



ТРЕНИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
«МАСТЕР-КЛАСС»

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



www.master-class.spb.ru



mail@master-class.spb.ru



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

РАСПИСАНИЕ ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ 2024 ГОД

TEAM BUILDING

УПРАВЛЕНИЕ

ПРОДАЖИ

ПЕРЕГОВОРЫ
И КОММУНИКАЦИИ

ФИНАНСЫ

ЛИЧНАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ

HR-МЕНЕДЖМЕНТ

ТРЕНИНГИ
КОНСУЛЬТАЦИИ

КОУЧИНГ

СТРАТЕГИЯ

УПРАВЛЕНИЕ
ПРОЕКТАМИ

МАРКЕТИНГ,
РЕКЛАМА И PR

ЛОГИСТИКА

СЕРВИС

ТРЕНИНГ ТРЕНЕРОВ

ОГЛАВЛЕНИЕ

НОВИНКИ 2024 ГОДА	3
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ.....	12
УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ.....	25
AGILE.....	31
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	33
УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ	40
ПРОДАЖИ В2В И В2С	43
РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ	55
СЕРВИС И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ	57
ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ	59
КОММУНИКАЦИИ В IT	65
КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ.....	68
МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR.....	70
ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ	73
ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ	76
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	79

НОВИНКИ 2024 ГОДА

15 января

[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.

25-26 января

[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.

29 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.

3-4 февраля

[ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ РЕШЕНИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ»](#)

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

13 февраля

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.

16-17 марта

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ИТ»

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

21-22 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.

28-29 марта

ТРЕНИНГ «AGILE – ГИБКОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

2-3 апреля

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

Как стать лучшим ментором для своего подопечного? У каждого ментора и подопечного есть свои особенности характера. Чтобы всем было комфортно, и чтобы достичь целей необходимо понять, насколько вы подходите друг другу. Как подобрать лучшего ментора для сотрудника? На тренинге мы рассмотрим психологическую сторону менторства. Разберем инструменты постановки задач, мотивации, предоставления обратной связи и алгоритм формирования навыка у подопечного.

13-14 апреля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ИТ РЕШЕНИЙ»

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

20-21 апреля

ТРЕНИНГ «СОТРУДНИК ПЕРФЕКЦИОНИСТ В ИТ»

В ИТ сфере часто можно встретить сотрудников, которые не могут сделать задачу идеально: чрезмерное стремление к перфекционизму, критичность мышления, желание все делать самостоятельно, переработки. Порой, эти особенности негативно сказываются на продуктивности сотрудника, порождают конфликты в команде и вызывают стресс. Все это сказывается на результате команды и теряется прибыль компании. На тренинге мы разберем, как найти подход к сотрудникам перфекционистам.

4-6 мая

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»

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

25-26 мая

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.

1-2 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ИТ»

В ИТ сфере мы часто сталкиваемся с конфликтными ситуациями: между джунами, сеньорами, 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 ИТ и помогут работать эффективнее и продуктивнее.

15-16 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ЦЕННОСТИ»

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

18-19 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ. ВЫСОКАЯ МОТИВАЦИЯ»

Отделы продаж в отечественном бизнесе все больше и больше трансформируются от ручного управления в сторону автоматизации процессов, от самодостаточности в плотную интеграцию с отделами маркетинга и закупочным центром. Соответствующие требования бросают новые вызовы руководителям ОП. Открытием этого тренинга станет инновационный подход к мотивации продавца через геймификацию бизнес-процессов и работу с личными целями продавца.

4-5 июля

СЕМИНАР «ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКИХ ПРОЦЕССОВ»

Оптимизация складских процессов. Склад в цепи поставок. Взаимодействие склада и других элементов цепи поставок. Организация работы склада и показатели эффективности. Передовые методики в цепи поставок и складской логистике.

8-9 июня

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.

