

Обучение руководителей и персонала

Лицензия №1110 Выдана Комитетом по образованию Правительства СПб



20
ЛЕТ

Тренинговое
агентство

РАСПИСАНИЕ ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ 2026

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

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



ОГЛАВЛЕНИЕ

НОВИНКИ 2026 ГОДА	3
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ	9
УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ	16
AGILE.....	23
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	25
ПРОДАЖИ B2B И B2G	34
РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ.....	43
СЕРВИС И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ	45
ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ.....	48
КОММУНИКАЦИИ В IT	53
КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ.....	55
ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ	56
ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ.....	60
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	62
МАРКЕТИНГ / PR	70
МЫШЛЕНИЕ И КОГНИТИВНЫЕ СПОСОБНОСТИ.....	72

НОВИНКИ 2026 ГОДА

17-18 января

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам? Тренинг рекомендуется всем, кто работает непосредственно с клиентами и руководителям отделов продаж и сервисных отделов.

22-23 января

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первейшей необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов - все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делится технологиями и практическими кейсами.

27-28 января

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

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

17-18 февраля

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем. Все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

19-20 февраля

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

Тренинг по стратегическому мышлению поможет Вам развить навыки долгосрочного планирования, анализа и принятия решений, необходимых для достижения долгосрочных целей организации. Вы сможете увидеть бизнес-ситуации глобально, предвидеть изменения и разрабатывать стратегии, которые принесут компании конкурентное преимущество.

30-31 марта

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

9 -10 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ»

Администратор – это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов? Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией? Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу? Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность? Практическая проработка «рецептов» для разных ситуаций.

25-26 апреля

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

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

9 -10 мая

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику. Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос – профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

15 мая

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

19-20 мая

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

21-22 мая

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ B2B/B2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату – контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте B2B/B2G необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка потратили десятилетия. Вся трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

23-24 июня

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику. Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос – профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

15-16 августа

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

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

28 августа

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

29-30 августа

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам? Тренинг рекомендуется всем, кто работает непосредственно с клиентами и руководителям отделов продаж и сервисных отделов.

3-4 сентября

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

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

24-25 сентября

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первейшей необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делится технологиями и практическими кейсами.

6 и 7 октября

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

Тренинг по стратегическому мышлению поможет Вам развить навыки долгосрочного планирования, анализа и принятия решений, необходимых для достижения долгосрочных целей организации. Вы сможете увидеть бизнес-ситуации глобально, предвидеть изменения и разрабатывать стратегии, которые принесут компании конкурентное преимущество.

22-23 октября

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения, и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

5-6 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ»

Администратор – это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов? Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией? Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу? Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность? Практическая проработка «рецептов» для разных ситуаций.

12-13 ноября

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ B2B/B2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату – контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте B2B/B2G необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

23-24 ноября

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем – все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

28-29 ноября

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

1 декабря

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

Структура отелей сложна и каждое подразделение должно управляться профессионально, поэтому главным навыком в гостиничном менеджменте становится умение управлять дисциплиной и исполнением персонала отеля, координировать действия всех сотрудников и служб, чтобы максимально удовлетворить запросы гостей и повышать эффективность гостиничного бизнеса.

22-23 декабря

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику. Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос – профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилактировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

22-23 января

ТРЕНИНГ «ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ КОМАНДЫ»

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

27-28 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.

12 -13 февраля

ТРЕНИНГ «ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

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

19-20 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 и что делать со стрессом, вызванным дефицитом времени.

25-26 февраля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО СОТРУДНИКАМИ»

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

4-5 марта

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 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?

16-17 апреля

ТРЕНИНГ «ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

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

21-22 апреля

ТРЕНИНГ «КЛЮЧЕВЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЩЕНИЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ»

Руководители должны найти подход к сотруднику, но как это сделать? Как говорить о недостатках в работе и вести мотивирующие беседы? Как общаться с негативно настроенным, токсичным, агрессивным, обиженным или обидчивым сотрудником? Как найти баланс между дружескими отношениями и делом? Тренинг отвечает на актуальные вопросы человеческих коммуникаций в бизнесе. Понимание себя и понимание других, знание и нахождение в своей роли, искренность в сочетании с нацеленностью на результат повысят эмоциональную компетентность руководителей.

