



ТРЕНИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
«МАСТЕР-КЛАСС»

ОБУЧЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ПЕРСОНАЛА
ЛИЦЕНЗИЯ №1110 ВЫДАНА КОМИТЕТОМ ПО ОБРАЗОВАНИЮ ПРАВИТЕЛЬСТВА СПБ



www.master-class.spb.ru



mail@master-class.spb.ru



(812) 611-11-06 (495) 981-63-92

РАСПИСАНИЕ ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ 2025 ГОД

TEAM BUILDING

УПРАВЛЕНИЕ

ПРОДАЖИ

ПЕРЕГОВОРЫ
И КОММУНИКАЦИИ

ФИНАНСЫ

ЛИЧНАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ

HR-МЕНЕДЖМЕНТ

ТРЕНИНГИ
КОНСУЛЬТАЦИИ

КОУЧИНГ

СТРАТЕГИЯ

УПРАВЛЕНИЕ
ПРОЕКТАМИ

МАРКЕТИНГ,
РЕКЛАМА И PR

ЛОГИСТИКА

СЕРВИС

ТРЕНИНГ ТРЕНЕРОВ

ОГЛАВЛЕНИЕ

НОВИНКИ 2025 ГОДА.....	3
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ.....	8
УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ.....	18
AGILE	24
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	27
УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ.....	34
ПРОДАЖИ В2В И В2G	37
РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ.....	50
СЕРВИС И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ	53
ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ	57
КОММУНИКАЦИИ В IT	61
КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ.....	64
МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR.....	65
ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ	67
ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ.....	72
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	74

НОВИНКИ 2025 ГОДА

9-10 января

[ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»](#)

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику? Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос – профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилактировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

20-21 февраля

[ТРЕНИНГ «СЕРВИС ДЛЯ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ»](#)

Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию. Как разработать систему превосходного сервисного обслуживания и создать тот эффект, когда взыскательные клиенты приятно удивлены уровнем сервиса? На тренинге Вы получите инструменты, которые помогут создать отличное впечатление о вашей компании и построить звездный сервис, превосходящий ожидания самых взыскательных клиентов.

27-28 февраля

[ТРЕНИНГ «РОЛИ НАСТАВНИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ АДАПТАЦИИ»](#)

Сотрудник на производстве обязан повышать свою квалификацию. Это обязательное и необходимое условие на любом производстве. Расширение функций, освоение нового оборудования, страхование коллег по цеху. Все это необходимо для обеспечения устойчивого развития предприятия. Какова роль наставников в этом процессе? Неужели она заканчивается после испытательного срока? Конечно нет, на современном предприятии развитие квалификации специалиста - это постоянный процесс

22-23 марта

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первейшей необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делиться технологиями и практическими кейсами.

5-6 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕДИЦИНСКОГО УЧЕРЕЖДЕНИЯ»

Администратор - это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов. Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией. Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу. Практическая проработка "рецептов" для разных ситуаций. Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность.

12-13 апреля

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения, и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной, руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

13-14 мая

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ В B2B/B2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату: контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте B2B / B2G необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка тратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через методику ваших реальных сделок.

22 мая

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

17-18 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

Структура отелей сложна, и каждое подразделение должно управляться профессионально, поэтому главным навыком в гостиничном менеджменте становится – умение управлять дисциплиной и исполнением персонала отеля, координировать действия всех сотрудников и служб, чтобы максимально удовлетворить запросы гостей и повышать эффективность гостиничного бизнеса

19-20 июня

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам.

17-18 июля

ТРЕНИНГ «РОЛИ НАСТАВНИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ АДАПТАЦИИ»

Сотрудник на производстве обязан повышать свою квалификацию. Это обязательное и необходимое условие на любом производстве. Расширение функций, освоение нового оборудования, страхование коллег по цеху. Все это необходимо для обеспечения устойчивого развития предприятия. Какова роль наставников в этом процессе? Неужели она заканчивается после испытательного срока? Конечно нет, на современном предприятии развитие квалификации специалиста - это постоянный процесс

29-30 июля

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ В B2B/B2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату: контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте B2B / B2G необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка тратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через методику ваших реальных сделок.

