

Обучение руководителей и персонала

Лицензия №1110 Выдана Комитетом по образованию Правительства СПб



20
ЛЕТ

Тренинговое
агентство

РАСПИСАНИЕ ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ 2027

www.master-class.spb.ru
mail@master-class.spb.ru

8 (812) 240-78-80
8 (495) 240-93-02



Оглавление

НОВИНКИ	1
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ	6
УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ	17
AGILE	24
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	26
УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ	30
ПРОДАЖИ B2B И B2G	33
РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ	46
СЕРВИС И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ	48
ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ	51
КОММУНИКАЦИИ В IT	56
ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ	60
ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ	64
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	66
МАРКЕТИНГ / PR	76
МЫШЛЕНИЕ И КОГНИТИВНЫЕ СПОСОБНОСТИ	78

НОВИНКИ

10-11 марта, 30 ноября-1 декабря

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Понимание людей – ключевой навык для лидера, способствующий росту вашего бизнеса и достижению поставленных целей. На этом тренинге вы отточите свои навыки в области социального интеллекта, научитесь лучше понимать себя и своих сотрудников, эффективно управлять командой и создавать вдохновляющую рабочую атмосферу. Инвестируйте в свой лидерский потенциал – это инвестиция в успех вашей компании.

4-5 февраля, 14-15 сентября

ТРЕНИНГ «РАЗВИТИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Как выбирать, готовить и развивать тех, кто будет руководить людьми? Какой руководитель будет самостоятельно решать проблемы, а какой замучает вас вопросами. Этапы в развитии руководителей. Как управлять начинающими руководителями, что делать, если ваш подчиненный руководитель старше и опытнее вас. Что необходимо делать и чего делать нельзя, чтобы руководитель рос и развивался. Сигналы SOS или когда нужно срочно вмешиваться в ситуацию, срочно менять руководителя и как это сделать с минимальными потерями. При каких условиях руководитель вытянет проект самостоятельно, а при каких точно завалит.

23-24 января, 21-22 августа

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ»

Современная организация, состоящая из множества личностей и различных команд становится все менее управляемой и прозрачной. Однако подходы к управлению так же трансформируются и создают новые гибкие методики управления. Performance management это набор методик и подходов к управлению сложными структурами и разнообразными по профилю командами направленными на развитие личной эффективности каждого сотрудника.

6-7 апреля, 19-20 октября

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.

28-29 января, 21-22 октября

ТРЕНИНГ «НЕЙРОСЕТИ В РАБОТЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

Использование AI – искусственного интеллекта в работе руководителя отдела продаж становится необходимостью. Современные технологии работы с информацией нашли прорывное решение в виде использования нейросетей для обработки данных и генерации контента. Отдел продаж, который использует ИИ, будет иметь преимущество перед традиционными методами.

8-9 мая, 9-10 ноября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

10-11 августа

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ КУЛЬТУРЫ»

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?

23-24 марта, 14-15 сентября

ТРЕНИНГ «ЛИДЕР ПРОДУКТИВНОЙ СРЕДЫ»

Лидерство явление социальное. Соответственно мы переосмысливаем концепцию лидерства от поколения к поколению. В нашем сознании тема лидерства была долго сплетена с ролью лидера-воина и лидера-героя. Но прогресс и инновации создают условия, где руководителю можно перестать вести за собой людей, а нужно остановиться и внимательно и терпеливо начать создавать среду, которая породит лучшие продукты и IT-решения. Навык создания продуктивной среды – это навык, который уже нужен руководителям из IT-среды уже сегодня!

На тренинге мы рассмотрим концепцию «обслуживающего лидерства» и принципы создания продуктивной среды. Разберем инструменты управления продуктивной средой для развития потенциала команды.

22-23 апреля, 7-8 октября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В 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.

21-22 января, 5-6 августа

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.

23-24 февраля, 20-21 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В IT»

В IT сфере мы часто сталкиваемся с конфликтными ситуациями: между джунами, сеньерами, мидлами; между директором и проджектом / 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 IT и помогут работать эффективнее и продуктивнее.

26-27 июня, 23-24 декабря

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ВЫСОКОГО УРОВНЯ В СФЕРЕ HoReCa И SPA»

Сервис – главная задача российского бизнеса в сфере HoReCa и SPA. Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию.

17-18 апреля, 12-13 августа

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.

9-10 февраля, 23-24 сентября

ТРЕНИНГ «НЕЙРОСЕТЬ КАК ЛИЧНЫЙ АССИСТЕНТ»

Нейросети – это не просто модный тренд, а мощный инструмент для улучшения качества жизни. Мы покажем, как AI может стать вашим надежным помощником в управлении временем, планировании задач, заботе о себе и общении с близкими. Вместе разберем этические аспекты и научимся использовать возможности нейросетей осознанно и эффективно.