23-24 апреля

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

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

28-29 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?

6-7 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.

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?

18-19 июня

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ РАБОТАЮЩЕЙ КОМАНДЫ»

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

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?

23-24 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.

30-31 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?

20-21 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?

10-11 сентября

ТРЕНИНГ «PERFORMANCE MANAGEMENT»

Новое время требует новых подходов к управлению. Менеджмент 3.0 – это комплекс инновационных подходов к управлению командами. Современный руководитель управляет не столько процессами, сколько продуктивностью своих сотрудников. Улучшает индивидуальную эффективность каждого участника команды.

24-25 сентября

ТРЕНИНГ «КЛЮЧЕВЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЩЕНИЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ»

Руководители должны найти подход к сотруднику, но как это сделать? Как говорить о недостатках в работе, вести мотивирующие беседы? Как общаться с негативно настроенным, токсичным, агрессивным, обиженным или обидчивым сотрудником? Как найти баланс между дружескими отношениями и делом? Тренинг отвечает на актуальные вопросы человеческих коммуникаций в бизнесе. Понимание себя и понимание других, знание и нахождение в своей роли, искренность в сочетании с нацеленностью на результат повысят эмоциональную компетентность руководителей.

29-30 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?

15-16 октября

ТРЕНИНГ «ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ КОМАНДЫ»

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

22-23 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.

29-30 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?

24-25 ноября

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.

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?

10-11 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?

17-18 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 и 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 «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?

15-16 января

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

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

24-25 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!

29-30 января

ТРЕНИНГ «ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

Управлять проектами легко и эффективно помогут Вам практические инструменты, применяемые ведущими мировыми экспертами в этой области. Оценка рисков, планирование, управление командой проекта и многое другое в приложении к Вашим проектам. Хотите улучшить свой результат? Мы вместе выявим причины существующих проблем и определим пути их решения.

3-4 февраля

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В КОМПАНИИ»

Освоить основы организации технического контроля качества продукции в компании. Сформировать умения и навыки участников, необходимых для построения эффективно функционирующей системы контроля качества в своей компании.

5-6 февраля

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.

24-25 февраля

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

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

7-8 марта

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАСТАВНИЧЕСТВА»

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

21-22 марта

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.

24-25 марта

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

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

2-3 апреля

ТРЕНИНГ «РОЛИ НАСТАВНИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ АДАПТАЦИИ»

Сотрудник на производстве обязан повышать свою квалификацию. Это обязательное и необходимое условие на любом производстве. Расширение функций, освоение нового оборудования, страхование коллег по цеху. Все это необходимо для обеспечения устойчивого развития предприятия. Какова роль наставников в этом процессе? Неужели она заканчивается после испытательного срока? Конечно нет! На современном предприятии повышение квалификации специалиста – это постоянный процесс.

21-22 апреля

ТРЕНИНГ «ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

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

4-5 мая

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАСТАВНИЧЕСТВА»

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

19-20 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 приходить молодые специалисты и в целом их уровень квалификации становится все более высоким. Мастера участка – это руководители и их навыки должны быть на уровне соответствия стандартам ISO, а также учитывать реальность работы с молодыми специалистами.

26-27 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.

4-5 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!

9-10 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ»

Управление производством – это тренинг, развивающий системное и коммерческое мышление руководителя. Участники смогут переложить собственный производственный опыт на стратегические цели предприятия и выработать план улучшений производственных процессов.

20-21 июня

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!

9-10 июля

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В КОМПАНИИ»

Освоить основы организации технического контроля качества продукции в компании. Сформировать умения и навыки участников, необходимых для построения эффективно функционирующей системы контроля качества в своей компании.

23-24 июля

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

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

8-9 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?

11 августа

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.

15-16 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!

20-21 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!

25-26 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.

