

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

ПРИКАЗ

«23» декабря 2021 г.

г. Санкт-Петербург

№ 4-С

**Об утверждении стоимости обучения
по дополнительным профессиональным
программам в 2022 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 17.12.2021 года

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить перечень дополнительных профессиональных программ ООО «Тренинговое агентство «Мастер-класс» и стоимость обучения в 2022 году:

Наименование дополнительной профессиональной программы повышения квалификации	Стоимость на 1 чел., руб.	Объем программы
Навыки руководства для начинающих руководителей	31000	16 ак.ч.
Лидерство и управление мотивацией команды	31000	16 ак.ч.
Создание работающей команды	31000	16 ак.ч.
Управление в стиле коучинг	31000	16 ак.ч.
Принятие управленческих решений	31000	16 ак.ч.
Проведение собраний и совещаний	31000	16 ак.ч.
Управление мотивацией сотрудников	31000	16 ак.ч.
Эмоциональная компетентность руководителя	31000	16 ак.ч.
Решение возникающих проблем	31000	16 ак.ч.
Управление временем для руководителей	31000	16 ак.ч.
Индивидуальные беседы	31000	16 ак.ч.
Жесткие переговоры для руководителей	31000	16 ак.ч.
Развитие руководителей	31000	16 ак.ч.

Управление удаленной командой	31000	16 ак.ч.
Медиация конфликтов	31000	16 ак.ч.
Непрерывное управление эффективностью деятельности для современного производства	42000	16 ак.ч.
Эффективное руководство сотрудниками, авторская программа Алексея Сергеева	42000	16 ак.ч.
Бережливый офис. Система 5S	25000	16 ак.ч.
Оценка эффективности деятельности структурного подразделения	31000	16 ак.ч.
Современные методы разработки продукта	31000	16 ак.ч.
Управление изменениями	31000	16 ак.ч.
Бизнес-симуляция Управление изменениями	31000	16 ак.ч.
Основы управления проектами	31000	16 ак.ч.
Финансы для нефинансовых менеджеров	31000	16 ак.ч.
5S – система управления порядком на рабочих местах	42000	16 ак.ч.
TPM – всеобщий уход за оборудованием	42000	16 ак.ч.
Agile & Scrum. Методы гибкого управления	42000	16 ак.ч.
Навыки Scrum-мастера	42000	16 ак.ч.
Навыки Product Owner в Agile проектах	42000	16 ак.ч.
Agile коуч	42000	16 ак.ч.
Системный и гибкий подход в управлении бизнесом	42000	16 ак.ч.
Оптимизация бизнес-процессов	42000	16 ак.ч.
Управление рисками	42000	16 ак.ч.
Бережливое производство	42000	16 ак.ч.
Семинар "Стратегический менеджмент"	42000	16 ак.ч.
Семинар-практикум «Организация технического контроля качества продукции в компании»	42000	16 ак.ч.
Идеальное собеседование. Секреты подбора профессионалов	25000	16 ак.ч.
Профиль должности как основа подбора, оценки и обучения персонала	25000	16 ак.ч.
Интервью по компетенциям. Передача технологии	25000	16 ак.ч.
Эффективный подбор, мотивация и адаптация персонала	25000	16 ак.ч.
Периодическая аттестация и мотивация персонала	25000	16 ак.ч.
Материальная и нематериальная мотивация персонала	25000	16 ак.ч.
Современный подход к обучению персонала	25000	16 ак.ч.

HR-брендинг в компании. Создание и внедрение	25000	16 ак.ч.
Современные технологии наставничества	33000	16 ак.ч.
Ассесмент-центр. Инструкция по применению	33000	16 ак.ч.
Эффективный поиск кадров в социальных сетях	33000	16 ак.ч.
HR business partner . Сотрудники как стратегический ресурс	42000	16 ак.ч.
Фасилитация. Проведение стратегических сессий	42000	16 ак.ч.
Переговоры о цене и скидках	19000	16 ак.ч.
Работа с дебиторской задолженностью. Возврат долгов	19000	16 ак.ч.
Телефонные продажи	25000	16 ак.ч.
PROАктивные продажи	31000	16 ак.ч.
Продажи для опытных менеджеров	31000	16 ак.ч.
Сопровождение и развитие постоянных клиентов	31000	16 ак.ч.
Планирование продаж менеджерами в сегменте B2B	31000	16 ак.ч.
Стратегия Больших продаж B2B	31000	16 ак.ч.
Переговоры и продажи по методу СПИН	31000	16 ак.ч.
Построение и развитие партнерской сети	31000	16 ак.ч.
Продажи сетевым клиентам	31000	16 ак.ч.
Проектные продажи	31000	16 ак.ч.
Стратегия и тактика эффективных закупок	31000	16 ак.ч.
Бизнес-театр Эмоции в продажах	31000	16 ак.ч.
Результативное управление отделом продаж	31000	16 ак.ч.
Управление продажами. Высокая мотивация	40000	16 ак.ч.
Работа с возражениями	15000	16 ак.ч.
«Продажи HUMAN2HUMAN»	25000	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	31000	16 ак.ч.
Бережливый ритейл. Как создать идеальный магазин?	31000	16 ак.ч.
Управление торговым персоналом	31000	16 ак.ч.
Типология клиентов в продажах и сервисе	23000	16 ак.ч.
Жалоба как подарок	23000	16 ак.ч.