27-28 марта, 26-27 августа

ТРЕНИНГ «ВНЕДРЕНИЕ ИИ-АССИСТЕНТОВ И ИИ-АГЕНТОВ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КОМПАНИИ»

Забудьте о чат-ботах, которые отвечают шаблонными фразами. Мы научим вас создавать и внедрять ИИ-агентов — интеллектуальных помощников, которые не просто общаются, а выполняют действия: принимают заказы, квалифицируют лиды, консультируют по сложным вопросам и разгружают ваших сотрудников.

15-16 апреля, 29-30 сентября

ТРЕНИНГ «ПАРТНЕРСТВО С ИИ: НАВЫКИ СИНЕРГИИ ЧЕЛОВЕКА И НЕЙРОСЕТЕЙ»

Сегодня недостаточно просто уметь писать запросы к ИИ — критически важными становятся навыки архитектора и менеджера AI-процессов. Наш тренинг даст вам системный подход к синергии с нейросетями. Вы освоите не только актуальные техники работы, но и научитесь адаптироваться к новым инструментам, сохраняя стратегическое мышление и развивая свои уникальные человеческие компетенции.

18-19 марта, 18-19 мая, 13-14 ноября

ТРЕНИНГ «КОД МЫШЛЕНИЯ: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ТРЕНАЖЕР КОГНИТИВНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ»

ИИ может больше, чем просто отвечать на вопросы. Он может стать вашим тренером по мышлению. Тренинг покажет, как с помощью специальных промтов и механик диагностировать слабые места в логике, находить слепые зоны и генерировать прорывные идеи. Превратите нейросеть в инструмент своего интеллектуального лидерства!

17 июля, 15 декабря

ТРЕНИНГ «ОТКРЫТОЕ МЫШЛЕНИЕ В БИЗНЕСЕ: ДУМАТЬ ПО-ДРУГОМУ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ»

Вам знакомы ситуации, когда, общаясь с другим человеком, вы сталкивались с сопротивлением или даже агрессией? И может быть у вас есть проблемы, которые вы не можете решить уже долгое время? Или быть может вы регулярно попадаете в одни и те же сложные обстоятельства?

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.

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.

4-5 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 на тренинге «Финансы для нефинансовых менеджеров».

4-5 февраля

ТРЕНИНГ «РАЗВИТИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Как выбирать, готовить и развивать тех, кто будет руководить людьми? Какой руководитель будет самостоятельно решать проблемы, а какой замучает вас вопросами. Этапы в развитии руководителей. Как управлять начинающими руководителями, что делать, если ваш подчиненный руководитель старше и опытнее вас. Что необходимо делать и чего делать нельзя, чтобы руководитель рос и развивался. Сигналы SOS или когда нужно срочно вмешиваться в ситуацию, срочно менять руководителя и как это сделать с минимальными потерями. При каких условиях руководитель вытянет проект самостоятельно, а при каких точно завалит.

6 февраля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»

Как повысить эффективность работы специалистов и супервайзеров за счет формирования навыков конструктивной обратной связи.

16-17 февраля

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.

25-26 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?

10-11 марта

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Понимание других людей – фундамент успешной коммуникации, эффективного управления и достижения личных целей. На тренинге вы освоите конкретные техники и инструменты, которые помогут вам лучше понимать себя и окружающих, эффективно взаимодействовать в различных ситуациях и добиваться поставленных задач. Это инвестиция в ваш профессиональный и личный рост.

10-11 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.

25-26 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?

30-31 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.

6-7 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 на тренинге «Финансы для нефинансовых менеджеров».

10-11 апреля

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

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

15-16 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», «сбоку».

20-21 апреля

ТРЕНИНГ «КЛЮЧЕВЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЩЕНИЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ»

Руководители должны найти подход к сотруднику, но как это сделать? Как говорить о недостатках в работе и 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.

22-23 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

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

27-28 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 и что делать со стрессом, вызванным дефицитом времени.

5-6 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.

11-12 мая

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

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

15-16 мая

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 и что делать со стрессом, вызванным дефицитом времени.

27-28 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?

3-4 июня

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.

8-9 июня

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.

8-9 июня

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ РАБОТАЮЩЕЙ КОМАНДЫ»

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

24-25 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?

26-27 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.

7-8 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.

8 июля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»

Как повысить эффективность работы специалистов и супервайзеров за счет формирования навыков конструктивной обратной связи.

15-16 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.