9 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.

24-25 сентября

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

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

1 и 2 октября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ»

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

3 и 4 октября

ТРЕНИНГ «РОЛИ НАСТАВНИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ АДАПТАЦИИ»

Сотрудник на производстве обязан повышать свою квалификацию. Это обязательное и необходимое условие на любом производстве. Расширение функций, освоение нового оборудования, страхование коллег по цеху. Все это необходимо для обеспечения устойчивого развития предприятия. Какова роль наставников в этом процессе? Неужели она заканчивается после испытательного срока? Конечно не! На современном предприятии развитие квалификации специалиста – это постоянный процесс.

5 и 6 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!

7 и 8 ноября

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?

10 и 11 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.

17-18 ноября

ТРЕНИНГ «МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧАСТКА»

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

8 и 9 декабря

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ»

Управление производством – это тренинг, развивающий системное и коммерческое мышление руководителя. Участники смогут переложить собственный производственный опыт на стратегические цели предприятия и выработать план улучшений производственных процессов.

22-23 января

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первейшей необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов – все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делится технологиями и практическими кейсами.

16-17 апреля

ТРЕНИНГ «KANBAN –МЕТОД ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТОКОМ ЗАДАЧ»

В Agile-методах доминирует инкрементный подход, но это не значит, что гибкость не может быть присуща потоковым системам управления. Д. Андерсен описал Фреймворк Kanban для гибкого управления задачами и проектами предприятия, используя философию Agile. Тренинг позволит понять метод через практику и разработать личный план внедрения Kanban в свою организацию.

18-19 июня

ТРЕНИНГ «AGILE & SCRUM. МЕТОДЫ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ»

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

24-25 сентября

ТРЕНИНГ «СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА»

Современная экономика достигла уровня развития, при котором необходим постоянный поиск новых решений. Для производственных компаний создание нового уникального продукта становится первейшей необходимостью. Конверсия производства, освоение новых рынков, диверсификация линейки продуктов – все это требует практических навыков управления разработками в НИОКР. Данный тренинг щедро делится технологиями и практическими кейсами.

17-18 октября

ТРЕНИНГ «KANDAN –МЕТОД ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТОКОМ ЗАДАЧ»

В Agile-методах доминирует инкрементный подход, но это не значит, что гибкость не может быть присуща потоковым системам управления. Д. Андерсен описал Фреймворк Kanban для гибкого управления задачами и проектами предприятия, используя философию Agile. Тренинг позволит понять через практику метод и разработать личный план внедрения Kanban в свою организацию.

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

31 января

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

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

6 февраля

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

28 февраля

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.

28 февраля

ТРЕНИНГ «УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ. EXIT-ИНТЕРВЬЮ»

Одной из важных и сложных проблем управления является обеспечение стабильного функционирования организации без текучести кадров. В современных условиях руководству компаний крайне важно работать с персоналом, создавать им опору внутри и иметь четкую стратегию удержания. Тому, как сохранить команду и какие инструменты использовать, чтобы удержать персонал, посвящена программа данного тренинга.

20 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.

27 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.

8 апреля

ТРЕНИНГ «УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ. EXIT-ИНТЕРВЬЮ»

Одной из важных и сложных проблем управления является обеспечение стабильного функционирования организации без текучести кадров. В современных условиях руководству компаний крайне важно работать с персоналом, создавать им опору внутри и иметь четкую стратегию удержания. Тому, как сохранить команду и какие инструменты использовать, чтобы удержать персонал, посвящена программа данного тренинга.

17 апреля

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

22 апреля

ТРЕНИНГ «ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА: ГИД ПО МЕТОДИКАМ»

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

28-29-30 апреля

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.

15 мая

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

30 мая

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

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

18 июня

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

27 июня

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.

17 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.

22 июля

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ СОТРУДНИКОВ: СТРОИМ ЭФФЕКТИВНУЮ СИСТЕМУ»

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

Но каким должно быть современное обучение? Что должно быть в обучении сегодня, чтобы оно работало? Как мотивировать к обучению тех, кто уже слегка переучен и тех, кто вообще не понимает ценность новых знаний? И нужно ли их вообще мотивировать?