5-6 августа

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первейшей необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делиться технологиями и практическими кейсами.

19-20 августа

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем – все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

13-14 сентября

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику? Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос – профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилактировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

18-19 сентября

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ДЛЯ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ»

Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию. Как разработать систему превосходного сервисного обслуживания и создать тот эффект, когда взыскательные клиенты приятно удивлены уровнем сервиса? На тренинге Вы получите инструменты, которые помогут создать отличное впечатление о вашей компании и построить звездный сервис, превосходящий ожидания самых взыскательных клиентов.

2-3 октября

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения, и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной, руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

7-8 октября

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем – все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

1-2 ноября

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам

8-9 ноября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

Структура отелей сложна, и каждое подразделение должно управляться профессионально, поэтому главным навыком в гостиничном менеджменте становится – умение управлять дисциплиной и исполнением персонала отеля, координировать действия всех сотрудников и служб, чтобы максимально удовлетворить запросы гостей и повышать эффективность гостиничного бизнеса

15-16 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕДИЦИНСКОГО УЧЕРЕЖДЕНИЯ»

Администратор - это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов. Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией. Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу. Практическая проработка "рецептов" для разных ситуаций. Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность.

29-30 ноября

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

16-17 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.

21-22 января

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.

28-29 января

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.

11-12 февраля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Вы – руководитель и ощущение нехватки времени становится Вашим дежурным кошмаром? Какие-то враги нагло воруют Ваше время, и Вы начинаете подозревать, что это никто иной, как Ваши собственные сотрудники? На тренинге «Управление временем для руководителей» Вы узнаете о том, где найти и как удержать время для Вас и Ваших сотрудников, как грамотно планировать свои дела, что делать со стрессом, вызванным дефицитом времени.

20-21 февраля

ТРЕНИНГ «PERFORMANCE MANAGEMENT»

Новое время требует новых подходов к управлению. Менеджмент 3.0 – это комплекс инновационных подходов к управлению командами. Современный руководитель управляет не столько процессами, сколько продуктивностью своих сотрудников. Улучшает индивидуальную эффективность каждого участника команды.

27-28 февраля

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?

6-7 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.

18-19 марта

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.

25-26 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.

27-28 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?

29-30 марта

ТРЕНИНГ «МЕНТОРИНГ В ОРГАНИЗАЦИИ»

Менторинг сегодня - нарастающий тренд на рынке образования. Это один из наиболее эффективных форматов развития, который позволяет актуальные знания и уникальный опыт внутри организации получать в моменте, благодаря чему быстрее достигать поставленных целей.

3-4 апреля

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 апреля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Вы – руководитель и ощущение нехватки времени становится Вашим дежурным кошмаром? Какие-то враги нагло воруют Ваше время, и Вы начинаете подозревать, что это никто иной, как Ваши собственные сотрудники? На тренинге «Управление временем для руководителей» Вы узнаете о том, где найти и как удержать время для Вас и Ваших сотрудников, как грамотно планировать свои дела, что делать со стрессом, вызванным дефицитом времени.

24-25 апреля

ТРЕНИНГ «КЛЮЧЕВЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЩЕНИЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ»

Руководители должны найти подход к сотруднику, но как это сделать? Как говорить о недостатках в работе, вести мотивирующие беседы? Как общаться с негативно настроенным, токсичным, агрессивным, обиженным или обидчивым сотрудником? Как найти баланс между дружескими отношениями и делом? Тренинг отвечает на актуальные вопросы человеческих коммуникаций в бизнесе. Понимание себя и понимание других, знание и нахождение в своей роли, искренность в сочетании с нацеленностью на результат повысят эмоциональную компетентность руководителей.

29-30 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?

22-23 мая

ТРЕНИНГ «ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ»

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

27-28 мая

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.

29-30 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?

17-18 июня

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ 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.