26-27 июля

ТРЕНИНГ «КЛЮЧЕВЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЩЕНИЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ»

Руководители должны найти подход к сотруднику, но как это сделать? Как говорить о недостатках в работе и 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 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?

26-27 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?

27-28 августа

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.

2-3 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.

14-15 сентября

ТРЕНИНГ «РАЗВИТИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Как выбирать, готовить и развивать тех, кто будет руководить людьми? Какой руководитель будет самостоятельно решать проблемы, а какой замучает вас вопросами. Этапы в развитии руководителей. Как управлять начинающими руководителями, что делать, если ваш подчиненный руководитель старше и опытнее вас. Что необходимо делать и чего делать нельзя, чтобы руководитель рос и развивался. Сигналы SOS или когда нужно срочно вмешиваться в ситуацию, срочно менять руководителя и как это сделать с минимальными потерями. При каких условиях руководитель вытянет проект самостоятельно, а при каких точно завалит.

29-30 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?

5-6 октября

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.

5-6 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.

9-10 октября

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 и что делать со стрессом, вызванным дефицитом времени.

26-27 октября

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.

28-29 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 подчиненных? Как руководителю вернуть себе 50% рабочего времени?

9 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.

16 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»

Как повысить эффективность работы специалистов и супервайзеров за счет формирования навыков конструктивной обратной связи.

25-26 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?

30 ноября-1 декабря

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Понимание других людей – фундамент успешной коммуникации, эффективного управления и достижения личных целей. На тренинге вы освоите конкретные техники и инструменты, которые помогут вам лучше понимать себя и окружающих, эффективно взаимодействовать в различных ситуациях и добиваться поставленных задач. Это инвестиция в ваш профессиональный и личный рост.

4-5 декабря

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ СОТРУДНИКОВ»

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

7-8 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.

10 декабря

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»

Как повысить эффективность работы специалистов и супервайзеров за счет формирования навыков конструктивной обратной связи.

11-12 декабря

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 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.

16-17 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

19-20 января

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!

23-24 января

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ»

Современная организация, состоящая из множества личностей и различных команд становится все менее управляемой и прозрачной. Однако подходы к управлению так же трансформируются и создают новые гибкие методики управления. Performance management это набор методик и подходов к управлению сложными структурами и разнообразными по профилю командами направленных на развитие личной эффективности каждого сотрудника.

26-27 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 материи». 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, а также учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

30-31 января

ТРЕНИНГ «ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

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

3 февраля

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.

13-14 марта

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!

20-21 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?

30-31 марта

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, а также учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

2 апреля

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.

6-7 апреля

ТРЕНИНГ «ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

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

8-9 апреля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»

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

15-16 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!

20-21 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 материи». 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, а также учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

21 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.

1-2 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!

19-20 июня

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 повышение квалификации специалиста – это постоянный процесс.

7 июля

ТРЕНИНГ «БЫСТРАЯ ПЕРЕНАЛАДКА ОБОРУДОВАНИЯ (SMED)»

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

10-11 августа

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 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!

21-22 августа

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ»

Современная организация, состоящая из множества личностей и различных команд становится все менее управляемой и прозрачной. Однако подходы к управлению так же трансформируются и создают новые гибкие методики управления. Performance management это набор методик и подходов к управлению сложными структурами и разнообразными по профилю командами направленными на развитие личной эффективности каждого сотрудника.

24-25 августа

ТРЕНИНГ «ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

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

11-12 сентября

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 повышение квалификации специалиста – это постоянный процесс.

17 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.

28-29 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, а также учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

19-20 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?

26-27 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.

23-24 ноября

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, а также учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

30 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.

9 декабря

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.

AGILE

18-19 февраля

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 делится технологиями и практическими кейсами.

30-31 марта

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!

6-7 апреля

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. Андерсен описал Фреймворк Kanban для гибкого управления задачами и проектами предприятия, используя философию Agile. Тренинг позволит понять метод через практику и разработать личный план внедрения Kanban в свою организацию.

24-25 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.

19-20 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 делится технологиями и практическими кейсами.

21-22 сентября

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!

19-20 октября

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. Андерсен описал Фреймворк Kanban для гибкого управления задачами и проектами предприятия, используя философию Agile. Тренинг позволит понять метод через практику и разработать личный план внедрения Kanban в свою организацию.

9-10 ноября

ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

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

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

15 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.

4-5 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.

19 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 и как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования и как их избежать.

4-5 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.

11-12 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.

2 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.

16 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 и как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования и как их избежать.

29-30 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.

22 мая

ТРЕНИНГ-СЕМИНАР «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДБОР, МОТИВАЦИЯ И АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА»

Готовность к продуманной, успешной и прибыльной деятельности по организации процесса подбора, мотивации и адаптации персонала.

