать со стрессом в конфликтных ситуациях? Все ответы вы получите на тренинге. Мы рассмотрим инструменты, которые подойдут для сферы ИТ и помогут работать эффективнее и продуктивнее.

18-19 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ ТИМЛИДА»

Управление инженерами программистами – это особое искусство. Традиционный регулярный менеджмент работает плохо, при этом зачастую управление проходит в удаленном формате. Тренинг содержит в себе ключевые техники и рекомендации работы с командой и практические кейсы решения сложных задач.

2-3 сентября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ИТ»

В индустрии информационных технологий доминирует проектный подход. При этом производственный процесс становится хаотичным, но очень гибким. Неизбежным следствием гибкости становится генерация избыточных операций и потерь информации. Внедряя методы Lean manufacturing в ИТ, можно существенно снизить издержки и упростить процесс разработки и сопровождения продукта.

21-22 октября

ТРЕНИНГ «МЕНТОРСТВО В ИТ. СОВМЕСТИМОСТЬ МЕНТОРА И ПОДОПЕЧНОГО. КАК БЫТЬ МЕНТОРОМ»

Как стать лучшим ментором для своего подопечного? У каждого ментора и подопечного есть свои особенности характера. Чтобы всем было комфортно, и чтобы достичь целей необходимо понять, насколько вы подходите друг другу. Как подобрать лучшего ментора для сотрудника?

На тренинге мы рассмотрим психологическую сторону менторства. Разберем инструменты постановки задач, мотивации, предоставления обратной связи и алгоритм формирования навыка у подопечного.

2-3 декабря

ТРЕНИНГ «СОТРУДНИК - ОДИНОЧКА В ИТ»

Как выстроить наиболее эффективное взаимодействие между сотрудником, который предпочитает одиночество? Как его замотивировать и вовлечь в рабочие процессы? Как взаимодействовать с руководителем / командой? Что больше всего вдохновляет сотрудника –

одиночку, какие у него ценности? Как применить его особенности в работе? На все эти вопросы мы ответим на тренинге.

Командообразование

20-21 мая

ТРЕНИНГ «LEAN ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОМАНД»

На тренинге Вы познакомитесь с подходами, которые позволят повысить эффективность команды и получить лучший результат работы. В программе тренинга ценности философии Lean и их практическое применение в современных реалиях.

13 июля

ТРЕНИНГ «КОМАНДНЫЙ ИГРОК»

Навык «работа в команде» занимает второе место в рейтинге навыков, которые работодатели ценят в своих сотрудниках. И это не удивительно. Высокий уровень командной работы позволяет достигать внушительных результатов, раскрывает потенциал каждого игрока команды, обеспечивает сплочение участников и их вовлеченность в процесс. Этот навык состоит из множества поведенческих аспектов и требует постоянного развития.

7-8 декабря

ТРЕНИНГ «LEAN ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОМАНД»

На тренинге Вы познакомитесь с подходами, которые позволят повысить эффективность команды и получить лучший результат работы. В программе тренинга ценности философии Lean и их практическое применение в современных реалиях.

Маркетинг, реклама, PR

11-12 февраля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА НА ВЫСТАВКЕ»

Как участвовать в выставках, чтобы это приносило ожидаемый эффект? Как научить сотрудников привлекать нужных посетителей на стенд? Как заговаривать с незнакомыми людьми? На выставке собирается огромное количество информации и контактов, но потом мало что используется?

5-6 апреля

ТРЕНИНГ «МАРКЕТИНГ ДЛЯ НЕМАРКЕТОЛОГОВ»

Как маркетинг может помочь руководителям-практикам повысить прибыльность компании? Чем должен заниматься отдел маркетинга и как управлять маркетингом в организации? Практические инструменты анализа клиентов и рынков. Проработка продуктовой и ценовой политики. Рассмотрение возможных каналов распределения продукта и оценка их эффективности. Система продвижения продукта. Инструменты исследования рынка.

13-14 мая

ТРЕНИНГ «ПРИБЫЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ И АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОДАЖ»

Как создать прибыльный интернет-магазин? Современные технологии построения, продвижения интернет-магазина и автоматизации бизнес- и маркетинговых процессов. Участники тренинга получают представление о веб-аналитике и поймут, как правильно анализировать эффективность рекламы, подбирать и контролировать исполнителей. Кроме того, тренинг поможет участникам избежать самых распространенных ошибок владельцев интернет-магазинов.