26-27 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 подчинённых? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

8-9 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 сотрудника, знание действий необходимых для поддержания мотивирующей атмосферы, и самое главное как собирать людей в команду для высокой результативности.

10-11 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.

29-30 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?

21-22 августа

ТРЕНИНГ «PERFORMANCE MANAGEMENT»

Новое время требует новых подходов к управлению. Менеджмент 3.0 – это комплекс инновационных подходов к управлению командами. Современный руководитель управляет не столько процессами, сколько продуктивностью своих сотрудников. Улучшает индивидуальную эффективность каждого участника команды.

28-29 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?

16-17 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.

16-17 сентября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ 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 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 подчиненных? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

7-8 октября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ 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 октября

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 сотрудника, знание действий необходимых для поддержания мотивирующей атмосферы, и самое главное как их собирать людей в команду для высокой результативности.

30-31 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?

25-26 ноября

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.

27-28 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?

16-17 декабря

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.

16-17 декабря

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.

18-19 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

9-10 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.

4-5 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДВИЖЕНИЕ ИДЕЙ И ПРОЕКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ»

Новые идеи и проекты повышают конкурентоспособность как бизнеса, так и отдельного сотрудника. За счет реализации новых проектов, рожденных в организации, сотрудники и руководители, чьи идеи воплощаются в жизнь, получают возможность самореализации, профессионального и карьерного роста, а компания укрепляет конкурентную позицию. Но, чтобы это работало идеи и проекты должны быть приняты. Их надо уметь продвигать!

18-19 февраля

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.

27-28 февраля

ТРЕНИНГ «РОЛИ НАСТАВНИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ АДАПТАЦИИ»

Сотрудник на производстве обязан повышать свою квалификацию. Это обязательное и необходимое условие на любом производстве. Расширение функций, освоение нового оборудования, страхование коллег по цеху. Все это необходимо для обеспечения устойчивого развития предприятия. Какова роль наставников в этом процессе? Неужели она заканчивается после испытательного срока? Конечно нет, на современном предприятии развитие квалификации специалиста - это постоянный процесс

11-12 марта

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 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?

17-18 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.

6-7 мая

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.

15-16 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.

27-28 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!

10-11 июня

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!

26-27 июня

ТРЕНИНГ «ПРОДВИЖЕНИЕ ИДЕЙ И ПРОЕКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ»

Новые идеи и проекты повышают конкурентоспособность как бизнеса, так и отдельного сотрудника. За счет реализации новых проектов, рожденных в организации, сотрудники и руководители, чьи идеи воплощаются в жизнь, получают возможность самореализации, профессионального и карьерного роста, а компания укрепляет конкурентную позицию. Но, чтобы это работало идеи и проекты должны быть приняты. Их надо уметь продвигать!

1-2 июля

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.

17-18 июля

ТРЕНИНГ «РОЛИ НАСТАВНИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ АДАПТАЦИИ»

Сотрудник на производстве обязан повышать свою квалификацию. Это обязательное и необходимое условие на любом производстве. Расширение функций, освоение нового оборудования, страхование коллег по цеху. Все это необходимо для обеспечения устойчивого развития предприятия. Какова роль наставников в этом процессе? Неужели она заканчивается после испытательного срока? Конечно нет, на современном предприятии развитие квалификации специалиста - это постоянный процесс

7-8 августа

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.

14-15 августа

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!

21 августа

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.

18-19 сентября

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.

23-24 сентября

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.

26 сентября

ТРЕНИНГ «ТРМ – ВСЕОБЩИЙ УХОД ЗА ОБОРУДОВАНИЕМ»

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

9-10 октября

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?

21-22 октября

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 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.

18-19 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!

4-5 декабря

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?

16-17 декабря

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.

AGILE

6-7 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.

22-23 марта

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первой необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делиться технологиями и практическими кейсами.

22-23 апреля

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. Vbacklog 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.

19-20 июня

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.

8-9 июля

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.

5-6 августа

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первейшей необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делиться технологиями и практическими кейсами.

11-12 сентября

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.

11-12 ноября

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.