25 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 и как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования и как их избежать.

9 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.

20 августа

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 и как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования и как их избежать.

16-17 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.

24 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.

15 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 и как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования и как их избежать.

12 ноября

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.

3 декабря

ТРЕНИНГ «ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ»

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

24 декабря

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 и как закончить встречу? Возможные ошибки при проведении собеседования и как их избежать.

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

26-27 января

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»

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

26 февраля

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

Этот тренинг раскрывает 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.

19 марта

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЕ ЗАКУПКИ – СТРАТЕГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЙ»

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

25-26 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.

27-28 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.

24-25 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.

24 августа

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

Этот тренинг раскрывает 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.

16-17 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.

14 октября

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

Этот тренинг раскрывает 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.

21 октября

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЕ ЗАКУПКИ – СТРАТЕГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЙ»

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

23-24 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.

16 декабря

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

Этот тренинг раскрывает 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.

ПРОДАЖИ B2B И B2C

12-13 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.

28-29 января

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

28-29 января

ТРЕНИНГ «НЕЙРОСЕТИ В РАБОТЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

Использование AI – искусственного интеллекта в работе руководителя отдела продаж становится необходимостью. Современные технологии работы с информацией нашли прорывное решение в виде использования нейросетей для обработки данных и генерации контента. Отдел продаж, который использует ИИ, будет иметь преимущество перед традиционными методами.

2-3 февраля

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

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

5 февраля

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

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

9-10 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ДЛЯ ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

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

11-12 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.

25-26 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!

3 марта

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

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

4-5 марта

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.

18-19 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.

23-24 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!

25-26 марта

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ 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 потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

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.

8-9 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.

13-14 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.

13-14 апреля

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ 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 потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

15-16 апреля

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.

28-29 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!

27-28 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!

3-4 июня

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

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

9-10 июня

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ 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 потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

22-23 июня

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

29-30 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!

1-2 июля

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

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

13-14 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.

17-18 июля

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.

29-30 июля

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

11 августа

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

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

12-13 августа

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ 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 потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

19-20 августа

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.

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!

2-3 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.

7-8 сентября

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ 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 потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

29-30 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!

6 октября

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

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

7-8 октября

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 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.

12-13 октября

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 октября

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.

21-22 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!

21-22 октября

ТРЕНИНГ «НЕЙРОСЕТИ В РАБОТЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

Использование AI – искусственного интеллекта в работе руководителя отдела продаж становится необходимостью. Современные технологии работы с информацией нашли прорывное решение в виде использования нейросетей для обработки данных и генерации контента. Отдел продаж, который использует ИИ, будет иметь преимущество перед традиционными методами.

4-5 ноября

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.

9-10 ноября

ТРЕНИНГ «ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

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.

25-26 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 «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.

7-8 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.

16-17 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!

21-22 декабря

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ 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 потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

12 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.

13-14 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.

8-9 мая

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

29 июня

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.

7 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.

12-13 октября

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.

9-10 ноября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

СЕРВИС И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

13-14 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.

13-14 февраля

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.

4-5 марта

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 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.

10-11 апреля

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.

20-21 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.

11-12 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

29-30 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.

10-11 августа

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ КУЛЬТУРЫ»

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?

9-10 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 «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.

18-19 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.

ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ

14-15 января

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры – это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. На этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответы 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.

16-17 февраля

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.

18-19 февраля

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

10 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?

25-26 марта

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры – это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. На этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответы 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 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.

13-14 мая

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры – это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. На этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответы 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.

25-26 мая

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.

17-18 июня

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

18 июня

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.

9 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?

29-30 июля

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

17-18 августа

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.

16-17 сентября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры – это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. На этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответы 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 сентября

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?

14-15 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.

23-24 октября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры – это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. На этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответы 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.

28-29 октября

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

16-17 ноября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

Переговоры – это основа деловой коммуникации. Эффективное взаимодействие с клиентами, поставщиками зависит от навыка взаимодействия с оппонентом. На этом тренинге вы получите навыки подготовки к переговорам с ключевыми клиентами. Получите ответы 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.

18 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?

23-24 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 декабря

ТРЕНИНГ «ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

КОММУНИКАЦИИ В IT

21-22 января

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.

11-12 февраля

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.

23-24 февраля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В IT»

В IT сфере мы часто сталкиваемся с конфликтными ситуациями: между джунами, сеньерами, мидлами; между директором и проджеком / 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 IT и помогут работать эффективнее и продуктивнее.

