

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

ПРИКАЗ

«20» декабря 2022 г.

г. Санкт-Петербург

№ 6-С

**Об утверждении стоимости обучения
по дополнительным профессиональным
программам в 2023 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 15.12.2022 года.

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить перечень дополнительных профессиональных программ ООО «Тренинговое агентство «Мастер-класс» и стоимость обучения в 2023 году:

Наименование дополнительной профессиональной программы повышения квалификации	Стоимость на 1 чел., руб.	Объем программы
Навыки руководства для начинающих руководителей	31 000	16 ак.ч.
Лидерство и управление мотивацией команды	31 000	16 ак.ч.
Управление в стиле коучинг	31 000	16 ак.ч.
Принятие управленческих решений	31 000	16 ак.ч.
Управление мотивацией сотрудников	31 000	16 ак.ч.
Эмоциональный интеллект руководителя	31 000	16 ак.ч.
Решение возникающих проблем	31 000	16 ак.ч.
Управление временем для руководителей	31 000	16 ак.ч.
Финансы для нефинансовых менеджеров	31 000	16 ак.ч.
Индивидуальные беседы	31 000	16 ак.ч.
Жесткие переговоры для руководителей	31 000	16 ак.ч.
Развитие руководителей	31 000	16 ак.ч.
Управление удаленной командой	31 000	16 ак.ч.

Медиация конфликтов	31 000	16 ак.ч.
Ключевые стили и навыки лидера в эпоху перемен	31 000	16 ак.ч.
Управление персоналом для руководителя	31 000	16 ак.ч.
Управленческие коммуникации	31 000	16 ак.ч.
Проведение собраний и совещаний	31 000	16 ак.ч.
Менторинг в организации	42 000	16 ак.ч.
Эффективное руководство сотрудниками, авторская программа Алексея Сергеева	42 000	16 ак.ч.
Бережливый офис. Система 5S	25 000	16 ак.ч.
Оценка эффективности деятельности структурного подразделения	42 000	16 ак.ч.
Управление изменениями	42 000	16 ак.ч.
Практика управления проектами	42 000	16 ак.ч.
Мастер производственного участка	42 000	16 ак.ч.
Продвижение идей и проектов в организации	42 000	16 ак.ч.
Управление исполнением	42 000	16 ак.ч.
Наставник на производстве	42 000	16 ак.ч.
Роли наставника на производстве после адаптации	42 000	16 ак.ч.
5S – система управления порядком на рабочих местах	42 000	16 ак.ч.
TPM – всеобщий уход за оборудованием	42 000	16 ак.ч.
Оптимизация бизнес-процессов	42 000	16 ак.ч.
Управление рисками	42 000	16 ак.ч.
Бережливое производство	42 000	16 ак.ч.
Организация технического контроля качества продукции в компании	42 000	16 ак.ч.
Быстрая переналадка оборудования (SMED)	42 000	16 ак.ч.
Бережливые закупки – стратегия получения наиболее выгодных условий	25 000	16 ак.ч.
Фундамент успешных закупок	25 000	16 ак.ч.
Основы работы поставщиков для государственных и корпоративных структур	25 000	16 ак.ч.
Стратегия и тактика эффективных закупок	31 000	16 ак.ч.
Продажи vs Закупки: Взгляд закупщика на продажи и взгляд менеджера по продажам на закупки	31 000	16 ак.ч.
Модель трансформации закупок	42 000	16 ак.ч.
Оптимизация складских процессов	42 000	16 ак.ч.
Эффективное управление запасами	42 000	16 ак.ч.