10-11 августа

ТРЕНИНГ «МАРКЕТИНГ ДЛЯ НЕМАРКЕТОЛОГОВ»

Как маркетинг может помочь руководителям-практикам повысить прибыльность компании? Чем должен заниматься отдел маркетинга и как управлять маркетингом в организации? Практические инструменты анализа клиентов и рынков. Проработка продуктовой и ценовой политики. Рассмотрение возможных каналов распределения продукта и оценка их эффективности. Система продвижения продукта. Инструменты исследования рынка.

23-24 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА НА ВЫСТАВКЕ»

Как участвовать в выставках, чтобы это приносило ожидаемый эффект? Как научить сотрудников привлекать нужных посетителей на стенд? Как заговаривать с незнакомыми людьми? На выставке собирается огромное количество информации и контактов, но потом мало что используется?

30 сентября – 1 октября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ЦЕННОСТИ»

В современных условиях возрастает интерес отечественных компаний к поиску стратегий, обеспечивающих товару более высокую ценность в глазах покупателей. Эффективным инструментом анализа ресурсов и выстраивания стратегии является концепция цепочки создания ценности. Управление цепочкой ценности в компании должно обеспечить координацию и организацию всех видов деятельности, которые необходимы для предоставления желаемой ценности.

Отраслевые тренинги

12-13 января

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

Продажи медицинских услуг - одна из важнейших составляющих успеха медицинской клиники. Как продавать дорогую медицинскую услугу. Как пациент принимает решение о "покупке" медицинских услуг. Как найти индивидуальный подход к пациенту, чтобы он смог принять правильное решение при покупке и при этом чувствовал заботу о себе.

2-3 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ИТ РЕШЕНИЙ»

Диджитализация бизнеса – это не только тренд, но и сложный проект сопряженный с целым рядом преград. Методы работы менеджеров проектов внедрения ИТ решений, включают в себя различные роли, технологии и специфические навыки. Тренинг включает в себя опыт работы мировых лидеров внедрения ИТ решений в бизнес.

21-22 февраля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ CALL-ЦЕНТР»

Цикл общения в телефонном контакте и основные задачи оператора. Как произвести впечатление на клиента. Звуковой имидж фирмы. Владение эмоциями и реакция на свои ошибки. Техники вежливого отказа и принятия благодарности.

2-3 марта

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ»

Всё о поиске и привлечении корпоративных клиентов. Как наилучшим образом подготовиться к продаже? Назначение встречи и переговоры с первыми лицами компании-клиента. Презентация банковских продуктов - секреты мастерства. Что делать с негативными установками и эмоциональным состоянием менеджеров?

4-5 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

Особенности риэлторской деятельности. Как заинтересовать клиента по телефону и назначить встречу. Секреты общения с клиентом на встрече в офисе и на профильной выставке. Как правильно определить, что действительно важно для клиента при приобретении недвижимости. Как вести себя при презентации объекта. Как работать с возражениями клиентов. Как аргументировать стоимость объекта.

29-30 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ CALL-ЦЕНТР»

Цикл общения в телефонном контакте и основные задачи оператора. Как произвести впечатление на клиента. Звуковой имидж фирмы. Владение эмоциями и реакция на свои ошибки. Техники вежливого отказа и принятия благодарности.

11-12 мая

ТРЕНИНГ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ ВРАЧА И ПАЦИЕНТА»

Клиническая коммуникация – основа для создания доверия при оказании медицинских услуг и одна из важнейших составляющих успеха медицинской клиники. Как достичь доверия пациента на первой встрече. Как достичь высокого комплаенса и удовлетворенности пациента лечением. Как вести себя, когда пациент за одну консультацию хочет получить всю информацию о своем состоянии.

10-11 июня

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЙ ОФИС. СИСТЕМА 5S»

Как организовать эффективное рабочее место? Как разглядеть потери, кажущиеся, на первый взгляд мелкими и малозатратными, а в итоге выливающиеся в огромные суммарные траты

ежемесячно и ежегодно? Как оптимизировать бизнес-процессы в офисе и повысить производительность труда?

15-16 июня

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

Продажи медицинских услуг - одна из важнейших составляющих успеха медицинской клиники. Как продавать дорогую медицинскую услугу. Как пациент принимает решение о "покупке" медицинских услуг. Как найти индивидуальный подход к пациенту, чтобы он смог принять правильное решение при покупке и при этом чувствовал заботу о себе.

15-16 июля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ РЕШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Особенности работы с агро холдингами и фермерскими хозяйствами. Методы предложения инновационных методов хозяйствования и внедрение ИТ решений. Как инициировать финансирование и получить поддержку? Тренинг позволяет эффективно построить взаимодействие с агро сектором и продавать продукцию и услуги

20-21 июля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ CALL-ЦЕНТР»

Цикл общения в телефонном контакте и основные задачи оператора. Как произвести впечатление на клиента. Звуковой имидж фирмы. Владение эмоциями и реакция на свои ошибки. Техники вежливого отказа и принятия благодарности.