Эффективный сервис и работа с клиентом	31000	16 ак.ч.
Гостеприимство в ресторанном бизнесе	31000	16 ак.ч.
Управление лояльностью клиента	31000	16 ак.ч.
Формирование клиенториентированной культуры	31000	16 ак.ч.
Построение системы эффективного сервиса	31000	16 ак.ч.
Деловой этикет	23000	16 ак.ч.
Эффективное деловое общение	23000	16 ак.ч.
Деловые письменные коммуникации	23000	16 ак.ч.
Переговоры: стратегии эффективных коммуникаций	31000	16 ак.ч.
Манипуляции в деловых переговорах	31000	16 ак.ч.
Международные переговоры	31000	16 ак.ч.
Эффективные внутрикорпоративные коммуникации	31000	16 ак.ч.
Переговорные гамбиты для менеджеров по продажам	31000	16 ак.ч.
Жесткие переговоры	31000	16 ак.ч.
Результативные коммерческие переговоры	31000	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	30500	24 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера. Модуль 2. Тренер, фасилитатор и лектор. Современные методы проведения бизнес-тренингов	42000	24 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера. Модуль 3. Работа с группой на тренинге. Групповая динамика. Работа с эмоциями на тренинге. Проблемные слушатели	42000	24 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера. Модуль 4. Разработка бизнес-тренинга и анализ потребностей. Написание программ и уникальных коммерческих предложений. Оценка эффективности тренинга	42000	24 ак.ч.
Сотрудник перфекционист в IT	25 000	16 ак.ч.
Управление конфликтами в IT	25 000	16 ак.ч.
Менторство в IT	31 000	16 ак.ч.
Сотрудник - одиночка в IT	31 000	16 ак.ч.
Построение отношений и влияние в IT	31 000	16 ак.ч.
Виртуоз обучения	42000	16 ак.ч.
Построение личного бренда бизнес тренера и HR-специалиста	31000	16 ак.ч.
Тренинг «Мастерство тренера 2.0»	31000	16 ак.ч.

Основы коучинга	31000	16 ак.ч.
Командный коучинг	31000	16 ак.ч.
Копирайтинг. Как создать «продающее» коммерческое предложение	31000	16 ак.ч.
Низкозатратный маркетинг	31000	16 ак.ч.
Эффективная работа на выставке	31000	16 ак.ч.
Social Media Marketing (SMM): продвижение бренда/услуги в социальных сетях	31000	16 ак.ч.
Практический PR	31000	16 ак.ч.
Event-менеджмент: организация мероприятия любого масштаба	31000	16 ак.ч.
Стратегии диджитализации бизнеса	42000	16 ак.ч.
Цифровое отражение бренда online	42000	16 ак.ч.
Целеполагание. Достижение целей и постановка задач	19000	16 ак.ч.
Развитие памяти, внимания и эффективная работа с информацией	19000	16 ак.ч.
Подружиться с деньгами	19000	16 ак.ч.
Тонус-менеджмент. Управление собственной энергией и ресурсами	19000	16 ак.ч.
Проактивное мышление	19000	16 ак.ч.
Позитивная коммуникация	19000	16 ак.ч.
Командный игрок	19000	16 ак.ч.
Командный игрок	19000	16 ак.ч.
Техника структурирования информации	19000	16 ак.ч.
Многозадачность. Эффективная работа в избыточном потоке информации	19000	16 ак.ч.
Управление временем	31000	16 ак.ч.
Тайм + Стрессменеджмент	25000	16 ак.ч.
Презентации и публичные выступления	25000	16 ак.ч.
Личная эффективность и уверенное поведение	25000	16 ак.ч.
Стрессменеджмент	25000	16 ак.ч.
Управление конфликтами	25000	16 ак.ч.
Инструменты управления временем 3.0	25000	16 ак.ч.
Эффективный офис менеджер	19000	16 ак.ч.
Эффективный Call-центр	31000	16 ак.ч.
Эффективные продажи в сфере недвижимости	25000	16 ак.ч.
Психология продаж интерьерных решений	31000	16 ак.ч.

Технология продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	31000	16 ак.ч.
Продажи медицинских услуг	31000	16 ак.ч.
Продажи страховых услуг	31000	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