9-10 июля

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

Как стать лучшим ментором для своего подопечного? У каждого ментора и подопечного есть свои особенности характера. Чтобы всем было комфортно, и чтобы достичь целей необходимо понять, насколько вы подходите друг другу. Как подобрать лучшего ментора для сотрудника? На тренинге мы рассмотрим психологическую сторону менторства. Разберем инструменты постановки задач, мотивации, предоставления обратной связи и алгоритм формирования навыка у подопечного.

22 июля

ТРЕНИНГ «КОМАНДНЫЙ ИГРОК»

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

27-28 июля

ТРЕНИНГ «LEAN ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОМАНД»

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

3-4 августа

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ ТИМЛИДА»

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

13-14 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.

17-18 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.

21-22 августа

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!

26 августа

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.

7-8 сентября

ТРЕНИНГ «ПСИХОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИИ «ВРАЧ-ПАЦИЕНТ»

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

14-15 сентября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ИТ»

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

26-27 сентября

ТРЕНИНГ «МЕНТОРИНГ В ОРГАНИЗАЦИИ»

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

3-4 октября

ТРЕНИНГ «МЕНЕДЖЕР МАРКЕТПЛЕЙСОВ»

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

26-27 октября

ТРЕНИНГ «СОТРУДНИК – ОДИНОЧКА В IT»

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

7-8 ноября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ. ВЫСОКАЯ МОТИВАЦИЯ»

Отделы продаж в отечественном бизнесе все больше и больше трансформируются от ручного управления в сторону автоматизации процессов, от самодостаточности в плотную интеграцию с отделами маркетинга и закупочным центром. Соответствующие требования бросают новые вызовы руководителям ОП. Открытием этого тренинга станет инновационный подход к мотивации продавца через геймификацию бизнес-процессов и работу с личными целями продавца.

25 ноября

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.

14-15 декабря

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ВЛИЯНИЯ В IT»

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

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

16-17 января

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННОЙ КОМАНДОЙ»

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

30-31 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.

6-7 февраля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

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

13-14 февраля

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

19-20 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?

20-21 февраля

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

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

27-28 февраля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

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

12-13 марта

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?

14-15 марта

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

14-15 марта

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Этот тренинг предназначен для руководителей высшего и среднего звена, генеральных директоров, собственников бизнеса, руководителей службы персонала, менеджеров по персоналу, специалистов по кадрам. Для всех, кто занимается вопросами управления персоналом в организации, а также планирует развивать свою карьеру в области HR. Тренинг будет полезен как для начинающих, так и для опытных руководителей.

21-22 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.

21-22 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.

26-27 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?

13-14 апреля

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 апреля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

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

22-23 апреля

ТРЕНИНГ «ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

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

24-25 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?

16-17 мая

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?

21-22 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.

23-24 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».

25-26 мая

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

28-29 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?

4-5 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.

6-7 июня

ТРЕНИНГ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ БЕСЕДЫ»

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

25-26 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?

27-28 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.

9-10 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.

16-17 июля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННОЙ КОМАНДОЙ»

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

25-26 июля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

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

8-9 августа

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

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

13-14 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.

27-28 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?

12-13 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.

19-20 сентября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

24-25 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

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

26-27 сентября

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.

10-11 октября

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

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

24-25 октября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

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

28-29 октября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ СОТРУДНИКОВ»

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

30-31 октября

ТРЕНИНГ «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.

26-27 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?

3-4 декабря

ТРЕНИНГ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ БЕСЕДЫ»

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

3-4 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.

7-8 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.

17-18 декабря

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

19-20 декабря

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ РАБОТАЮЩЕЙ КОМАНДЫ»

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

24-25 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

13-14 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.

15 января

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.

27-28 февраля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ»

В современном, постоянно меняющемся мире умение эффективно управлять изменениями в организации является необходимым навыком, помогающим организации преодолеть кризис и достичь успеха.

26-27 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, чему конкурентов, хотя стартовые позиции у них схожи. Как при прочих равных условиях компания может стать лидером рынка?