Agile & Scrum. Методы гибкого управления	42 000	16 ак.ч.
Навыки Scrum-мастера	42 000	16 ак.ч.
Навыки Product Owner в Agile проектах	42 000	16 ак.ч.
Технология создания нового продукта	42 000	16 ак.ч.
OKR Системный и гибкий подход в управлении бизнесом	42 000	16 ак.ч.
Тренинг «Kanban – метод гибкого управления потоком задач»	42 000	16 ак.ч.
Непрерывное управление эффективностью деятельности для современного производств	42 000	16 ак.ч.
Идеальное собеседование. Секреты подбора профессионалов	25 000	16 ак.ч.
Интервью по компетенциям. Передача технологии	25 000	16 ак.ч.
Эффективный подбор, мотивация и адаптация персонала	31 000	16 ак.ч.
Периодическая аттестация и мотивация персонала	25 000	16 ак.ч.
HR-брендинг в компании. Создание и внедрение	25 000	16 ак.ч.
Материальная и нематериальная мотивация	25 000	16 ак.ч.
Профилактика профессионального выгорания сотрудников	25 000	16 ак.ч.
Удержание персонала. Формирование лояльности. Exit-интервью	31 000	16 ак.ч.
Современные подходы к обучению и развитию сотрудников: строим эффективную систему	31 000	16 ак.ч.
Современные технологии наставничества	31 000	16 ак.ч.
Технология подбора персонала в компанию	31 000	16 ак.ч.
Ассесмент-центр. Инструкция по применению	31 000	16 ак.ч.
Эффективный поиск кадров в социальных сетях	25 000	16 ак.ч.
Система дистанционного обучения в компании	31 000	16 ак.ч.
Оценка персонала: гид по методикам	31 000	16 ак.ч.
Система управления персоналом с позиции HR специалиста	31 000	16 ак.ч.
Законы организационных систем. Системная диагностика организаций	42 000	16 ак.ч.
HR business partner. Сотрудники как стратегический ресурс	42 000	24 ак.ч.
Фасилитация. Проведение стратегических сессий	42 000	24 ак.ч.
Переговоры о цене и скидках	25 000	16 ак.ч.
Работа с дебиторской задолженностью. Возврат долгов	25 000	16 ак.ч.
Телефонные продажи	25 000	16 ак.ч.
PRO Активные продажи	31 000	16 ак.ч.
Продажи для опытных менеджеров	31 000	16 ак.ч.
Сопровождение и развитие постоянных клиентов	31 000	16 ак.ч.

Планирование продаж менеджерами в сегменте B2B	31 000	16 ак.ч.
Стратегия Больших продаж B2B	31 000	16 ак.ч.
Переговоры и продажи по методу СПИН	31 000	16 ак.ч.
Построение и развитие партнерской сети	31 000	16 ак.ч.
Продажи сетевым клиентам	31 000	16 ак.ч.
Проектные продажи	31 000	16 ак.ч.
Бизнес-театр Эмоции в продажах	25 000	16 ак.ч.
Результативное управление отделом продаж	31 000	16 ак.ч.
Сложные продажи в B2B/B2G: для гарантированной победы	42 000	16 ак.ч.
Управление продажами. Высокая мотивация	42 000	16 ак.ч.
Agile – гибкость в управлении отделом продаж	42 000	24 ак.ч.
Работа с возражениями	25 000	16 ак.ч.
«Продажи HUMAN2HUMAN»	25 000	16 ак.ч.
Розничные продажи	31 000	16 ак.ч.
Мерцание роскоши. Продажа ювелирных изделий	31 000	16 ак.ч.
Эмоционально-ориентированные продажи	31 000	16 ак.ч.
Продажи в сегменте класса ЛЮКС	31 000	16 ак.ч.
Бережливый ритейл. Как создать идеальный магазин?	31 000	16 ак.ч.
Управление торговым персоналом	31 000	16 ак.ч.
Типология клиентов в продажах и сервисе	25 000	16 ак.ч.
Жалоба как подарок	25 000	16 ак.ч.
Эффективный сервис и работа с клиентом	31 000	16 ак.ч.
Управление лояльностью клиента	31 000	16 ак.ч.
Фундамент Гостеприимства	31 000	16 ак.ч.
Клиентоориентированный сервис	31 000	16 ак.ч.
Формирование клиентоориентированной культуры	31 000	16 ак.ч.
Построение системы эффективного сервиса	31 000	16 ак.ч.
Сервис для взыскательных клиентов	31 000	16 ак.ч.
Возврат потерянных клиентов	31 000	16 ак.ч.
Управление конфликтом в отеле	31 000	16 ак.ч.
Управление эффективностью деятельности персонала отеля	31 000	16 ак.ч.
Деловой этикет	25 000	16 ак.ч.
Эффективное деловое общение	25 000	16 ак.ч.
Деловые письменные коммуникации	25 000	16 ак.ч.
Переговоры: стратегии эффективных коммуникаций	31 000	16 ак.ч.
Манипуляции в деловых переговорах	31 000	16 ак.ч.
Эффективные внутрикорпоративные коммуникации	31 000	16 ак.ч.
Современные технологии пробивной аргументации	31 000	16 ак.ч.
Жесткие переговоры	31 000	16 ак.ч.