Ответы на эти и многие другие вопросы вы узнаете на тренинге.

25-26 июля

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».

7 августа

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

28 августа

ТРЕНИНГ «ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ»

Работа в режиме многозадачности, планы, отчеты, ненормированный рабочий день, конфликты между сотрудниками, давление руководства, несправедливость оценки вклада приводит к возникновению хронического стресса у персонала. Это обуславливает острую необходимость работы с персоналом по профилактике профессионального выгорания.

11 сентября

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.

9 октября

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

17 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.

20 ноября

ТРЕНИНГ «ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ»

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

28-29-30 ноября

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.

ТРЕНИНГ «ИДЕАЛЬНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ. СЕКРЕТЫ ПОДБОРА ПРОФЕССИОНАЛОВ»

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

ТРЕНИНГ «СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ СОТРУДНИКОВ: СТРОИМ ЭФФЕКТИВНУЮ СИСТЕМУ»

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

Но каким должно быть современное обучение? Что должно быть в обучении сегодня, чтобы оно работало? Как мотивировать к обучению тех, кто уже слегка переучен и тех, кто вообще не понимает ценность новых знаний? И нужно ли их вообще мотивировать? Ответы на эти и многие другие вопросы вы узнаете на тренинге.

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

15-16 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.

19-20 февраля

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

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

5 и 6 марта

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»

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

31 марта

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЕ ЗАКУПКИ – СТРАТЕГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЙ»

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

14-15 мая

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»

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

16-17 июля

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.

28-29 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.

18-19 августа

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

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

22-23 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.

15-16 октября

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

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

17-18 ноября

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЗАКУПОК»

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

30 ноября

ТРЕНИНГ «БЕРЕЖЛИВЫЕ ЗАКУПКИ – СТРАТЕГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЙ»

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

1 декабря

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ УСПЕШНЫХ ЗАКУПОК»

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

ПРОДАЖИ B2B И B2C

20-21 января

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ ДЛЯ ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»

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

29-30 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!

5-6 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.

10-11 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.

24-25 февраля

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

26-27 февраля

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

27 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.

12 и 13 марта

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ B2B/B2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату – контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте B2B/B2G необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

19-20 марта

ТРЕНИНГ «ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

24-25 марта

ТРЕНИНГ «АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ»

Академия управления продажами – это комплексное развитие руководителей, менеджеров отделов продаж через проработку Личностных, Профессиональных, Коммерческих и Управленческих компетенций. После прохождения курса участники смогут объективно и качественно оценивать свои результаты, планировать трек развития, находить ресурсы и возможности для роста и масштабирования своих продаж.

26-27 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!

2 и 3 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.

14 и 15 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.

23-24 апреля

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

29-30 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!

21-22 мая

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ B2B/B2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату – контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте B2B/B2G необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

27 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.

28-29 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!

4 и 5 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.

23-24 июня

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

29-30 июня

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

28-29 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.

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!

6 и 7 августа

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.

25-26 августа

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

27-28 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!

15-16 сентября

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.

17-18 сентября

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 выгоде приобретения товара? Тому, как подготовить и поэтапно провести максимально эффективную Большую Продажу, научит этот тренинг.

29-30 сентября

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

6 и 7 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.

8 и 9 октября

ТРЕНИНГ «ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ»

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

13-14 октября

ТРЕНИНГ «ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

20-21 октября

ТРЕНИНГ «РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

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

21 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.

29-30 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!

12 - 13 ноября

ТРЕНИНГ «СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ B2B/B2G: ДЛЯ ГАРАНТИРОВАННОЙ ПОБЕДЫ»

Успешные сложные продажи – это не везение и не набор трюков. Успешная продажа заключается в следовании повторяемому процессу, который приводит к логическому и предсказуемому результату: контракту. Чтобы успешно продавать сложные продукты и услуги в сегменте B2B/B2G необходимо владеть современными технологиями продаж. У вас есть уникальная возможность применить в своем бизнесе эффективные мировые практики продаж, на разработку которых лидеры рынка потратили десятилетия. Все трансформация практик проходит методом «прогона» через опыт ваших реальных сделок.