1-2 августа

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ»

Всё о поиске и привлечении корпоративных клиентов. Как наилучшим образом подготовиться к продаже? Назначение встречи и переговоры с первыми лицами компании-клиента. Презентация банковских продуктов - секреты мастерства. Что делать с негативными установками и эмоциональным состоянием менеджеров?

3-4 октября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

Особенности риэлторской деятельности. Как заинтересовать клиента по телефону и назначить встречу. Секреты общения с клиентом на встрече в офисе и на профильной выставке. Как правильно определить, что действительно важно для клиента при приобретении недвижимости. Как вести себя при презентации объекта. Как работать с возражениями клиентов. Как аргументировать стоимость объекта.

5-6 октября

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

Продажи медицинских услуг - одна из важнейших составляющих успеха медицинской клиники. Как продавать дорогую медицинскую услугу. Как пациент принимает решение о "покупке" медицинских услуг. Как найти индивидуальный подход к пациенту, чтобы он смог принять правильное решение при покупке и при этом чувствовал заботу о себе.

21-22 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ CALL-ЦЕНТР»

Цикл общения в телефонном контакте и основные задачи оператора. Как произвести впечатление на клиента. Звуковой имидж фирмы. Владение эмоциями и реакция на свои ошибки. Техники вежливого отказа и принятия благодарности.

Стратегические сессии в организации

20-21-22 января

ТРЕНИНГ «ФАСИЛИТАЦИЯ. ВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЕССИЙ»

Современный руководитель использует в процессе управления компанией стратегические сессии или их элементы. Для успешного проведения сессий в компании и успешного проведения совещаний рекомендуем пройти этот тренинг. Тренинг крайне инструментальный и передает множество форм и методик проведения сессий. Также рекомендован для прохождения внутренним тренерам компаний.

17-18-19 ноября

ТРЕНИНГ «ФАСИЛИТАЦИЯ. ВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЕССИЙ»

Современный руководитель использует в процессе управления компанией стратегические сессии или их элементы. Для успешного проведения сессий в компании и успешного проведения совещаний рекомендуем пройти этот тренинг. Тренинг крайне инструментальный и передает множество форм и методик проведения сессий. Также рекомендован для прохождения внутренним тренерам компаний.

Тренинги для тренеров и коучей

3-4-5 февраля

ТРЕНИНГ «КУРС ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА. МОДУЛЬ 3. «РАБОТА С ГРУППОЙ НА ТРЕНИНГЕ. ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА. РАБОТА С ЭМОЦИЯМИ НА ТРЕНИНГЕ. ПРОБЛЕМНЫЕ СЛУШАТЕЛИ»

Организация работы с группой. Методы привлечения и удержания внимания. Установление контакта с участниками. Групповая динамика и ее использование на тренинге. Методы и приемы работы с групповой динамикой. Сложные ситуации на тренинге. Работа со «сложными» участниками. Разработка и правильное использование ролевых игр. Новые методы групповых обсуждений. Анализ поведения участников в ролевых играх. Завершение тренинга и получение обратной связи от участников. Методы оценки эффективности тренинга.

17-18-19 марта

КУРС ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА. МОДУЛЬ 4. «РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ТРЕНИНГА И АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ. НАПИСАНИЕ ПРОГРАММ И УНИКАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРЕНИНГА»

Диагностика потребностей компании в обучении. Переговоры с заказчиком. Как написать программу тренинга под потребности бизнеса? Разработка авторского тренинга. Уникальное коммерческое предложение. Разработка авторского тренинга. Как согласовать программу с

заказчиком и продать ее? Как оценить результаты тренинга? Зачем нужен посттренинг?
Разработка дальнейших предложений по обучению.

27-28 мая

ТРЕНИНГ «КОМАНДНЫЙ КОУЧИНГ – КЛЮЧ К СОЗДАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ»

Командная работа и коучинг. Подготовительный этап в командном коучинге. Переговоры с заказчиком. Работа с группой. Технологии мозгового штурма. Фасилитация и инструменты работы с группой. Управление своим ресурсным состоянием. Проведение встреч, летучек, планерок. построение жизнеспособных соглашений.

25 июня

ТРЕНИНГ «ЭКСПРЕСС КУРС ОНЛАЙН ТРЕНЕРА»

Современный мир меняется стремительно и неизбежно. Сейчас у бизнес-тренеров появилась необходимость перехода на обучение в дистанционном формате. Не все оказались к этому готовы. Если вы бизнес-тренер, корпоративный тренер или специалист T&D, и хотите прокачать свои навыки в проведении дистанционного обучения, то у нас есть хорошее предложение для вас!