ТРЕНИНГ «НЕПРЕРЫВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Continuous Performance Management (or agile performance management), «Непрерывное управление эффективностью деятельности» - это современный подход, который способствует непрерывному диалогу между руководителями, их прямыми подчиненными и командами о целях, ходе работы и результатах на сегодняшний день. Этот подход неразрывно связан с «Управлением по целям и ключевым результатам» (OKR), дополняет и усиливает его.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

22 января

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.

12-14 февраля

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

13-14 февраля

ТРЕНИНГ «УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ. EXIT-ИНТЕРВЬЮ»

Одной из важных и сложных проблем управления является обеспечение стабильного функционирования организации без текучести кадров. В современных условиях руководству компаний крайне важно работать с персоналом, создавать им опору внутри и иметь четкую стратегию удержания. Тому, как сохранить команду и какие инструменты использовать, чтобы удержать персонал, посвящена программа данного тренинга.

21 февраля

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.

14 марта

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.

20 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.

21 марта

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.

11 апреля

ТРЕНИНГ «УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ. EXIT-ИНТЕРВЬЮ»

Одной из важных и сложных проблем управления является обеспечение стабильного функционирования организации без текучести кадров. В современных условиях руководству компаний крайне важно работать с персоналом, создавать им опору внутри и иметь четкую стратегию удержания. Тому, как сохранить команду и какие инструменты использовать, чтобы удержать персонал, посвящена программа данного тренинга.

17 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.

18 апреля

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 апреля

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.

30 апреля

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 отчётов. Как готовить наблюдателей. Обратная связь по итогам ассесмент-центра - для заказчика и для оцениваемого.

22 мая

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

23 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.

13 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.

11 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.

18-20 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".

24 июля

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 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 отчётов. Как готовить наблюдателей. Обратная связь по итогам ассесмент-центра - для заказчика и для оцениваемого.

11 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.

12 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.

12-14 сентября

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

25 сентября

ТРЕНИНГ «УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ. ЕХИТ-ИНТЕРВЬЮ»

Одной из важных и сложных проблем управления является обеспечение стабильного функционирования организации без текучести кадров. В современных условиях руководству компаний крайне важно работать с персоналом, создавать им опору внутри и иметь четкую стратегию удержания. Тому, как сохранить команду и какие инструменты использовать, чтобы удержать персонал, посвящена программа данного тренинга.

17 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.

24 октября

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.

14 ноября

ТРЕНИНГ «УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ. ЕХИТ-ИНТЕРВЬЮ»

Одной из важных и сложных проблем управления является обеспечение стабильного функционирования организации без текучести кадров. В современных условиях руководству компаний крайне важно работать с персоналом, создавать им опору внутри и иметь четкую стратегию удержания. Тому, как сохранить команду и какие инструменты использовать, чтобы удержать персонал, посвящена программа данного тренинга.

21 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 отчётов. Как готовить наблюдателей. Обратная связь по итогам ассесмент-центра - для заказчика и для оцениваемого.

29-30 ноября

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

12-14 декабря

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.

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

16-17 января

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.

25-26 февраля

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.

20-21 марта

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.

10-11 апреля

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.

29-30 мая

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.

17-18 июня

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.

15-16 июля

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.

23-24 августа

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.

9-10 сентября

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.

7-8 октября

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.

25-26 ноября

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.

25-26 декабря

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.

ПРОДАЖИ B2B И B2G

11-12 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.

14-15 января

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 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!

4-5 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.

6-7 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.

20 февраля

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.

25-26 февраля

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.

27-28 февраля

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!

11-12 марта

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 выгодности приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

11-12 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.

25-26 марта

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ. ТОЧКИ ВЛИЯНИЯ»

Современный отдел продаж - это не просто команда продавцов звезд. В первую очередь отдел продаж - это работа целого множества специалистов: закупщиков, администраторов, сметчиков, тенерных специалистов. По сути отдел продаж стал производственным процессом и управлять им необходимо используя процессный подход.

27-28 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!

1-2 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.