23-24 марта

ТРЕНИНГ «ЛИДЕР ПРОДУКТИВНОЙ СРЕДЫ»

Лидерство явление социальное. Соответственно мы переосмысливаем концепцию лидерства от поколения к поколению. В нашем сознании тема лидерства была долго сплетена с ролью лидера-воина и лидера-героя. Но прогресс и инновации создают условия, где руководителю можно перестать вести за собой людей, а нужно остановиться и внимательно и терпеливо начать создавать среду, которая породит лучшие продукты и ит-решения. Навык создания продуктивной среды – это навык, который уже нужен руководителям из ит-среды уже сегодня!

На тренинге мы рассмотрим концепцию «обслуживающего лидерства» и принципы создания продуктивной среды. Разберем инструменты управления продуктивной средой для развития потенциала команды.

22-23 апреля

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ИТ»

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

13-14 мая

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ВЛИЯНИЕ В ИТ»

В сфере ИТ 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 выиграли? Это все разберем на тренинге.

17-18 июня

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 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В IT»

В IT сфере мы часто сталкиваемся с конфликтными ситуациями: между джунами, сеньерами, мидлами; между директором и проджеком / 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 IT и помогут работать эффективнее и продуктивнее.

5-6 августа

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.

14-15 сентября

ТРЕНИНГ «ЛИДЕР ПРОДУКТИВНОЙ СРЕДЫ»

Лидерство явление социальное. Соответственно мы переосмысливаем концепцию лидерства от поколения к поколению. В нашем сознании тема лидерства была долго сплетена с ролью лидера-воина и лидера-героя. Но прогресс и инновации создают условия, где руководителю можно перестать вести за собой людей, а нужно остановиться и внимательно и терпеливо начать создавать среду, которая породит лучшие продукты и ит-решения. Навык создания продуктивной среды – это навык, который уже нужен руководителям из ит-среды уже сегодня!

7-8 октября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В 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 потеря информации. Внедряя методы Lean manufacturing в IT, можно существенно снизить издержки и упростить процесс разработки и сопровождения продукта.

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ВЛИЯНИЕ 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 выиграли? Это все разберем на тренинге.

ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ

21-22 января

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

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

2-3 февраля

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМСТВО В РЕСТОРАННОМ СЕРВИСЕ»

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

6-7 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».

16-17 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.

6-7 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.

5-6 мая

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

Особенности риэлтерской 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.

8-9 мая

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».

15-16 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.

26-27 июня

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ВЫСОКОГО УРОВНЯ В СФЕРЕ HORECA И SPA»

Сервис – главная задача российского бизнеса в сфере HoReCa и SPA. Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию.

13-14 июля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ CALL-ЦЕНТР»

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

15-16 июля

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМСТВО В РЕСТОРАННОМ СЕРВИСЕ»

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

8-9 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

Особенности риэлтерской 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.

21-22 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.

17-18 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.

23-24 декабря

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ВЫСОКОГО УРОВНЯ В СФЕРЕ HORECA И SPA»

Сервис – главная задача российского бизнеса в сфере HoReCa и SPA. Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию.

ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ

24-25 апреля

ТРЕНИНГ «КОУЧИНГ В РАБОТЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА»

В последние годы все более популярным во всем мире и в России становится слово "коучинг". Коучинг внедряют в корпоративную культуру компаний, используют при управлении, обучении, воспитании. Все чаще упоминание "коучинга" в описании тренинга становится его конкурентным преимуществом. Курс "Coaching in the Trainer's Work" имеет сертификацию Continuing Coach Education (CCE) Provider application to the International Coach Federation (ICF).

18-20 июня

РАЗВИВАЮЩИЙ ТРЕНИНГ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ «ВИРТУОЗ ОБУЧЕНИЯ»

Влияние личности бизнес-тренера на группу. Как завоевать авторитет в глазах слушателей. Понимание своих тренерских особенностей, возможностей и ограничений. Формирование уникальности тренера. Продвижение себя на тренинге. Учет особенностей бизнеса Заказчика на переговорах и на тренинге. Предтренинговая диагностика. Психологическая составляющая тренинга. Работа с установками участников тренинга. Диагностика динамики группы и работа с групповой динамикой. Нестандартные и сложные тренинговые ситуации. Работа с «внутренним критиком»

23, 24, 25 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.

28-29 августа

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ СОТРУДНИКОВ»

В современных условиях информация и технологии настолько быстро меняются, что нельзя не учиться постоянно. Сегодня сложно представить компанию, которая может позволить себе не развиваться и, значит, не развивать своих сотрудников. Практически каждая компания считает своим долгом обучать сотрудников. Обучению придается большое значение. Считается, что после обучения сотрудники будут не только более продуктивно работать, но и вся организация в целом будет более эффективно функционировать, порой даже при минимальном участии руководителя.