4-5 мая

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ»

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

2-3 мая

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ»

В настоящее время бизнес подвержен множеству различных рисков и работает в условиях неопределенности. Сделать риски управляемыми поможет применение технологий управления рисками, представленных на нашем тренинге. Данные технологии направлены на предотвращение негативных событий и привлечение в компании дополнительных возможностей. Применение риск-ориентированных решений позволит направить усилия руководителей и менеджеров на повышение уровня корпоративного управления, снизить влияние рисков на результаты деятельности, что позволит компании не только повысить уровень репутации, конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности, но и обеспечить рост её рыночной стоимости.

3 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.

4-6 мая

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»

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

21-22 мая

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

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

29 мая

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЙ ОФИС. СИСТЕМА 5S»

Как организовать эффективное рабочее место? Как разглядеть потери, кажущиеся, на первый взгляд мелкими и малозатратными, а в итоге выливающиеся в огромные суммарные траты ежемесячно и ежегодно? Как оптимизировать бизнес-процессы в офисе и повысить производительность труда?

6-7 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.

8-9 августа

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ»

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

13-14 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?

21-22 августа

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!

22 августа

ТРЕНИНГ «РЕШЕНИЕ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРОБЛЕМ»

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

10-11 сентября

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

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

16 сентября

ТРЕНИНГ «ТРМ – ВСЕОБЩИЙ УХОД ЗА ОБОРУДОВАНИЕМ»

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

8-9 октября

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!

15-16 октября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ»

В современном, постоянно меняющемся мире умение эффективно управлять изменениями в организации является необходимым навыком, помогающим организации преодолеть кризис и достичь успеха.

5-6 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, и учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

14 ноября

ТРЕНИНГ «РЕШЕНИЕ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРОБЛЕМ»

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

18 ноября

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.

25 ноября

ТРЕНИНГ «БЫСТРАЯ ПЕРЕНАЛАДКА ОБОРУДОВАНИЯ (SMED)»

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

26-27 декабря

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

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

AGILE

6-7 февраля

ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

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

4-5 мая

ТРЕНИНГ «НЕПРЕРЫВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА»

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

4-5 июня

ТРЕНИНГ «НАВЫКИ SCRUM-МАСТЕРА»

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

8-9 июня

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.

2-3 июля

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА»

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

1-2 октября

ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

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

5-7 октября

ТРЕНИНГ «AGILE-КОУЧ»

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

16-17 ноября

ТРЕНИНГ «НЕПРЕРЫВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА»

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

5-6 декабря

ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

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

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

16-17 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!

25-26 января

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

2-3 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КАДРОВ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ»

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

5 марта

ТРЕНИНГ «ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ»

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

6-7 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.

25-26 апреля

ТРЕНИНГ «АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ»

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

7-8 мая

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.

13 июня

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

18-19 июня

ТРЕНИНГ «АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ»

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

11 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.

14-15 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!

15-16 августа

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК КАДРОВ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ»

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

19 августа

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

21-22 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!

3-4 сентября

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.

5-6 сентября

ТРЕНИНГ «СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ С ПОЗИЦИИ HR-СПЕЦИАЛИСТА»

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

21-23 сентября

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

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

25 октября

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

5-6 ноября

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА: ГИД ПО МЕТОДИКАМ»

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

7-8 ноября

ТРЕНИНГ «АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ»

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

19-20 ноября

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАСТАВНИЧЕСТВА»

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

29 ноября – 1 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.

2 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.

23 декабря

ТРЕНИНГ «СПИРАЛЬНАЯ ДИНАМИКА И HR-ПРОЦЕССЫ»

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

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

18-19 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.

21-22 февраля

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»

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

26-27 марта

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЕ ЗАКУПКИ – СТРАТЕГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЙ»

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

20-21 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.

4-5 июля

СЕМИНАР «ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКИХ ПРОЦЕССОВ»

Оптимизация складских процессов. Склад в цепи поставок. Взаимодействие склада и других элементов цепи поставок. Организация работы склада и показатели эффективности. Передовые методики в цепи поставок и складской логистике.

6-7 августа

ТРЕНИНГ «МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗАКУПОК»

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

19-20 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.