19-20 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.

26-27 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!

3 и 4 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.

10 и 11 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.

17-18 декабря

ТРЕНИНГ «PRO АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

6 марта

ТРЕНИНГ «РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ»

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

12 и 13 марта

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.

6 и 7 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.

11 и 12 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.

16 октября

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.

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»

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

СЕРВИС И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

17-18 января

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам.

24-25 января

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ СЕРВИС И РАБОТА С КЛИЕНТОМ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения. Что такое стандарты и как их разработать. 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как понять, доволен клиент или нет. Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными вам.

17-18 февраля

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем – все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

26-27 февраля

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ДЛЯ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ»

Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию. Как разработать систему превосходного сервисного обслуживания и создать тот эффект, когда взыскательные клиенты приятно удивлены уровнем сервиса? На тренинге Вы получите инструменты, которые помогут создать отличное впечатление о вашей компании и построить звездный сервис, превосходящий ожидания самых взыскательных клиентов.

28-29 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ СЕРВИС И РАБОТА С КЛИЕНТОМ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения. Что такое стандарты и как их разработать. 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как понять, доволен клиент или нет. Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными вам.

18-19 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.

23-24 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.

23-24 июня

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

Структура отелей сложна и каждое подразделение должно управляться профессионально, поэтому главным навыком в гостиничном менеджменте становится – умение управлять дисциплиной и исполнением персонала отеля, координировать действия всех сотрудников и служб, чтобы максимально удовлетворить запросы гостей и повышать эффективность гостиничного бизнеса.

18-19 июля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ СЕРВИС И РАБОТА С КЛИЕНТОМ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения. Что такое стандарты и как их разработать. 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как понять, доволен клиент или нет. Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными вам.

29-30 августа

ТРЕНИНГ «ВОЗВРАТ ПОТЕРЯННЫХ КЛИЕНТОВ»

Как создать с клиентом долгосрочные отношения? Как понять, доволен клиент или нет? 6 ключевых жалоб: почему уходят клиенты. Как вернуть клиентов? Что надо делать, чтобы клиенты оставались преданными Вам.

12 и 13 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.

20-21 октября

ТРЕНИНГ «СЕРВИС ДЛЯ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ»

Сегодня высокое качество обслуживания является серьезным оружием в конкурентной борьбе за клиента и «мягкой силой», которая приведет вас к успеху и благосостоянию. Как разработать систему превосходного сервисного обслуживания и создать тот эффект, когда взыскательные клиенты приятно удивлены уровнем сервиса? На тренинге Вы получите инструменты, которые помогут создать отличное впечатление о вашей компании и построить звездный сервис, превосходящий ожидания самых взыскательных клиентов.

23-24 ноября

ТРЕНИНГ «ФУНДАМЕНТ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Когда сервис организован качественно и продажи растут, клиенты обращаются повторно, получают искреннее доброжелательное отношение и помощь в решении проблем – все это признаки эффективного сервиса. Хороший сервис имеет ценность для бизнеса. Важно, чтобы те, кто уже обращался в компанию, помнили о качестве обслуживания и возвращались вновь за хорошим сервисом.

1 декабря

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

Структура отелей сложна и каждое подразделение должно управляться профессионально, поэтому главным навыком в гостиничном менеджменте становится – умение управлять дисциплиной и исполнением персонала отеля, координировать действия всех сотрудников и служб, чтобы максимально удовлетворить запросы гостей и повышать эффективность гостиничного бизнеса.

ПЕРЕГОВОРЫ И КОММУНИКАЦИИ

14 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.

17 и 18 января

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

12-13 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.

10 и 11 марта

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.