26-27 сентября

МОДУЛЬ 1. «СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГОВ. МОТИВАЦИЯ УЧАСТНИКОВ. ОСНОВНЫЕ УМЕНИЯ ТРЕНЕРА»

В современном мире бизнес-тренер является связующим звеном между потребностями бизнеса и технологиями оптимизации бизнес-процессов. Хорошего тренера отличает умение системно подходить к подготовке тренинга и планировать обучение, используя различные методы и форматы, понимая при этом конечный результат. В результате освоения данного модуля Вы будете более профессионально проводить бизнес-тренинг и творчески интегрировать искусственный интеллект (ИИ) в процесс создания сценария.

24-25 октября

МОДУЛЬ 2. «РАБОТА С ГРУППОЙ НА ТРЕНИНГЕ. ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА. РАБОТА С ЭМОЦИЯМИ НА ТРЕНИНГЕ. ПРОБЛЕМНЫЕ СЛУШАТЕЛИ»

Одной из ключевых компетенций профессионального бизнес-тренера является умение управлять групповой динамикой и групповыми процессами. Программа модуля 2 поможет сформировать данную компетенцию и развить навыки диагностики групповых процессов. Вы научитесь работать с негативно настроенной группой или отдельными участниками, преодолевать групповое сопротивление, удерживать группу в заданных рамках и корректировать мотивацию участников.

28-29 ноября

МОДУЛЬ 3. «LEARNING & DEVELOPMENT . СОЗДАНИЕ КУЛЬТУРЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ»

Модуль 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. Вы изучите методы, инструменты, формы обучения и непрерывного развития персонала, подходы к созданию образовательных решений, а также условия выбора наиболее эффективных методов обучения с учетом бизнес-целей компании.

10-12 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.

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

14-15 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?

23-24 января

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

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

9-10 февраля

ТРЕНИНГ «НЕЙРОСЕТЬ КАК ЛИЧНЫЙ АССИСТЕНТ»

Нейросети – это не просто модный тренд, а мощный инструмент для улучшения качества жизни. Мы покажем, как AI может стать вашим надежным помощником в управлении временем, планировании задач, заботе о себе и общении с близкими. Вместе разберем этические аспекты и научимся использовать возможности нейросетей осознанно и эффективно.

16-17 февраля

ТРЕНИНГ «УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ СИЛЬНОЙ ВИЗУАЛИЗАЦИИ»

Хотите научиться создавать яркие и запоминающиеся презентации? Узнайте секреты эффективной визуализации информации, которые помогут вам уверенно донести свои идеи до любой аудитории. В ходе тренинга вы освоите проверенные техники создания сильных слайдов, научитесь выбирать правильные визуальные средства и избегать распространенных ошибок.

18-19 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.

11-12 марта

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

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

13-14 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.

16-17 марта

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?

17-18 апреля

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.

24-25 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.

29 апреля

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, домашние питомцы). 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?

29 апреля

ТРЕНИНГ «ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ. ЛИЧНЫЕ ОПОРЫ»

Жизнестойкость — это способность сохранять себя в условиях, где нет гарантий. Опирайтесь на свои ценности, навыки и окружение — и при этом не просто удерживаться, а выносить из каждой трудности новые смыслы и решения. В мире, где привычные стратегии перестали работать, жизнестойкость становится базовым навыком управления собой, командой и своей жизнью. Без неё — выгорание и хаос. С ней — устойчивость и возможность расти даже в кризис.

20-21 мая

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

Понимание других людей – фундамент успешной коммуникации, эффективного управления и достижения личных целей. На тренинге вы освоите конкретные техники и инструменты, которые помогут вам лучше понимать себя и окружающих, эффективно взаимодействовать в различных ситуациях и добиваться поставленных задач. Это инвестиция в ваш профессиональный и личный рост.

22-23 мая

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?

29-30 мая

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.

9-10 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.

22-23 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

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

30 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, домашние питомцы). 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?

8 июля

ТРЕНИНГ «ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ. ЛИЧНЫЕ ОПОРЫ»

Жизнестойкость — это способность сохранять себя в условиях, где нет гарантий. Опирайтесь на свои ценности, навыки и окружение — и при этом не просто удерживаться, а выносить из каждой трудности новые смыслы и решения. В мире, где привычные стратегии перестали работать, жизнестойкость становится базовым навыком управления собой, командой и своей жизнью. Без неё — выгорание и хаос. С ней — устойчивость и возможность расти даже в кризис.

15-16 июля

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.

22-23 июля

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

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

24 июля

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.

12-13 августа

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.