8-9 июля

ТРЕНИНГ «МАСТЕРСТВО ТРЕНЕРА 2.0.»

Представляем вашему вниманию уникальную программу повышения тренерского мастерства "Мастерство тренера 2.0". Программа включает в себя техники и методы, не вошедшие в стандартные программы подготовки бизнес-тренеров в России. Программа была разработана на основании продолжительных исследований и многолетней практики авторов. В содержании программы учтены успехи и затруднения авторов на пути их профессионального становления, а также солидный опыт работы Тренингового Агентства "Мастер-класс".

22-23-24 сентября

КУРС ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА. МОДУЛЬ 1. «ВВЕДЕНИЕ В БИЗНЕС-ТРЕНИНГ. ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА И ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ. МОТИВАЦИЯ УЧАСТНИКОВ. ОСНОВНЫЕ УМЕНИЯ ТРЕНЕРА»

Отличие бизнес-тренинга от других видов обучения. Составляющие успешного бизнес-тренинга. Структура бизнес-тренинга. Особенности обучения взрослых. Мотивация участников. Диагностика перед тренингом. Как составить программу под потребности и затруднения участников? Моделирование блока и подбор упражнений. Интерактивные методы и игры. Основные умения тренера. Роль тренера и роль фасилитатора.

24-25-26 ноября

КУРС ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА. МОДУЛЬ 2. «ТРЕНЕР, ФАСИЛИТАТОР И ЛЕКТОР. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ БИЗНЕС-ТРЕНИНГОВ»

Как подбирать содержание под бизнес-задачу? Как работать с новичками и опытными участниками? Как подобрать игры под задачи тренинга? Какая у тренера роль на разных этапах работы с группой? Как соблюдать баланс ролей лектора, фасилитатора и тренера? Как включить участников в групповую работу? Как сделать информацию запоминающейся? Как построить мини-лекцию и презентацию? Как управлять состоянием слушателей с помощью голоса? Что такое деловая ролевая игра и как ее правильно применять в обучающих целях? Методы подачи информации. Личность и стиль тренера.

9-10 декабря

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ КОУЧИНГА»

Люди все больше обращаются к коучу для решения важных вопросов своего роста, своей жизни и своей профессии. Однако, на первом этапе знакомства с коучингом больше неясности, чем понимания. Не ясно, для решения каких вопросов нужен коучинг, как коуч работает, в чем уникальность этой новой технологии. Участники познакомятся с основами коучинга и благодаря участию в тренировке таких важных навыков, как умение слушать, строить доверительные отношения и задавать открытые вопросы, увидят, почувствуют, осознают "Что такое коучинг". По итогам занятий каждый из участников сможет построить разговор в коучинговом формате.

Личная эффективность

4 января

ТРЕНИНГ « ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО »

Что такое гибкость, для чего она нужна. Гибкость как адаптация к условиям, нахождение контакта с другими людьми при сохранении своих принципов, т.е. оставаясь собой. Гибкость и беспринципность – в чём разница? Осознание себя и своих ценностей. Из чего складывается личная эффективность. Ресурсы личности и работа с ними. Секреты многозадачности. Как развивать гибкость в качестве навыка. Переход на уровень метасознания.

5 января

ТРЕНИНГ «РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ, ВНИМАНИЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ»

Как часто мы попадаем в бытовую или профессиональную ситуацию, когда жизненно необходимо запомнить новую информацию или требуется срочно вспомнить то, что мы, казалось бы, знаем? Факты, памятные даты, имена и фамилии людей, цены, названия фильмов, книг, магазинов, компаний, имена известных личностей, иностранные слова, сложные термины... Экзамены, аттестации, публичные выступления, Правила дорожного движения, в конце концов! Тренинг поможет Вам научиться успешно противостоять этой лавине информации и ловко раскладывать её по полочкам своей памяти.

6 января

ТРЕНИНГ « ТОНУС-МЕНЕДЖМЕНТ. УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ ЭНЕРГИЕЙ И РЕСУРСАМИ »

Наша внутренняя энергия - откуда берётся и куда уходит? Как создать собственный дизайн жизни? Структура мотивации, расстановка приоритетов, управление временем. Ресурсы человека - как расходовать и пополнять? Основы психосоматики, "синдром трудоголика" и профессиональное выгорание.

19-20 января

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

Как определить причины возникновения конфликтов? Как предотвратить конфликтные ситуации? Как вести себя в конфликте уверенно? Оптимальные способы управления конфликтом, способствующие достижению поставленных целей. Как сделать так, чтобы

конфликт не повторялся? Что снижает, что повышает эмоциональную напряженность в деловом общении?