11 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ»

Как передать информацию, чтобы она воспринялась правильно и побудила к действию? Как провести совещание эффективно? Как чувствовать себя уверенно при переговорах? Как найти и выработать личный переговорный стиль? Как вести переговоры и как вести себя на переговорах? Как понять позицию собеседника? Как распознать и противостоять манипуляциям. Как сказать «нет» и сохранить хорошие отношения?

14-15 марта

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

11 и 12 апреля

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

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

21 апреля

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.

13 и 14 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.

16-17 мая

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

26-27 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».

16 - 17 июня

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

14 - 15 июля

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

16 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?

13 - 14 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».

16 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНОЕ ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ»

Как передать информацию, чтобы она воспринялась правильно и побудила к действию? Как провести совещание эффективно? Как чувствовать себя уверенно при переговорах? Как найти и выработать личный переговорный стиль? Как вести переговоры и как вести себя на переговорах? Как понять позицию собеседника?

Как распознать и противостоять манипуляциям. Как сказать «нет» и сохранить хорошие отношения?

22 - 23 сентября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

8 - 9 октября

ТРЕНИНГ «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

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

13 - 14 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.

11-12 ноября

ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ»

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

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.

ТРЕНИНГ «ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

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

КОММУНИКАЦИИ В IT

20-21 января

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.

17-18 февраля

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ВЛИЯНИЕ В IT»

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

17-18 марта

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

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

14-15 апреля

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В IT»

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

19-20 мая

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения, и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной, руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

16-17 июня

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.

21-22 июля

ТРЕНИНГ «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ВЛИЯНИЕ В ИТ»

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

12 и 13 августа

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.

17-18 сентября

ТРЕНИНГ «ОСНОВЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ИТ»

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

22-23 октября

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА»

Экологичное влияние лидера – это способность мотивировать и вдохновлять других, строить отношения, и уверенно принимать решения. Чтобы работа в компании была здоровой, продуктивной и стабильной, руководителям всех уровней необходимо развивать навыки такого влияния.

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

12 и 13 мая

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.

11 и 12 августа

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.

ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНИНГИ

13 и 14 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.

22-23 января

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.

3 и 4 февраля

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.

12 и 13 февраля

ТРЕНИНГ «ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР КАК РУКОВОДИТЕЛЬ»

Модель профессиональных компетенций главного бухгалтера. Главный бухгалтер как руководитель подразделения. Навыки и умения, необходимые для эффективного руководства подчиненными. Стратегии и приемы рационального управления рабочим и личным временем. Мотивация и обучение подчиненных. Мастерство коммуникаций в работе бухгалтера. Разрешение конфликтов, уверенное поведение и методы противостояния манипуляциям. Управление стрессами, профилактика «профессионального выгорания».

7-8 марта

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

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

14-15 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.

4 и 5 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ CALL-ЦЕНТР»

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

9 и 10 апреля

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕД.УЧРЕЖДЕНИЯ»

Администратор – это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов. Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией. Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу. Практическая проработка «рецептов» для разных ситуаций. Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность.

11 и 12 апреля

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ IT РЕШЕНИЙ»

Данный тренинг разработан для специалистов, имеющих опыт в продажах IT решений. В программе тренинга даны инструменты и алгоритмы для увеличения эффективности менеджеров в условиях конкурентных продаж.

9 и 10 мая

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику? Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос: профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилактировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

21-22 мая

ТРЕНИНГ «ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР КАК РУКОВОДИТЕЛЬ»

Модель профессиональных компетенций главного бухгалтера. Главный бухгалтер как руководитель подразделения. Навыки и умения, необходимые для эффективного руководства подчиненными. Стратегии и приемы рационального управления рабочим и личным временем. Мотивация и обучение подчиненных. Мастерство коммуникаций в работе бухгалтера. Разрешение конфликтов, уверенное поведение и методы противостояния манипуляциям. Управление стрессами, профилактика «профессионального выгорания».

13-14 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.

2 и 3 июля

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.

4 и 5 августа

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.