5-6 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С КЛИЕНТАМИ. СОПРОВОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Грамотная система сопровождения клиентов - залог успешных продаж. Как создавать и поддерживать долгосрочные отношения с клиентами? Создание доверительных отношений с клиентом, поддержание контактов между сделками, инструментарий телефонных переговоров. Как менеджеру выгодно позиционировать себя с учётом особенностей клиента. Как сделать свою аргументацию убедительной. Секреты продающей переписки.

10-11 апреля

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.

19-20 апреля

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

Как создать результативную команду сотрудников отдела продаж? Целевой объём 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.

22-23 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 выгодности приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

29-30 апреля

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!

13-14 мая

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ В В2В/В2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату: контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте ВТВ / ВТГ необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка тратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через методику ваших реальных сделок.

15 мая

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.

15-16 мая

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 мая

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!

17-18 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.

19-20 июня

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 выгодности приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

24-25 июня

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!

22-23 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.

26-27 июля

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.

29-30 июля

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ В В2В/В2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату: контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте ВТВ / ВТГ необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка тратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через методику ваших реальных сделок.

31 июля - 1 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!

5-6 августа

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.

12-13 августа

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 выгодности приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

22 августа

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.

26-27 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!

4-5 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.

11-12 сентября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ. ТОЧКИ ВЛИЯНИЯ»

Современный отдел продаж - это не просто команда продавцов звезд. В первую очередь отдел продаж - это работа целого множества специалистов: закупщиков, администраторов, сметчиков, тенерных специалистов. По сути отдел продаж стад производственным процессом и управлять им необходимо используя процессный подход.

18-19 сентября

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 выгодности приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

25-26 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!

2-3 октября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С КЛИЕНТАМИ. СОПРОВОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Грамотная система сопровождения клиентов - залог успешных продаж. Как создавать и поддерживать долгосрочные отношения с клиентами? Создание доверительных отношений с клиентом, поддержание контактов между сделками, инструментарий телефонных переговоров. Как менеджеру выгодно позиционировать себя с учётом особенностей клиента. Как сделать свою аргументацию убедительной. Секреты продающей переписки.

16-17 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.

24 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.

28-29 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!

6-7 ноября

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.

11-12 ноября

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 выгоды приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

20-21 ноября

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.

27-28 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!

2-3 декабря

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.

4-5 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.

10 декабря

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.

18-19 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

11-12 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.

15-16 февраля

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.

19 марта

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.

3-4 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.

14 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.

3-4 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.

19-20 июля

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ 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 «Эмоционально-ориентированные продажи» мы рассмотрим, как понимать настоящее состояние клиента, прогнозировать его поведение и формировать ему состояние, необходимое для совершения покупки.

14 августа

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.

12 сентября

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.

30-31 октября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ 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 «Эмоционально-ориентированные продажи» мы рассмотрим, как понимать настоящее состояние клиента, прогнозировать его поведение и формировать ему состояние, необходимое для совершения покупки.

6-7 ноября

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.

13 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

30-31 января

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.

18-19 февраля

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.

20-21 февраля

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ДЛЯ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ»

Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию. Как разработать систему превосходного сервисного обслуживания и создать тот эффект, когда взыскательные клиенты приятно удивлены уровнем сервиса? На тренинге Вы получите инструменты, которые помогут создать отличное впечатление о вашей компании и построить звездный сервис, превосходящий ожидания самых взыскательных клиентов.

22-23 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.

15-16 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?

15-16 апреля

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.

6-7 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.

20-21 мая

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.

17-18 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

Структура отелей сложна, и каждое подразделение должно управляться профессионально, поэтому главным навыком в гостиничном менеджменте становится – умение управлять дисциплиной и исполнением персонала отеля, координировать действия всех сотрудников и служб, чтобы максимально удовлетворить запросы гостей и повышать эффективность гостиничного бизнеса

19-20 июня

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам.

15-16 июля

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.