22-23 октября

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»

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

12-13 ноября

ТРЕНИНГ «МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗАКУПОК»

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

21-22 декабря

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

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

26-27 декабря

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.

ПРОДАЖИ B2B И B2C

25-26 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!

1-2 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.

3-4 февраля

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ»

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

10-11 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ СЕТЕВЫМ КЛИЕНТАМ»

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

15-16 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.

26 февраля

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. ВОЗВРАТ ДОЛГОВ»

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

29 февраля – 1 марта

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

12-13 марта

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ БОЛЬШИХ ПРОДАЖ В2В»

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

28-29 марта

ТРЕНИНГ «AGILE – ГИБКОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

28-29 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!

4-5 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.

11-12 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.

16-17 апреля

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ БОЛЬШИХ ПРОДАЖ В2В»

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

26-27 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!

3 мая

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. ВОЗВРАТ ДОЛГОВ»

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

14-15 мая

ТРЕНИНГ «ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

30-31 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!

6-7 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.

18-19 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ. ВЫСОКАЯ МОТИВАЦИЯ»

Отделы продаж в отечественном бизнесе все больше и больше трансформируются от ручного управления в сторону автоматизации процессов, от самодостаточности в плотную интеграцию с отделами маркетинга и закупочным центром. Соответствующие требования бросают новые вызовы руководителям ОП. Открытием этого тренинга станет инновационный подход к мотивации продавца через геймификацию бизнес-процессов и работу с личными целями продавца.

25-26 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.

27-28 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!

29-30 июня

ТРЕНИНГ «ПРОДАЙ МНЕ СЛОНА. ПРОДАЖИ ГЛАЗАМИ ЗАКУПЩИКА»

Этот тренинг по продажам комплексно построен на том, как видит продажи ваш клиент. Участники в буквальном смысле «побудут в шкуре» клиента и отработают наиболее результативные техники продаж с точки зрения покупателя. По словам большинства продавцов – это самый полезный тренинг, что им доводилось проходить, так как он не просто научит продавать, а создаёт сильные конкурентные преимущества и помогает выстроить прочные долговременные отношения с клиентами.

4-5 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.

6-7 июля

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ»

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

11-12 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.

13-14 июля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ СЕТЕВЫМ КЛИЕНТАМ»

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

16-17 июля

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.

18-19 июля

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.

30-31 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!

2 августа

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. ВОЗВРАТ ДОЛГОВ»

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

15-16 августа

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ БОЛЬШИХ ПРОДАЖ В2В»

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

27-28 августа

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ И ПРОДАЖИ ПО МЕТОДУ СПИН»

Особенности крупных продаж. Как успешно продавать дорогие товары и услуги? Метод СПИН - его суть, этапы реализации. Типы вопросов метода СПИН. Сбор и анализ информации о клиенте, прогнозирование его потребностей. Как спланировать, начать, провести и завершить встречу с клиентом? Профилактика возражений. 4 успешных действия для получения от клиента обязательств.

29-30 августа

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

5-6 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.

12-13 сентября

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ДЛЯ ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

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

26-27 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!

3-4 октября

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ»

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

15-16 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.

29 октября

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. ВОЗВРАТ ДОЛГОВ»

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

30-31 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!

7-8 ноября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ. ВЫСОКАЯ МОТИВАЦИЯ»

Отделы продаж в отечественном бизнесе все больше и больше трансформируются от ручного управления в сторону автоматизации процессов, от самодостаточности в плотную интеграцию с отделами маркетинга и закупочным центром. Соответствующие требования бросают новые вызовы руководителям ОП. Открытием этого тренинга станет инновационный подход к мотивации продавца через геймификацию бизнес-процессов и работу с личными целями продавца.

14-15 ноября

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ БОЛЬШИХ ПРОДАЖ В2В»

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

19-20 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.

28-29 ноября

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

5-6 декабря

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

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

12-13 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.