1 и 2 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

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

17-18 сентября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ CALL-ЦЕНТР»

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

3 и 4 октября

ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ IT РЕШЕНИЙ»

Данный тренинг разработан для специалистов, имеющих опыт в продажах IT решений. В программе тренинга даны инструменты и алгоритмы для увеличения эффективности менеджеров в условиях конкурентных продаж.

5 и 6 ноября

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР МЕД.УЧРЕЖДЕНИЯ»

Администратор – это визитная карточка клиники. Как проинформировать и успокоить пациентов. Как быстро и эффективно справиться с нештатной ситуацией. Как правильно ответить на вопросы, которые пациент не смог (боялся, стеснялся) задать врачу. Практическая проработка «рецептов» для разных ситуаций. Как сохранить у себя хорошее настроение и работоспособность.

7 и 8 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.

22-23 декабря

ТРЕНИНГ «ГОСТЕПРИИМНАЯ КЛИНИКА: ПРОСТЫЕ ШАГИ К ЭФФЕКТИВНОМУ КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ»

Клиника и пациент: как гармонично соединять вложения клиники в пациента и ответный процесс – вложения пациента в клинику? Как администраторам и хостес клиники осознать свою роль в бизнес-процессах клиники и поддерживать высокий уровень сервиса и такого общения с пациентом, чтобы он чувствовал себя особенным и хотел не только оставаться с клиникой, но и рекомендовать её другим людям? Очень важный вопрос: профилактика выгорания и сохранение высокой работоспособности хостес и администраторов клиники. Как распознать выгорание, как его профилактировать, как вернуть мотивирующий смысл своего труда? Этим важным задачам и навыкам посвящен тренинг «Гостеприимная клиника».

ТРЕНИНГИ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ И КОУЧЕЙ

13-14-15 февраля

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

Одной из ключевых компетенций профессионального бизнес-тренера является умение управлять групповой динамикой и групповыми процессами. Программа модуля 3 поможет сформировать данную компетенцию и развить навыки диагностики групповых процессов. Вы научитесь работать с негативно настроенной группой или отдельными участниками, преодолевать групповое сопротивление, удерживать группу в заданных рамках и корректировать мотивацию участников.

28-29-30 марта

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

Программа модуля поможет сформировать и развить навыки, необходимые для создания авторского тренинга на основе анализа потребностей и под актуальные задачи бизнеса. Через практические упражнения и моделирование ситуаций Вы получите ответы на вопросы: как провести диагностику потребностей заказчика в обучении и как разработать уникальный тренинг под запрос бизнеса с гарантированным результатом.

22-23-24 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.

26-27-28 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.

26-27-28 сентября

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.

23-24-25 октября

КУРС ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА. МОДУЛЬ 1. «ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ТРЕНИНГ. ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА. МОТИВАЦИЯ УЧАСТНИКОВ. ОСНОВНЫЕ УМЕНИЯ ТРЕНЕРА»

Модуль, который включает все важные фундаментальные, методологические схемы бизнес-тренинга, без знания и эффективного владения которыми будет трудно сделать следующий шаг в освоении и развитии тренерской работы. Программа позволит систематизировать основной спектр знаний и навыков, необходимых для эффективного планирования и организации результативной работы бизнес-тренера.

20-21-22 ноября

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

В современном мире бизнес-тренер является связующим звеном между потребностями бизнеса и технологиями оптимизации бизнес-процессов. Хорошего тренера отличает умение системно подходить к подготовке тренинга и планировать обучение, используя различные методы и форматы, понимая при этом конечный результат. В результате освоения данного модуля Вы будете более профессионально и творчески подходить к процессу создания и проведения бизнес-тренинга.

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

17-18 января

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.

29-30 января

ТРЕНИНГ «ЭКОЛОГИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ В БИЗНЕСЕ»

Как бы человек не стремился к свободе действий и мышления, он постоянно попадает под влияние внешних факторов или других людей. Влияние – неотъемлемая часть отношений между людьми. Владение простыми, эффективными и обоснованными инструментами влияния поможет вам экологично управлять ситуацией и воздействовать на окружающих.

24-25 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 повторился? Что снижает, что повышает эмоциональную напряженность в деловом общении?