19-20 августа

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем – все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

18-19 сентября

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ДЛЯ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ»

Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию. Как разработать систему превосходного сервисного обслуживания и создать тот эффект, когда взыскательные клиенты приятно удивлены уровнем сервиса? На тренинге Вы получите инструменты, которые помогут создать отличное впечатление о вашей компании и построить звездный сервис, превосходящий ожидания самых взыскательных клиентов.

23-24 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.

7-8 октября

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем – все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

1-2 ноября

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам.

8-9 ноября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

Структура отелей сложна, и каждое подразделение должно управляться профессионально, поэтому главным навыком в гостиничном менеджменте становится – умение управлять дисциплиной и исполнением персонала отеля, координировать действия всех сотрудников и служб, чтобы максимально удовлетворить запросы гостей и повышать эффективность гостиничного бизнеса

2-3 декабря

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

20-21 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.

13-14 марта

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

29-30 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

8-9 апреля

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.

17-18 апреля

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" и "сбоку".

13-14 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

22-23 мая

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.

8-9 июля

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

21-22 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" и "сбоку".

2-3 октября

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

14-15 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

23-24 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.

6-7 ноября

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

13-14 ноября

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.

9-10 декабря

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 конфликта

КОММУНИКАЦИИ В IT

9-10 января

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ВЛИЯНИЯ В IT»

В сфере IT одна из ключевых ценностей - это отношения. В AGILE- подходе даже есть основные идеи о том, что люди важнее процессов, и сотрудничество с заказчиком важнее условий контракта. Построение отношений и влияние помогает в реализации этих идей на практике. Если мы не можем договориться, манипулируем и не понимаем человека, то наш проект обречен на провал. Может это произойдет сразу, а может через некоторое время. Итог один. При формировании команды у вас может появиться коллега или сотрудник, который отравляет процесс взаимодействия. Сильные и работоспособные люди могут из-за этого уходить в другие команды, проекты, компании. Как наладить хорошие и здоровые отношения? Как определить и работать с манипуляторами? Как договариваться так, чтобы все выиграло? Это все разберем на тренинге.

20-21 февраля

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.

12 марта

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.

12-13 апреля

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения, и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной, руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

11 июня

ТРЕНИНГ «Гибкость и Управление изменениями В IT»

В настоящее время компетенция «Гибкость и управление изменениями» приобретает все большую актуальность. Это связывают со скоростью развития технологий, с глобализацией, с очень изменчивым миром.

22-23 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЁННОЙ 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.

5 сентября

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.

2-3 октября

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения, и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной, руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

20-21 ноября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ IT»

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 IT, можно существенно снизить издержки и упростить процесс разработки и сопровождения продукта.

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ИТ»

В ИТ сфере мы часто сталкиваемся с конфликтными ситуациями: между джунами, сеньерами, мидлами; между директором и проджектором\ 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.

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

22-23 февраля

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.

14-15 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?

4-5 сентября

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.

9-10 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?

16 января

ТРЕНИНГ «КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ»

Конкурентный анализ – один из столпов в создании маркетинговой стратегии. Продвижение компании всегда идет в рамках конкурентной среды и никак иначе.

Программа тренинга посвящена вопросам - почему важно проводить анализ конкурентов и какие данные можно получить.

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?

12 марта

ТРЕНИНГ «ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В МАРКЕТИНГЕ»

Конечный итог результативности любого бизнеса – получение прибыли. Экономическая успешность компании – это грамотно проработанная стратегия продаж. Какие продажи бывают без рекламы? Секрет правильной маркетинговой стратегии, это работа с цифрами и показателями. Невозможно работать с рекламой, не посчитав юнит-экономику.

15-16 апреля

ТРЕНИНГ «МЕНЕДЖЕР МАРКЕТПЛЕЙСОВ»

Среди всего многообразия интернет профессий быстро набирают популярность и становятся востребованными специалисты по работе с маркетплейсами. Объем оборотов площадок увеличивается очень быстро, а вместе с этим возрастает потребность в грамотных специалистах и менеджерах. Предлагаем тренинг, который поможет сформировать и развить навыки, необходимые для работы на основных платформах электронной коммерции.

17-18 мая

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.

13-14 сентября

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.

