

Общество с ограниченной ответственностью
«Тренинговое агентство «Мастер-класс»
(ООО «Тренинговое агентство «Мастер-класс»)

ПРИКАЗ

«21» декабря 2020 г.

г. Санкт-Петербург

№ 2-С

Об утверждении стоимости обучения
по дополнительным профессиональным
программам в 2021 году

В соответствии с Федеральным законом 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.09.2020 № 1441 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг», Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», а также решением Методического совета ООО «Тренинговое агентство «Мастер-класс» от 17.12.2020 г.

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить перечень дополнительных профессиональных программ ООО «Тренинговое агентство «Мастер-класс» и стоимость обучения в 2021 году:

Наименование дополнительной профессиональной программы повышения квалификации	Стоимость на 1 чел. руб.	Объем программы
Навыки руководства для начинающих руководителей	27000	16 ак.ч.
Лидерство и управление мотивацией команды	27000	16 ак.ч.
Создание работающей команды	27000	16 ак.ч.
Управление в стиле коучинг	27000	16 ак.ч.
Принятие управленческих решений	27000	16 ак.ч.
Проведение собраний и совещаний	27000	16 ак.ч.
Управление мотивацией сотрудников	27000	16 ак.ч.
Эмоциональная компетентность руководителя	27000	16 ак.ч.
Решение возникающих проблем	27000	16 ак.ч.
Управление временем для руководителей	27000	16 ак.ч.
Индивидуальные беседы	27000	16 ак.ч.
Жесткие переговоры для руководителей	27000	16 ак.ч.

Развитие руководителей	27000	16 ак.ч.
Управление удаленной командой	27000	16 ак.ч.
Медиация конфликтов	27000	16 ак.ч.
Непрерывное управление эффективностью деятельности для современного производства	38000	16 ак.ч.
Эффективное руководство сотрудниками, авторская программа Алексея Сергеева	38000	16 ак.ч.
Бережливый офис. Система 5S	17000	16 ак.ч.
Оценка эффективности деятельности структурного подразделения	27000	16 ак.ч.
Современные методы разработки продукта	27000	16 ак.ч.
Управление изменениями	27000	16 ак.ч.
Основы управления проектами	27000	16 ак.ч.
Финансы для нефинансовых менеджеров	27000	16 ак.ч.
5S – система управления порядком на рабочих местах	38000	16 ак.ч.
TPM – всеобщий уход за оборудованием	38000	16 ак.ч.
Agile & Scrum. Методы гибкого управления	38000	16 ак.ч.
Навыки Scrum-мастера	38000	16 ак.ч.
Навыки Product Owner в Agile проектах	38000	16 ак.ч.
Agile коуч	38000	16 ак.ч.
Системный и гибкий подход в управлении бизнесом	38000	16 ак.ч.
Оптимизация бизнес-процессов	38000	16 ак.ч.
Управление рисками	38000	16 ак.ч.
Бережливое производство	38000	16 ак.ч.
Идеальное собеседование. Секреты подбора профессионалов	23000	16 ак.ч.
Профиль должности как основа подбора, оценки и обучения персонала	23000	16 ак.ч.
Интервью по компетенциям. Передача технологии	23000	16 ак.ч.
Эффективный подбор, мотивация и адаптация персонала	23000	16 ак.ч.
Периодическая аттестация и мотивация персонала	23000	16 ак.ч.
Современный подход к обучению персонала	23000	16 ак.ч.
HR-брендинг в компании. Создание и внедрение	23000	16 ак.ч.

Эффективные инструменты нематериальной мотивации	23000	16 ак.ч.
Современные технологии наставничества	27000	16 ак.ч.
Ассессмент-центр. Инструкция по применению	27000	16 ак.ч.
Эффективный поиск кадров в социальных сетях	27000	16 ак.ч.
HR business partner . Сотрудники как стратегический ресурс	38000	16 ак.ч.
Фасилитация. Проведение стратегических сессий	38000	16 ак.ч.
Переговоры о цене и скидках	17000	16 ак.ч.
Работа с дебиторской задолженностью. Возврат долгов	17000	16 ак.ч.
Телефонные продажи	23000	16 ак.ч.
Активные продажи	23000	16 ак.ч.
Продажи для опытных менеджеров	23000	16 ак.ч.
Сопровождение и развитие постоянных клиентов	23000	16 ак.ч.
Планирование продаж менеджерами в сегменте B2B	23000	16 ак.ч.
Стратегия Больших продаж B2B	27000	16 ак.ч.
Переговоры и продажи по методу СПИН	27000	16 ак.ч.
Построение и развитие партнерской сети	27000	16 ак.ч.
Продажи сетевым клиентам	27000	16 ак.ч.
Проектные продажи	27000	16 ак.ч.
Стратегия и тактика эффективных закупок	27000	16 ак.ч.
Результативное управление отделом продаж	27000	16 ак.ч.
Управление продажами. Высокая мотивация	38000	16 ак.ч.
Работа с возражениями	17000	16 ак.ч.
«Продажи HUMAN2HUMAN»	17000	16 ак.ч.
Продажи в торговом зале	23000	16 ак.ч.
Мерцание роскоши. Продажа ювелирных изделий	23000	16 ак.ч.
Эмоционально-ориентированные продажи	23000	16 ак.ч.
Продажи в сегменте класса ЛЮКС	23000	16 ак.ч.
Бережливый ритейл. Как создать идеальный магазин?	27000	16 ак.ч.
Управление торговым персоналом	27000	16 ак.ч.
Типология клиентов в продажах и сервисе	17000	16 ак.ч.
Жалоба как подарок	17000	16 ак.ч.