31 августа

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

Многозадачность – это миф? Миф, с которым многим из нас приходится сталкиваться в реальной жизни – не только в рабочей (совещания, письма, договоры, выставки, отчёты), но и в личной (дети, родители, ЗОЖ, отпуск, дача, домашние питомцы). 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?

21 сентября

ТРЕНИНГ «КОМАНДНЫЙ ИГРОК»

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

23-24 сентября

ТРЕНИНГ «НЕЙРОСЕТЬ КАК ЛИЧНЫЙ АССИСТЕНТ»

Нейросети – это не просто модный тренд, а мощный инструмент для улучшения качества жизни. Мы покажем, как AI может стать вашим надежным помощником в управлении временем, планировании задач, заботе о себе и общении с близкими. Вместе разберем этические аспекты и научимся использовать возможности нейросетей осознанно и эффективно.

25 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.

16-17 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 «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

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

23-24 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.

26-27 октября

ТРЕНИНГ «УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ СИЛЬНОЙ ВИЗУАЛИЗАЦИИ»

Хотите научиться создавать яркие и запоминающиеся презентации? Узнайте секреты эффективной визуализации информации, которые помогут вам уверенно донести свои идеи до любой аудитории. В ходе тренинга вы освоите проверенные техники создания сильных слайдов, научитесь выбирать правильные визуальные средства и избегать распространенных ошибок.

11-12 ноября

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

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

18-19 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?

19 ноября

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

25-26 ноября

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.

2-3 декабря

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

Понимание других людей – фундамент успешной коммуникации, эффективного управления и достижения личных целей. На тренинге вы освоите конкретные техники и инструменты, которые помогут вам лучше понимать себя и окружающих, эффективно взаимодействовать в различных ситуациях и добиваться поставленных задач. Это инвестиция в ваш профессиональный и личный рост.

7-8 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.

9-10 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.

10 декабря

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.

14-15 декабря

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

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

МАРКЕТИНГ / PR

12 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?

16 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.

8-9 апреля

ТРЕНИНГ «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЕДЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ ЯНДЕКС-ДИРЕКТ»

Сложно представить себе современный бизнес без продвижения в Интернете. Одним из мощных инструментов такого продвижения является система контекстной рекламы Яндекс.Директ. Как спрогнозировать бюджет рекламной компании в Яндекс.Директе? Как подобрать настройки, ключевые слова, увеличить кликабельность? Особенности контекстных кампаний. Аналитика рекламных кампаний в интернете.

4 августа

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.

9-10 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА НА ВЫСТАВКЕ»

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

13 октября

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.

11-12 ноября

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?

21-22 декабря

ТРЕНИНГ «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЕДЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ КОМПАНИЙ ЯНДЕКС-ДИРЕКТ»

Сложно представить себе современный бизнес без продвижения в Интернете. Одним из мощных инструментов такого продвижения является система контекстной рекламы Яндекс.Директ. Как спрогнозировать бюджет рекламной компании в Яндекс.Директе? Как подобрать настройки, ключевые слова, увеличить кликабельность? Особенности контекстных кампаний. Аналитика рекламных кампаний в интернете.

МЫШЛЕНИЕ И КОГНИТИВНЫЕ СПОСОБНОСТИ

19-20 января

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Системное мышление необходимый навык для руководителя, а также для конструкторов, архитекторов и ведущих специалистов. Умение видеть системные решения: использовать техники анализа взаимосвязей, анализировать риски системных изменений и осознанно проводить улучшения текущих бизнес-процессах. Обучение построено на разборе кейсов и практически ориентированно.

22 января

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

Что такое гибкость и 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 мета сознания.

9-10 февраля

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

В современном Мире – насыщенном информацией и множеством мнений, руководителю важно сохранять критичность и умение видеть системные воздействия на организацию. Тренинг позволит отработать ключевые методы анализа данных и выбора оптимальных решений в управлении компанией или подразделениями.

13 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.

27-28 февраля

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.

18-19 марта

ТРЕНИНГ «КОД МЫШЛЕНИЯ: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ТРЕНАЖЕР КОГНИТИВНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ»

ИИ может больше, чем просто отвечать на вопросы. Он может стать вашим тренером по мышлению. Тренинг покажет, как с помощью специальных промтов и механик диагностировать слабые места в логике, находить слепые зоны и генерировать прорывные идеи. Превратите нейросеть в инструмент своего интеллектуального лидерства!

27 марта

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

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

27-28 марта

ТРЕНИНГ «ВНЕДРЕНИЕ ИИ АССИСТЕНТОВ»

Забудьте о чат-ботах, которые отвечают шаблонными фразами. Мы научим вас создавать и внедрять ИИ-агентов — интеллектуальных помощников, которые не просто общаются, а выполняют действия: принимают заказы, квалифицируют лиды, консультируют по сложным вопросам и разгружают ваших сотрудников.