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

8-9 февраля

ТРЕНИНГ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

12-13 февраля

ТРЕНИНГ «МЕРЦАНИЕ РОСКОШИ. ПРОДАЖИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ»

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

2 апреля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ HUMAN2HUMAN»

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

18-19 апреля

ТРЕНИНГ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

28 мая

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ»

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

20-21 июня

ТРЕНИНГ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

20-21 сентября

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.

23 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.

СЕРВИС И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

11-12 апреля

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО СЕРВИСА»

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

23-24 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.

14-15 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.

10-11 июня

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО СЕРВИСА»

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

30-31 мая

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМСТВО В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ»

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

8-9 июля

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 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.

24-25 декабря

МЕТ UP «СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА»

Обучение персонала в отеле – процесс непрерывный и довольно однообразный. Стандартов немного, вариаций их применения тоже. Рассмотрим нетривиальные способы обучения сотрудников. Определим возможности и ограничения их использования, сами почувствуем себя на месте обучаемых.

ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ

12 января

ТРЕНИНГ «ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

21-22 февраля

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

19-20 марта

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

19-20 марта

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

9-10 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.

15 апреля

БИЗНЕС-ТЕАТР «ПЕРЕГОВОРЫ: ЭМОЦИИ И РОЛИ»

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

7-8 мая

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

16-17 мая

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

18-19 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.

23-24 мая

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

26 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?

17-18 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.

17-18 сентября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

17-18 октября

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

22-23 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.

29 октября

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.

1 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?

21-22 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.

26-27 ноября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

7-8 декабря

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

11 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.

17-18 декабря

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

КОММУНИКАЦИИ В ИТ

16-17 марта

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ИТ»

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

2-3 апреля

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

Как стать лучшим ментором для своего подопечного? У каждого ментора и подопечного есть свои особенности характера. Чтобы всем было комфортно, и чтобы достичь целей необходимо понять, насколько вы подходите друг другу. Как подобрать лучшего ментора для сотрудника? На тренинге мы рассмотрим психологическую сторону менторства. Разберем инструменты постановки задач, мотивации, предоставления обратной связи и алгоритм формирования навыка у подопечного.

13-14 апреля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ИТ РЕШЕНИЙ»

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

20-21 апреля

ТРЕНИНГ «СОТРУДНИК-ПЕРФЕКЦИОНИСТ В ИТ»

В ИТ сфере часто можно встретить сотрудников, которые не могут сделать задачу идеально: чрезмерное стремление к перфекционизму, критичность мышления, желание все делать самостоятельно, переработки. Порой, эти особенности негативно сказываются на продуктивности сотрудника, порождают конфликты в команде и вызывают стресс. Все это сказывается на результате команды и теряется прибыль компании. На тренинге мы разберем, как найти подход к сотрудникам перфекционистам

1-2 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ИТ»

В ИТ 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 ИТ и помогут работать эффективнее и продуктивнее.

9-10 июля

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

Как стать лучшим ментором для своего подопечного? У каждого ментора и подопечного есть свои особенности характера. Чтобы всем было комфортно, и чтобы достичь целей необходимо понять, насколько вы подходите друг другу. Как подобрать лучшего ментора для сотрудника? На тренинге мы рассмотрим психологическую сторону менторства. Разберем инструменты постановки задач, мотивации, предоставления обратной связи и алгоритм формирования навыка у подопечного.

14-15 сентября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ИТ»

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

3-4 августа

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ ТИМЛИДА»

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

26-27 октября

ТРЕНИНГ «СОТРУДНИК – ОДИНОЧКА В ИТ»

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

14-15 декабря

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ВЛИЯНИЯ 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.

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

7-8 мая

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

12-13 марта

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?

15 апреля

БИЗНЕС-ТЕАТР «ПЕРЕГОВОРЫ: ЭМОЦИИ И РОЛИ»

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

16-17 мая

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?

27-28 июля

ТРЕНИНГ «LEAN ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОМАНД»

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

7-8 декабря

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

19-20 декабря

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ РАБОТАЮЩЕЙ КОМАНДЫ»

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

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR

29 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.