Эффективный сервис и работа с клиентом	23000	16 ак.ч.
Гостеприимство в ресторанном бизнесе	23000	16 ак.ч.
Управление лояльностью клиента	23000	16 ак.ч.
Формирование клиенториентированной культуры	27000	16 ак.ч.
Построение системы эффективного сервиса	27000	16 ак.ч.
Деловой этикет	17000	16 ак.ч.
Эффективное деловое общение	17000	16 ак.ч.
Деловые письменные коммуникации	17000	16 ак.ч.
Переговоры: стратегии эффективных коммуникаций	23000	16 ак.ч.
Манипуляции в деловых переговорах	23000	16 ак.ч.
Международные переговоры	23000	16 ак.ч.
Эффективные внутрикорпоративные коммуникации	23000	16 ак.ч.
Переговорные гамбиты для менеджеров по продажам	23000	16 ак.ч.
Жесткие переговоры	27000	16 ак.ч.
Результативные коммерческие переговоры	27000	16 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера. Модуль 1. Введение в бизнес-тренинг. Задачи бизнес-тренинга и особенности обучения взрослых. Мотивация участников. Основные умения тренера	28500	24 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера. Модуль 2. Тренер, фасилитатор и лектор. Современные методы проведения бизнес-тренингов	38000	24 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера. Модуль 3. Работа с группой на тренинге. Групповая динамика. Работа с эмоциями на тренинге. Проблемные слушатели	38000	24 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера. Модуль 4. Разработка бизнес-тренинга и анализ потребностей. Написание программ и уникальных коммерческих предложений. Оценка эффективности тренинга	38000	24 ак.ч.
Виртуоз обучения	38000	16 ак.ч.
Построение личного бренда бизнес тренера и HR специалиста	27000	16 ак.ч.
Тренинг «Мастерство тренера 2.0»	27000	16 ак.ч.
Основы коучинга	27000	16 ак.ч.
Командный коучинг	25000	16 ак.ч.
Копирайтинг. Как создать «продающее» коммерческое предложение	27000	16 ак.ч.
Низкозатратный маркетинг	27000	16 ак.ч.

Эффективная работа на выставке	27000	16 ак.ч.
Social Media Marketing (SMM): продвижение бренда/услуги в социальных сетях	27000	16 ак.ч.
Практический PR	27000	16 ак.ч.
Event-менеджмент: организация мероприятия любого масштаба	27000	16 ак.ч.
Стратегии диджитализации бизнеса	38000	16 ак.ч.
Цифровое отражение бренда online	38000	16 ак.ч.
Целеполагание. Достижение целей и постановка задач	17000	16 ак.ч.
Развитие памяти, внимания и эффективная работа с информацией	17000	16 ак.ч.
Подружиться с деньгами	17000	16 ак.ч.
Тонус-менеджмент. Управление собственной энергией и ресурсами	17000	16 ак.ч.
Проактивное мышление	17000	16 ак.ч.
Позитивная коммуникация	17000	16 ак.ч.
Командный игрок	17000	16 ак.ч.
Командный игрок	17000	16 ак.ч.
Техника структурирования информации	17000	16 ак.ч.
Многозадачность. Эффективная работа в избыточном потоке информации	17000	16 ак.ч.
Управление временем	27000	16 ак.ч.
Тайм + Стрессменеджмент	27000	16 ак.ч.
Презентации и публичные выступления	27000	16 ак.ч.
Личная эффективность и уверенное поведение	27000	16 ак.ч.
Стрессменеджмент	27000	16 ак.ч.
Управление конфликтами	27000	16 ак.ч.
Инструменты управления временем 3.0	27000	16 ак.ч.
Интенсив «В новый год с новыми достижениями»	28000	16 ак.ч.
Интенсив «Осознанность в бизнесе»	28000	16 ак.ч.
Эффективный офис менеджер	17000	16 ак.ч.
Эффективный Call-центр	23000	16 ак.ч.
Эффективные продажи в сфере недвижимости	23000	16 ак.ч.

Психология продаж интерьерных решений	23000	16 ак.ч.
Технология продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	23000	16 ак.ч.
Продажи медицинских услуг	23000	16 ак.ч.
Продажи страховых услуг	23000	16 ак.ч.

2. Стоимость программ, не входящих в перечень согласно приказу, утверждается отдельными приказами.

3. Контроль за исполнением приказа оставляю за собой.

Генеральный директор



А.В. Сергеев