9-10 октября

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?

29 ноября

ТРЕНИНГ «КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ»

Конкурентный анализ – один из столпов в создании маркетинговой стратегии. Продвижение компании всегда идет в рамках конкурентной среды и никак иначе.

Программа тренинга посвящена вопросам - почему важно проводить анализ конкурентов и какие данные можно получить.

27 декабря

ТРЕНИНГ «ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В МАРКЕТИНГЕ»

Конечный итог результативности любого бизнеса – получение прибыли. Экономическая успешность компании – это грамотно проработанная стратегия продаж. Какие продажи бывают без рекламы? Секрет правильной маркетинговой стратегии, это работа с цифрами и показателями. Невозможно работать с рекламой, не посчитав юнит-экономику.

ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ

9-10 января

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.

9-10 января

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику? Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос – профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилактировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

23-24 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.

11-12 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ИТ РЕШЕНИЙ»

Данный тренинг разработан для специалистов, имеющих опыт в продажах ИТ решений. В программе тренинга даны инструменты и алгоритмы для увеличения эффективности менеджеров в условиях конкурентных продаж.

15-16 февраля

ТРЕНИНГ «ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР КАК РУКОВОДИТЕЛЬ»

Модель профессиональных компетенций главного бухгалтера. Главный бухгалтер как руководитель подразделения. Навыки и умения, необходимые для эффективного руководства подчиненными. Стратегии и приемы рационального управления рабочим и личным временем. Мотивация и обучение подчиненных. Мастерство коммуникаций в работе бухгалтера. Разрешение конфликтов, уверенное поведение и методы противостояния манипуляциям. Управление стрессами, профилактика «профессионального выгорания»

11-12 марта

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.

15 марта

ТРЕНИНГ "ЭФФЕКТИВНЫЙ ОФИС-МЕНЕДЖЕР"

Что важно знать офис-менеджеру? Какими процессами он управляет? Как экономить средства компании на заказах продукции в офис? Как разместить всю заказанную продукцию в офисе? Как имидж офис-менеджера влияет на имидж компании в целом? Как успевать делать всё и вовремя?

5-6 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕДИЦИНСКОГО УЧЕРЕЖДЕНИЯ»

Администратор - это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов. Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией. Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу. Практическая проработка "рецептов" для разных ситуаций. Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность.

10-11 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

12-13 апреля

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.

6-7 мая

ТРЕНИНГ «ПСИХОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИИ «ВРАЧ-ПАЦИЕНТ»

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

24-25 июня

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

12-13 июля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ РЕШЕНИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ»

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

28-29 августа

ТРЕНИНГ «ПСИХОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИИ «ВРАЧ-ПАЦИЕНТ»

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

9-10 сентября

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

13-14 сентября

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику? Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос – профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилактировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

4-5 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.

11-12 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.

16-17 октября

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ИТ РЕШЕНИЙ»

Данный тренинг разработан для специалистов, имеющих опыт в продажах ИТ решений. В программе тренинга даны инструменты и алгоритмы для увеличения эффективности менеджеров в условиях конкурентных продаж.

9 ноября

ТРЕНИНГ "ЭФФЕКТИВНЫЙ ОФИС-МЕНЕДЖЕР"

Что важно знать офис-менеджеру? Какими процессами он управляет? Как экономить средства компании на заказах продукции в офис? Как разместить всю заказанную продукцию в офисе? Как имидж офис-менеджера влияет на имидж компании в целом? Как успевать делать всё и вовремя?

15-16 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕДИЦИНСКОГО УЧЕРЕЖДЕНИЯ»

Администратор - это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов. Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией. Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу. Практическая проработка "рецептов" для разных ситуаций. Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность.

18-19 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

6-7 декабря

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ РЕШЕНИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ»

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

ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ

8-9 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.

14-16 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.

30 мая – 1 июня

ТРЕНИНГ «КУРС ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА. МОДУЛЬ 5. LEARNING & DEVELOPMENT. СОЗДАНИЕ КУЛЬТУРЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тренинг посвящен созданию образовательной среды и культуры непрерывного развития персонала, подходам к оценке и диагностике потребностей в обучении, а также тенденциям развития экосистемы обучения современных компаний.