13 февраля

ТРЕНИНГ «ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В МАРКЕТИНГЕ»

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

15-16 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?

4-5 апреля

ТРЕНИНГ «МЕНЕДЖЕР МАРКЕТПЛЕЙСОВ»

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

18-19 апреля

ТРЕНИНГ «МАРКЕТИНГ ДЛЯ НЕМАРКЕТОЛОГОВ»

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

18-19 мая

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

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

15-16 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ЦЕННОСТИ»

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

29 июля

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.

20-21 августа

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?

26 августа

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

24-25 сентября

ТРЕНИНГ «МАРКЕТИНГ ДЛЯ НЕМАРКЕТОЛОГОВ»

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

3-4 октября

ТРЕНИНГ «МЕНЕДЖЕР МАРКЕТПЛЕЙСОВ»

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

ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ

9-10 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.

3-4 февраля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ РЕШЕНИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ»

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

12-13 февраля

ТРЕНИНГ «МЕРЦАНИЕ РОСКОШИ. ПРОДАЖИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ»

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

2-3 марта

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ»

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

6-7 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 «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

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

9-10 апреля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

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

30-31 мая

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМСТВО В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ»

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

18-19 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.

23-24 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

10-11 августа

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ»

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

7-8 сентября

ТРЕНИНГ «ПСИХОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИИ «ВРАЧ-ПАЦИЕНТ»

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

7-8 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

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

1-2 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

ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ

2-4 февраля

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

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

22-24 марта

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

Диагностика потребностей компании в обучении. Переговоры с заказчиком. Как написать программу тренинга под потребности бизнеса? Разработка авторского тренинга. Уникальное коммерческое предложение. Разработка авторского тренинга. Как согласовать программу с заказчиком и продать ее? Как оценить результаты тренинга? Зачем нужен посттренинг? Разработка дальнейших предложений по обучению.

17-19 мая

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

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

21-22 мая

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ И ЭКСПРЕСС-МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ ОБУЧАЮЩИХ ИГР»

Программа тренинга знакомит с основами разработки обучающих игр для тренингов и курсов с учетом поставленных задач. Вы узнаете в чем особенность современного подхода к разработке обучающих игр и овладеете методами и экспресс-техниками создания игровых решений, эффективно вовлекающих участников в процесс обучения. В результате тренинга каждый участник разработает свою целевую мини-игру.

21-23 июня

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

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

27-29 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.

27-29 сентября

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

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

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

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

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

11 января

ТРЕНИНГ «ПОЗИТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»

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

11-12 января

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

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

18-19 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?

22 января

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

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

23-24 января

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

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

31 января

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

17-18 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 сейча для меня важно именно это? Постановка личных целей и план достижения.

26 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.

16-17 марта

ТРЕНИНГ «ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

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

23-24 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.

23-24 марта

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

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

20-21 апреля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

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

13-14 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?

14 июня

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

22-23 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.

24 июня

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКА СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

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

18-19 июля

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

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

20-21 июля

ТРЕНИНГ «ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

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

22 июля

ТРЕНИНГ «КОМАНДНЫЙ ИГРОК»

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

25 июля

ТРЕНИНГ «ПРОАКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ»

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

2 августа

ТРЕНИНГ «ПОЗИТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»

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

17-18 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.

23 августа

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

9 сентября

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

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

30 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.

8-9 октября

ТРЕНИНГ «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.

10-11 октября

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

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

12-13 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.

17-18 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.

19-20 октября

ТРЕНИНГ «УДИВИ МЕНЯ: ТРЕНИНГ КРЕАТИВНОСТИ»

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

12-13 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?

15 ноября

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

25 ноября

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКА СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

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

10 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?

10-11 декабря

ТРЕНИНГ «ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Всем известно, что публичные выступления — это неотъемлемая часть любого бизнеса. Грамотная, лаконичная, выжатая, 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.

12-13 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.

14-15 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.

19-20 декабря

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

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

19-20 декабря

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

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