7 - 8 февраля

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

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

10 - 11 февраля

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.

14 - 15 февраля

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?

6 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.

17-18 марта

ТРЕНИНГ «МЕДИАЦИЯ КОНФЛИКТОВ»

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

21-22 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.

9 и 10 апреля

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

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

18-19 апреля

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы

аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями: до и во время выступления.

25-26 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?

6 и 7 мая

ТРЕНИНГ «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 3.0.»

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

15 мая

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

20-21 мая

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.

9 и 10 июня

ТРЕНИНГ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

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

20-21 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?

25 июня

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

18 и 19 июля

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.

25-26 июля

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 августа

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

22-23 августа

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями: до и во время выступления.

4 сентября

ТРЕНИНГ «ПОЗИТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»

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

19-20 сентября

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 повторился? Что снижает, что повышает эмоциональную напряженность в деловом общении?

1 и 2 октября

ТРЕНИНГ «СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ»

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.

10 и 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.

17-18 октября

ТРЕНИНГ «ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Как построить публичное выступление: стратегия и тактика. Факторы оказания воздействия на аудиторию. Как привлечь и удержать внимание? Приемы аргументации. Коммерческие презентации. Техника самопродвижения и влияния. Как справиться с волнением? Управление своими эмоциями: до и во время выступления.

24-25 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.

27-28 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.

10 и 11 ноября

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.

13 ноября

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

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

14-15 ноября

ТРЕНИНГ «УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ»

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

19 ноября

ТРЕНИНГ «МНОГОЗАДАЧНОСТЬ. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ИЗБЫТОЧНОМ ПОТОКЕ ИНФОРМАЦИИ»

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

1 декабря

ТРЕНИНГ «СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ»

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.

1 декабря

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.

8 и 9 декабря

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.

15-16 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.

17 и 18 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?

10 марта

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.

7 и 8 апреля

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.

18-19 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?

15 сентября

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.

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?

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.

МЫШЛЕНИЕ И КОГНИТИВНЫЕ СПОСОБНОСТИ

27-28 января

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

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

31 января

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

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

8 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.

19-20 февраля

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

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

4 марта

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКИ СТРУКТУРИРОВАНИЕ 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.

14-15 марта

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

30-31 марта

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

4 апреля

ТРЕНИНГ «МЕНТАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ: ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО»

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

25-26 апреля

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

Понимание других людей – фундамент успешной коммуникации, эффективного управления и достижения личных целей. На тренинге вы освоите конкретные

техники и инструменты, которые помогут вам лучше понимать себя и окружающих, эффективно взаимодействовать в различных ситуациях и добиваться поставленных задач. Это инвестиция в ваш профессиональный и личный рост.

31 мая

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.

3 июня

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

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

6 и 7 июня

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Расширение ролевого репертуара руководителей в процессе коммуникации с подчиненными, через умение управлять своими эмоциями и эмоциями партнера по взаимодействию.

9 и 10 июля

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.

6 августа

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

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

15-16 августа

ТРЕНИНГ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЕКТ»

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

3-4 сентября

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

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

8 сентября

ТРЕНИНГ «ПРОАКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ»

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

27 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.

6 и 7 октября

ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

Тренинг по стратегическому мышлению поможет Вам развить навыки долгосрочного планирования, анализа и принятия решений, необходимых для достижения долгосрочных целей организации. Вы сможете увидеть бизнес-ситуации глобально, предвидеть изменения и разрабатывать стратегии, которые принесут компании конкурентное преимущество.

7 и 8 октября

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

Расширение ролевого репертуара руководителей в процессе коммуникации с подчиненными, через умение управлять своими эмоциями и эмоциями партнера по взаимодействию.

3 ноября

ТРЕНИНГ «ТЕХНИКИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ»

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

28-29 ноября

ТРЕНИНГ «СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

1 декабря

ТРЕНИНГ «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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

выстраивать отношения с клиентами и подчиненными, добиваясь хороших результатов в бизнесе.

1 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.

1 декабря

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.

9 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?