24 января

ТРЕНИНГ «ПОЗИТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»

Ни для кого не секрет, что деловой этикет - это основа деловой коммуникации, однако как замечают профессионалы, самые успешные специалисты помимо делового общения обладают совершенно удивительной способностью общаться с коллегами и клиентам позитивно. Именно позитивное общение наиболее характерно для успешного человека нового времени.

2-3 февраля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Как планировать и эффективно использовать рабочее время свое и подчиненных. Как высвобождать дополнительные временные ресурсы. Как делегировать задачи. Как определять очередность работ. Как анализировать потенциальные риски и грамотно корректировать планы. Как мотивировать себя и сотрудников на выполнение задач.

1 марта

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

Человек ежедневно получает огромное количество информации. Все чаще мы слышим о таком явлении как информационная перегрузка. И в то же время, нам хочется, чтобы наши тексты, письма, презентации легко воспринимались, а также быстро и надолго запоминались коллегам, партнерам и клиентам. Для этого необходимо овладеть навыками интеллектуального анализа и подачи информации в структурированном виде.

17 марта

ТРЕНИНГ «ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ»

Как грамотно общаться в деловой среде. Как отвечать на неудобные вопросы. Какие важные детали должны присутствовать в имидже делового человека. Как оказывать и принимать знаки внимания. Как корректно отказывать и как себя вести в конфликтных ситуациях. Как критиковать и принимать похвалу. Как вести себя в общественных местах.

18-19 марта

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

Новый взгляд и современный подход к теме управления временем. Этот тренинг рассчитан на тех, кто уже знаком с традиционными инструментами управления временем и хочет чего-то нового и более результативного в нашем VUCA-мире. В тренинге собраны лучшие инструменты из классического менеджмента, менеджмента 3.0., Agile, ТРИЗ, Коучинга, а также представлены более 40 лайф-хаков по повышению результативности и личной эффективности.

25 марта

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

Многозадачность - это миф? Миф, с которым многим из нас приходится сталкиваться в реальной жизни - не только в рабочей (совещания, письма, договоры, выставки, отчёты:), но и в личной (дети, родители, ЗОЖ, отпуск, дача, собака:). Количество информации, которую мы

получаем, мероприятий, которые нам хочется посетить, заданий, которые необходимо выполнить, неумолимо растёт. Наши телефоны стали умными и чаще больше похожи и больше используются как органайзеры и постоянные таймеры, чем средство для звонков и сообщений. Как научиться справляться с многозадачностью и превратить её в приятную занятость, а не в бесконечный стресс?

25-26 марта

ТРЕНИНГ «ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Всем известно, что публичные выступления — это неотъемлемая часть любого бизнеса. Грамотная, лаконичная, внятная, простроенная речь является важнейшим инструментом в успешных переговорах и выступлениях. Тренинг "Публичные выступления" - для тех, кто хочет усилить своё влияние в обществе, авторитетность на переговорах, научиться убеждать своих оппонентов.

15 апреля

ТРЕНИНГ «ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

Что такое гибкость, для чего она нужна. Гибкость как адаптация к условиям, нахождение контакта с другими людьми при сохранении своих принципов, т.е. оставаясь собой. Гибкость и беспринципность – в чём разница? Осознание себя и своих ценностей. Из чего складывается личная эффективность. Ресурсы личности и работа с ними. Секреты многозадачности. Как развивать гибкость в качестве навыка. Переход на уровень метасознания.

20-21 апреля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

Как определить причины возникновения конфликтов? Как предотвратить конфликтные ситуации? Как вести себя в конфликте уверенно? Оптимальные способы управления конфликтом, способствующие достижению поставленных целей. Как сделать так, чтобы конфликт не повторялся? Что снижает, что повышает эмоциональную напряженность в деловом общении?

22-23 апреля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Как планировать и эффективно использовать рабочее время свое и подчиненных. Как высвободить дополнительные временные ресурсы. Как делегировать задачи. Как определять очередность работ. Как анализировать потенциальные риски и грамотно корректировать планы. Как мотивировать себя и сотрудников на выполнение задач.

29-30 апреля

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

Что делает человека эффективным? Мои актуальные зоны роста. Бессознательные стратегии выбора. Чего "на самом деле" я хочу, и почему сейчас для меня важно именно это? Постановка личных целей и план достижения.

25-26 мая

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

Медиация - это процесс переговоров, в котором медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному

реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих сторон соглашению, в результате выполнения которого стороны урегулируют конфликт между собой.