20-22 июня

ТРЕНИНГ «КУРС ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА. МОДУЛЬ 6. ИНСТРУМЕНТЫ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА»

Тренинг посвящен методам и формам обучения и развития персонала, подходам к созданию образовательных решений, а также условиям выбора наиболее эффективных методов обучения с учетом бизнес-целей компании.

25-27 июля

ТРЕНИНГ «МАСТЕРСТВО ТРЕНЕРА 3.0»

Программа «Мастерство тренера» модернизируется на протяжении 7 лет. Текущая версия 3.0 отражает современное и перспективное видение навыков бизнес-тренера. В основе программы лежат работающие технологии и методики, опробованные в рамках деятельности агентства и доказавшие свою эффективность. В то же время программа содержит исключительно нестандартные техники работы с аудиторией, которые становятся все более актуальными.

26-28 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 бизнестренинга. 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.

21-23 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.

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

10 января

ТРЕНИНГ «ПОСТАНОВКА И ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ»

Как правильно ставить и эффективно достигать цели? Когда у вас много целей: какие они бывают и что с ними делать? Личные и профессиональные цели. Что делать, если цели противоречат друг другу? Приёмы работы с целями, самоорганизация и самомотивация. Как преодолевать препятствия на пути к достижению цели? Что делать, когда добился цели?

11-12 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?

14 января

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ 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.

16-17 января

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями, до и во время выступления.

18-19 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.

21 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.

22 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.

21-22 января

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.

13-14 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?

19 февраля

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.

22-23 февраля

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.

6 марта

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?

7 марта

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.

15-16 марта

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

15-16 марта

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями, до и во время выступления.

19 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?

20 марта

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.

21 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.

15-16 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?

24 апреля

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ 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.

26-27 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?

26-27 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.

10-11 мая

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ В БИЗНЕСЕ»

Как бы человек не стремился к свободе действий и мышления, он постоянно попадает под влияние внешних факторов или других людей. Влияние — неотъемлемая часть отношений между людьми. Владение простыми, эффективными и обоснованными инструментами влияния поможет вам экологично управлять ситуацией и воздействовать на окружающих.

16 мая

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.

20-21 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

6 июня

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?

13 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.

14-15 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?

21-22 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.

27 июня

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?

28-29 июня

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями, до и во время выступления.

3-4 июля

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

10 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?

12 июля

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?

24-25 июля

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.

15 август

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБИТОЧНОМ 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?

16-17 август

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.

22 августа

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.

23 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.

23-24 августа

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями, до и во время выступления.

19 сентября

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.

20 сентября

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ 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 сентября

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.

20-21 сентября

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ В БИЗНЕСЕ»

Как бы человек не стремился к свободе действий и мышления, он постоянно попадает под влияние внешних факторов или других людей. Влияние — неотъемлемая часть отношений между людьми. Владение простыми, эффективными и обоснованными инструментами влияния поможет вам экологично управлять ситуацией и воздействовать на окружающих.

21 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.

27-28 сентября

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?

4-5 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.

11-12 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.

16 октября

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.

18 октября

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.

18-19 октября

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.

21-22 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

25-26 октября

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями, до и во время выступления.

8 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.

15 ноября

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ 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.

15-16 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?

16 ноября

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБИТОЧНОМ 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?

20 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?

6-7 декабря

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями, до и во время выступления.

9 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.

11 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?

11-12 декабря

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.

12 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.

13 декабря

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.

13-14 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.

14 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.

20-21 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

20-21 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.

ТРЕНИНГ «ПОСТАНОВКА И ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ»

Как правильно ставить и эффективно достигать цели? Когда у вас много целей: какие они бывают и что с ними делать? Личные и профессиональные цели. Что делать, если цели противоречат друг другу? Приёмы работы с целями, самоорганизация и самомотивация. Как преодолевать препятствия на пути к достижению цели? Что делать, когда добился цели?