Результативные коммерческие переговоры	31 000	16 ак.ч.
Этика делового общения и навыки межличностных коммуникаций	31 000	16 ак.ч.
Сотрудник перфекционист в IT	25 000	16 ак.ч.
Управление конфликтами в IT	25 000	16 ак.ч.
Гибкость и управление изменениями 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.
Основы бережливого производства для IT	31 000	16 ак.ч.
Лидер продуктивной среды	31 000	16 ак.ч.
Фасилитация в работе Team leader	31 000	16 ак.ч.
Экологичное влияние лидера	31 000	16 ак.ч.
Курс для бизнес-тренера	156500	159 ак.ч.
Виртуоз обучения	42 000	24 ак.ч.
Построение личного бренда бизнес тренера и HR специалиста	31 000	16 ак.ч.
Тренинг «Мастерство тренера 3.0»	42 000	24 ак.ч.
Основы коучинга	31 000	16 ак.ч.
Командный коучинг	31 000	16 ак.ч.
Экспресс курс онлайн тренера	31 000	16 ак.ч.
Создание работающей команды	31 000	16 ак.ч.
LEAN инструменты совершенствования команд	42 000	16 ак.ч.
Эффективная работа на выставке	31 000	16 ак.ч.
Конкурентный анализ	25 000	16 ак.ч.
Юнит-экономика в маркетинге	25 000	16 ак.ч.
Social Media Marketing (SMM): продвижение бренда/услуги в социальных сетях	25 000	16 ак.ч.
Маркетинг для немаркетологов	31 000	16 ак.ч.
Менеджер маркетплейсов	37 000	16 ак.ч.
Event-менеджмент: организация мероприятия любого масштаба	37 000	16 ак.ч.
Прибыльный интернет-магазин. Современные технологии продвижения и автоматизации продаж	42 000	16 ак.ч.
Управление цепочкой ценности	42 000	16 ак.ч.
Стратегии диджитализации бизнеса	42 000	16 ак.ч.
Цифровое отражение бренда online	42000	16 ак.ч.
Управление временем	31 000	16 ак.ч.
Постановка и достижение целей	25 000	16 ак.ч.
Развитие памяти, внимания и эффективная работа с информацией	25 000	16 ак.ч.
Основы финансовой грамотности: подружиться с деньгами	25 000	16 ак.ч.
Тонус-менеджмент. Управление собственной энергией и ресурсами	25 000	16 ак.ч.

Проактивное мышление	25 000	16 ак.ч.
Позитивная коммуникация	25 000	16 ак.ч.
Командный игрок	25 000	16 ак.ч.
Техника структурирования информации	25 000	16 ак.ч.
Многозадачность. Эффективная работа в избыточном потоке информации	25 000	16 ак.ч.
Ментальная гибкость: грани возможного	25 000	16 ак.ч.
Тайм + Стрессменеджмент	31 000	16 ак.ч.
Презентации и публичные выступления	31 000	16 ак.ч.
Личная эффективность и уверенное поведение	31 000	16 ак.ч.
Стрессменеджмент	31 000	16 ак.ч.
Управление конфликтами	31 000	16 ак.ч.
Инструменты управления временем 3.0	37 000	16 ак.ч.
Медиация конфликтов	37 000	16 ак.ч.
Удиви меня: тренинг креативности	37 000	16 ак.ч.
Эффективный офис менеджер	25 000	16 ак.ч.
Гостеприимная клиника: простые шаги к эффективному клиентскому сервису	25 000	16 ак.ч.
Эффективный Call-центр	31 000	16 ак.ч.
Главный бухгалтер как руководитель	37 000	16 ак.ч.
Психология коммуникации «врач – пациент»	37 000	16 ак.ч.
Продажи IT решений	37 000	16 ак.ч.
Эффективные продажи в сфере недвижимости	31 000	16 ак.ч.
Гостеприимство в ресторанном бизнесе	31 000	16 ак.ч.
Психология продаж интерьерных решений	31 000	16 ак.ч.
Технология продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	31 000	16 ак.ч.
Продажи медицинских товаров и услуг	31 000	16 ак.ч.
Продажи страховых услуг	31 000	16 ак.ч.
Сервис высокого уровня в сфере HoReCa и SPA	31 000	16 ак.ч.
Стратегия продаж транспортно-логистических услуг	31 000	16 ак.ч.
Основы и экспресс-методы разработки обучающих игр	42 000	16 ак.ч.

Наименование дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки	Стоимость на 1 чел., руб.	Объем программы
Управление корпоративным обучением и развитием персонала	240 500	500 ак.ч.

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

3. Контроль за исполнением приказа оставляю за собой.

Директор



А.В. Сергеев