27 мая

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

Многозадачность - это миф? Миф, с которым многим из нас приходится сталкиваться в реальной жизни - не только в рабочей (совещания, письма, договоры, выставки, отчёты:), но и в личной (дети, родители, ЗОЖ, отпуск, дача, собака:). Количество информации, которую мы получаем, мероприятий, которые нам хочется посетить, заданий, которые необходимо выполнить, неумолимо растёт. Наши телефоны стали умными и чаще больше похожи и больше используются как органайзеры и постоянные таймеры, чем средство для звонков и сообщений. Как научиться справляться с многозадачностью и превратить её в приятную занятость, а не в бесконечный стресс?

10 июня

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКА СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

Человек ежедневно получает огромное количество информации. Все чаще мы слышим о таком явлении как информационная перегрузка. И в то же время, нам хочется, чтобы наши тексты, письма, презентации легко воспринимались, а также быстро и надолго запоминались коллегам, партнерам и клиентам. Для этого необходимо овладеть навыками интеллектуального анализа и подачи информации в структурированном виде.

11 июня

ТРЕНИНГ «РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ, ВНИМАНИЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ»

Как часто мы попадаем в бытовую или профессиональную ситуацию, когда жизненно необходимо запомнить новую информацию или требуется срочно вспомнить то, что мы, казалось бы, знаем? Факты, памятные даты, имена и фамилии людей, цены, названия фильмов, книг, магазинов, компаний, имена известных личностей, иностранные слова, сложные термины... Экзамены, аттестации, публичные выступления, Правила дорожного движения, в конце концов! Тренинг поможет Вам научиться успешно противостоять этой лавине информации и ловко раскладывать её по полочкам своей памяти.

17-18 июня

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

Новый взгляд и современный подход к теме управления временем. Этот тренинг рассчитан на тех, кто уже знаком с традиционными инструментами управления временем и хочет чего-то нового и более результативного в нашем VUCA-мире. В тренинге собраны лучшие инструменты из классического менеджмента, менеджмента 3.0., Agile, ТРИЗ, Коучинга, а также представлены более 40 лайф-хаков по повышению результативности и личной эффективности.

22-23 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

Как определить причины возникновения конфликтов? Как предотвратить конфликтные ситуации? Как вести себя в конфликте уверенно? Оптимальные способы управления конфликтом, способствующие достижению поставленных целей. Как сделать так, чтобы

конфликт не повторялся? Что снижает, что повышает эмоциональную напряженность в деловом общении?

24-25 июня

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

Что делает человека эффективным? Мои актуальные зоны роста. Бессознательные стратегии выбора. Чего "на самом деле" я хочу, и почему сейчас для меня важно именно это? Постановка личных целей и план достижения.

29-30 июля

ТРЕНИНГ «ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Всем известно, что публичные выступления — это неотъемлемая часть любого бизнеса. Грамотная, лаконичная, внятная, простроенная речь является важнейшим инструментом в успешных переговорах и выступлениях. Тренинг "Публичные выступления" - для тех, кто хочет усилить своё влияние в обществе, авторитетность на переговорах, научиться убеждать своих оппонентов.

12 августа

ТРЕНИНГ «ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

Что такое гибкость, для чего она нужна. Гибкость как адаптация к условиям, нахождение контакта с другими людьми при сохранении своих принципов, т.е. оставаясь собой. Гибкость и беспринципность – в чём разница? Осознание себя и своих ценностей. Из чего складывается личная эффективность. Ресурсы личности и работа с ними. Секреты многозадачности. Как развивать гибкость в качестве навыка. Переход на уровень метасознания.

19 августа

ТРЕНИНГ «ПОЗИТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»

Ни для кого не секрет, что деловой этикет - это основа деловой коммуникации, однако как замечают профессионалы, самые успешные специалисты помимо делового общения обладают совершенно удивительной способностью общаться с коллегами и клиентам позитивно. Именно позитивное общение наиболее характерно для успешного человека нового времени.

19-20 августа

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

Новый взгляд и современный подход к теме управления временем. Этот тренинг рассчитан на тех, кто уже знаком с традиционными инструментами управления временем и хочет чего-то нового и более результативного в нашем VUCA-мире. В тренинге собраны лучшие инструменты из классического менеджмента, менеджмента 3.0., Agile, ТРИЗ, Коучинга, а также представлены более 40 лайф-хаков по повышению результативности и личной эффективности.

26 августа

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКА СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

Человек ежедневно получает огромное количество информации. Все чаще мы слышим о таком явлении как информационная перегрузка. И в то же время, нам хочется, чтобы наши тексты, письма, презентации легко воспринимались, а также быстро и надолго запоминались

коллегам, партнерам и клиентам. Для этого необходимо овладеть навыками интеллектуального анализа и подачи информации в структурированном виде.