15-16 апреля

ТРЕНИНГ «ПАРТНЕРСТВО С ИИ: НАВЫКИ СИНЕРГИИ ЧЕЛОВЕКА И НЕЙРОСЕТЕЙ»

Сегодня недостаточно просто уметь писать запросы к ИИ — критически важными становятся навыки архитектора и менеджера AI-процессов. Наш тренинг даст вам системный подход к синергии с нейросетями. Вы освоите не только актуальные техники работы, но и научитесь адаптироваться к новым инструментам, сохраняя стратегическое мышление и развивая свои уникальные человеческие компетенции.

21 апреля

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

Что такое гибкость и 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 мета сознания.

18-19 мая

ТРЕНИНГ «КОД МЫШЛЕНИЯ: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ТРЕНАЖЕР КОГНИТИВНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ»

ИИ может больше, чем просто отвечать на вопросы. Он может стать вашим тренером по мышлению. Тренинг покажет, как с помощью специальных промтов и механик диагностировать слабые места в логике, находить слепые зоны и генерировать прорывные идеи. Превратите нейросеть в инструмент своего интеллектуального лидерства!

16 июня

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

Что такое гибкость и 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 мета сознания.

19 июня

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

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

17 июля

ТРЕНИНГ «ОТКРЫТОЕ МЫШЛЕНИЕ В БИЗНЕСЕ: ДУМАТЬ ПО-ДРУГОМУ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ»

Вам знакомы ситуации, когда, общаясь с другим человеком, вы сталкивались с сопротивлением или даже агрессией? И может быть у вас есть проблемы, которые вы не можете решить уже долгое время? Или быть может вы регулярно попадаете в одни и те же сложные обстоятельства?

26-27 августа

ТРЕНИНГ «ВНЕДРЕНИЕ ИИ-АССИСТЕНТОВ И ИИ-АГЕНТОВ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КОМПАНИИ»

Забудьте о чат-ботах, которые отвечают шаблонными фразами. Мы научим вас создавать и внедрять ИИ-агентов — интеллектуальных помощников, которые не просто общаются, а выполняют действия: принимают заказы, квалифицируют лиды, консультируют по сложным вопросам и разгружают ваших сотрудников.

18 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.

23 сентября

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?

29-30 сентября

ТРЕНИНГ «ПАРТНЕРСТВО С ИИ: НАВЫКИ СИНЕРГИИ ЧЕЛОВЕКА И НЕЙРОСЕТЕЙ»

Сегодня недостаточно просто уметь писать запросы к ИИ — критически важными становятся навыки архитектора и менеджера AI-процессов. Наш тренинг даст вам системный подход к синергии с нейросетями. Вы освоите не только актуальные техники работы, но и научитесь адаптироваться к новым инструментам, сохраняя стратегическое мышление и развивая свои уникальные человеческие компетенции.

28-29 октября

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Системное мышление необходимый навык для руководителя, а также для конструкторов, архитекторов и ведущих специалистов. Умение видеть системные решения: использовать техники анализа взаимосвязей, анализировать риски системных изменений и осознанно проводить улучшения текущих бизнес-процессах. Обучение построено на разборе кейсов и практически ориентированно.

4-5 ноября

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

В современном Мире – насыщенном информацией и множеством мнений, руководителю важно сохранять критичность и умение видеть системные воздействия на организацию. Тренинг позволит отработать ключевые методы анализа данных и выбора оптимальных решений в управлении компанией или подразделениями.

13-14 ноября

ТРЕНИНГ «КОД МЫШЛЕНИЯ: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ТРЕНАЖЕР КОГНИТИВНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ»

ИИ может больше, чем просто отвечать на вопросы. Он может стать вашим тренером по мышлению. Тренинг покажет, как с помощью специальных промтов и механик диагностировать слабые места в логике, находить слепые зоны и генерировать прорывные идеи. Превратите нейросеть в инструмент своего интеллектуального лидерства!

15 декабря

ТРЕНИНГ «ОТКРЫТОЕ МЫШЛЕНИЕ В БИЗНЕСЕ: ДУМАТЬ ПО-ДРУГОМУ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ»

Вам знакомы ситуации, когда, общаясь с другим человеком, вы сталкивались с сопротивлением или даже агрессией? И может быть у вас есть проблемы, которые вы не можете решить уже долгое время? Или быть может вы регулярно попадаете в одни и те же сложные обстоятельства?

16-17 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.

18 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?