26-27 августа

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

Что делает человека эффективным? Мои актуальные зоны роста. Бессознательные стратегии выбора. Чего "на самом деле" я хочу, и почему сейчас для меня важно именно это? Постановка личных целей и план достижения.

27 августа

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

Многозадачность - это миф? Миф, с которым многим из нас приходится сталкиваться в реальной жизни - не только в рабочей (совещания, письма, договоры, выставки, отчёты:), но и в личной (дети, родители, ЗОЖ, отпуск, дача, собака:). Количество информации, которую мы получаем, мероприятий, которые нам хочется посетить, заданий, которые необходимо выполнить, неумолимо растёт. Наши телефоны стали умными и чаще больше похожи и больше используются как органайзеры и постоянные таймеры, чем средство для звонков и сообщений. Как научиться справляться с многозадачностью и превратить её в приятную занятость, а не в бесконечный стресс?

9 сентября

ТРЕНИНГ «ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

Что такое гибкость, для чего она нужна. Гибкость как адаптация к условиям, нахождение контакта с другими людьми при сохранении своих принципов, т.е. оставаясь собой. Гибкость и беспринципность – в чём разница? Осознание себя и своих ценностей. Из чего складывается личная эффективность. Ресурсы личности и работа с ними. Секреты многозадачности. Как развивать гибкость в качестве навыка. Переход на уровень метасознания.

16 сентября

ТРЕНИНГ «РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ, ВНИМАНИЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ»

Как часто мы попадаем в бытовую или профессиональную ситуацию, когда жизненно необходимо запомнить новую информацию или требуется срочно вспомнить то, что мы, казалось бы, знаем? Факты, памятные даты, имена и фамилии людей, цены, названия фильмов, книг, магазинов, компаний, имена известных личностей, иностранные слова, сложные термины... Экзамены, аттестации, публичные выступления, Правила дорожного движения, в конце концов! Тренинг поможет Вам научиться успешно противостоять этой лавине информации и ловко раскладывать её по полочкам своей памяти.

14-15 октября

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

Новый взгляд и современный подход к теме управления временем. Этот тренинг рассчитан на тех, кто уже знаком с традиционными инструментами управления временем и хочет чего-то нового и более результативного в нашем VUCA-мире. В тренинге собраны лучшие инструменты из классического менеджмента, менеджмента 3.0., Agile, ТРИЗ, Коучинга, а также представлены более 40 лайф-хаков по повышению результативности и личной эффективности.

14-15 октября

ТРЕНИНГ «ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Всем известно, что публичные выступления — это неотъемлемая часть любого бизнеса. Грамотная, лаконичная, внятная, простроенная речь является важнейшим инструментом в успешных переговорах и выступлениях. Тренинг "Публичные выступления" - для тех, кто хочет усилить своё влияние в обществе, авторитетность на переговорах, научиться убеждать своих оппонентов.

28-29 октября

ТРЕНИНГ «УДИВИ МЕНЯ: ТРЕНИНГ КРЕАТИВНОСТИ»

Что такое креативность и как её измерить? Воображение, фантазия, неожиданные решения - против стереотипов, штампов и шаблонов. Как развить в себе творческие способности? Что мешает творчеству: барьеры креативности и методики их преодоления. Инструменты творчества: приёмы, позволяющие найти творческое решение задачи. На этом тренинге участники смогут не только развить свою креативность, но и применить полученные знания и навыки для решения конкретной проблемы своей компании.

28-29 октября

ТРЕНИНГ «СТРЕССМЕНЕДЖМЕНТ»

Стресс на работе: личностные, коммуникативные и ситуативные факторы. Как определить причины возникновения стрессов в каждом конкретном случае? Как организационная структура предприятия и организация бизнес-процессов могут способствовать или препятствовать развитию стресса у сотрудников.

16-17 ноября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

Как определить причины возникновения конфликтов? Как предотвратить конфликтные ситуации? Как вести себя в конфликте уверенно? Оптимальные способы управления конфликтом, способствующие достижению поставленных целей. Как сделать так, чтобы конфликт не повторялся? Что снижает, что повышает эмоциональную напряженность в деловом общении?

25 ноября

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

Многозадачность - это миф? Миф, с которым многим из нас приходится сталкиваться в реальной жизни - не только в рабочей (совещания, письма, договоры, выставки, отчёты:), но и в личной (дети, родители, ЗОЖ, отпуск, дача, собака:). Количество информации, которую мы получаем, мероприятий, которые нам хочется посетить, заданий, которые необходимо выполнить, неумолимо растёт. Наши телефоны стали умными и чаще больше похожи и больше используются как органайзеры и постоянные таймеры, чем средство для звонков и сообщений. Как научиться справляться с многозадачностью и превратить её в приятную занятость, а не в бесконечный стресс?

25 ноября

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКА СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

Человек ежедневно получает огромное количество информации. Все чаще мы слышим о таком явлении как информационная перегрузка. И в то же время, нам хочется, чтобы наши тексты, письма, презентации легко воспринимались, а также быстро и надолго запоминались коллегам, партнерам и клиентам. Для этого необходимо овладеть навыками интеллектуального анализа и подачи информации в структурированном виде.

30 ноября

ТРЕНИНГ «ТОНУС-МЕНЕДЖМЕНТ. УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ ЭНЕРГИЕЙ И РЕСУРСАМИ»

Наша внутренняя энергия - откуда берётся и куда уходит? Как создать собственный дизайн жизни? Структура мотивации, расстановка приоритетов, управление временем. Ресурсы человека - как расходовать и пополнять? Основы психосоматики, "синдром трудоголика" и профессиональное выгорание.

2-3 декабря

ТРЕНИНГ «УДИВИ МЕНЯ: ТРЕНИНГ КРЕАТИВНОСТИ»

Что такое креативность и как её измерить? Воображение, фантазия, неожиданные решения - против стереотипов, штампов и шаблонов. Как развить в себе творческие способности? Что мешает творчеству: барьеры креативности и методики их преодоления. Инструменты творчества: приёмы, позволяющие найти творческое решение задачи. На этом тренинге участники смогут не только развить свою креативность, но и применить полученные знания и навыки для решения конкретной проблемы своей компании.

9-10 декабря

ТРЕНИНГ «ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Всем известно, что публичные выступления — это неотъемлемая часть любого бизнеса. Грамотная, лаконичная, внятная, простроенная речь является важнейшим инструментом в успешных переговорах и выступлениях. Тренинг "Публичные выступления" - для тех, кто хочет усилить своё влияние в обществе, авторитетность на переговорах, научиться убеждать своих оппонентов.

16-17 декабря

ТРЕНИНГ «СТРЕССМЕНЕДЖМЕНТ»

Стресс на работе: личностные, коммуникативные и ситуативные факторы. Как определить причины возникновения стрессов в каждом конкретном случае? Как организационная структура предприятия и организация бизнес-процессов могут способствовать или препятствовать развитию стресса у сотрудников.

19-20 декабря

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

Что делает человека эффективным? Мои актуальные зоны роста. Бессознательные стратегии выбора. Чего "на самом деле" я хочу, и почему сейчас для меня важно именно это? Постановка личных целей и план достижения.

21 декабря

ТРЕНИНГ «ПРОАКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ»

Часто мы ловим себя на том, что делаем то, что нам не хочется делать. Различные обстоятельства жизни задают жизненный план, который нас не устраивает. Как выйти из этой зависимости от обстоятельств и начать активно влиять на свою ситуацию? Как начать активно строить свою карьеру, жизнь, отношения?

22 декабря

ТРЕНИНГ «РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ, ВНИМАНИЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ»

Как часто мы попадаем в бытовую или профессиональную ситуацию, когда жизненно необходимо запомнить новую информацию или требуется срочно вспомнить то, что мы, казалось бы, знаем? Факты, памятные даты, имена и фамилии людей, цены, названия фильмов, книг, магазинов, компаний, имена известных личностей, иностранные слова, сложные термины... Экзамены, аттестации, публичные выступления, Правила дорожного движения, в конце концов! Тренинг поможет Вам научиться успешно противостоять этой лавине информации и ловко раскладывать её по полочкам своей памяти.

МАСТЕР КЛАСС **20** ЛЕТ ТРЕНИНГОВОЕ АГЕНТСТВО **МАСТЕР-КЛАСС**



- **2 ЗАЛА В ЦЕНТРЕ СПБ;**
- **5 МИНУТ ОТ МОСКОВСКОГО ВОКЗАЛА;**
- **12 ВЕРШИН ЗЕМЛИ, НА КОТОРЫХ ПОБЫВАЛ ФЛАГ ТА "МАСТЕР-КЛАСС";**
- **15 СТРАН, В КОТОРЫХ ПРОХОДИЛИ ТРЕНИНГИ ТА "МАСТЕР-КЛАСС";**
- **20 ЛЕТ НА РЫНКЕ;**
- **20 КНИГ ИЗДАНО НАШИМИ ТРЕНЕРАМИ;**
- **БОЛЕЕ 8000 КОМПАНИЙ ПРОШЛО ОБУЧЕНИЕ;**
- **320 ТРЕНИНГОВ В ГОД;**
- **80 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ТРЕНЕРОВ;**
- **ИНДЕКС ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ – 92.**

