

Открытая Тренинговая Компания



Коллекция тренингов сезона
Осень /Зима 2008

Добрый день!

Если Вы читаете этот журнал, значит Вам интересно узнать, как можно увеличить прибыль Вашей компании или отдела, повысить личную эффективность и рентабельность Ваших сотрудников, быть успешным переговорщиком.

К Вашим услугам все наши тренинги, которые мы подбирали специально для решения задач компаний, работающих на российском рынке.

Содержание: *

Корпоративные тренинги в вопросах и ответах.....	3
Высокоэффективные продажи.....	4
Продажи по телефону	5
Элитные и VIP продажи	6
Продажа услуг и рекламы.....	7
Клиент-центрированный подход к продажам (семинар).....	8
Креативность в продажах	9
Деловые переговоры.....	10
Сложные и жесткие переговоры	11
Влияние и противостояние влиянию	12
Взаимодействие в конфликте	13
Коммуникативная компетентность	14
Личная эффективность (комби-тренинг)	15
Креативность в бизнесе.....	16
Личная эффективность руководителя	17
Лидерство как стиль управления.....	18
Командообразование.....	19
Наставничество в компании (семинар).....	20
Инструменты успешного менеджера (тренинговый конструктор)	21
Assessment для подбора и оценки сотрудников компании	23
Команда высокой эффективности.....	24
Бизнес-коучинг и психологическая поддержка	25
VIP – Тренинги	26
Бизнес-Наставничество (открытый проект)	27

** Каталог тренингов постоянно обновляется. Смотрите новинки на сайте: <http://www.opentc.ru>*

Открытая Тренинговая Компания:

Телефоны: 8-903-1787897 / 8-916-1701078

Наш сайт: <http://www.opentc.ru>

E-mail: info@opentc.ru

Корпоративные тренинги в вопросах и ответах

Как происходит взаимодействие с заказчиком?

- 1) На первой встрече обсуждаются запрос, задачи и организационные вопросы проведения тренинга (даты тренинга, количество участников, место проведения, стоимость). Составляется предварительная программа тренинга.
- 2) Встреча с тренером: знакомство, консультационная сессия для уточнения специфики бизнеса, существенных деталей, специальных пожеланий.
- 3) Утверждение окончательной программы. Заключение договора. Оплата тренинга.
- 4) Проведение тренинга.
- 5) По результатам тренинга мы передаем Вам отчеты и рекомендаций о дальнейших мероприятиях по закреплению и развитию результатов тренинга.
- 6) Вы можете дополнительно заказать пост-тренинговое сопровождение (коучинг, on-job тренинг отдельных участников, поддерживающие тренинг-сессии).

Какие формы и методики работы применяются на тренингах?

Бизнес-кейсы (специально подобранные для Ваших целей и задач), мини-лекции, упражнения, групповые дискуссии, деловые и ролевые игры, работа в малых группах, коуч-взаимодействие, моделирование ситуаций, индивидуальная работа, тренажеры.

Сколько стоит проведение корпоративного тренинга?

Стоимость 1 дня тренинга находится в диапазоне от 50 до 100 тысяч рублей и зависит от тематики тренинга, уровня сложности и количества участников.

Стандартный тренинг занимает 2-3 дня.

В стоимость тренинга входят:

- ✓ предварительная диагностика (консультационная встреча тренера с представителем заказчика, руководителями или ключевыми сотрудниками, в некоторых случаях – наблюдение за реальной работой будущих участников тренинга);
- ✓ подбор и/или создание программы, соответствующей поставленной задаче;
- ✓ проведение тренинга;
- ✓ предоставление методических материалов;
- ✓ отчет (в устном или письменном виде или в формате консультационной сессии с представителем заказчика – по предварительной договоренности с заказчиком).

Высокоэффективные продажи Sales-force

Нам часто приходится слышать от менеджеров разных уровней про якобы "банальные продажи". В реальности же далеко не все так банально... Ведь успешный продавец обладает хорошо развитыми коммуникативными навыками. Это искусный переговорщик, мастер презентации и самопрезентации.

Качество "силы продавцов" (sales-force) – одна из основ успеха бизнеса. И сегодня главным критерием успешности в продажах является управление выбором покупателя и влияние на принимаемые им решения. Помогать людям получать те чувства, которые они хотят получить, – не только мысленная установка продавца, но и цель его деятельности.

Цель тренинга эффективных продаж – овладение навыками успешного продавца:

- максимально расширить сферу собственной компетентности в области высокоэффективных продаж;
- понять, освоить и успешно применять технологию высокоэффективных продаж;
- получать от продаж и прибыль, и удовольствие;
- понимать и выявлять запросы и потребности клиента;
- упреждать различные возможные критические ситуации;
- быть режиссером в этом взаимодействии с клиентом.

В программе тренинга проверенные рецепты мастерства от чемпионов продаж:

- как быть высокоэффективным продавцом;
- как правильно подготовить продажу;
- как найти потенциального клиента и помочь ему стать покупателем;
- как не ошибиться в оценке потенциального клиента;
- как сформировать правильную потребность у покупателя;
- как сделать успешную презентацию;
- как в процессе продажи удержаться от "впаривания" и не сорвать сделку;
- как получать больше прибыли от каждой сделки.

Именно прокачка "силы продавцов" позволит Вам **в результате тренинга**:

- развить в себе чуткость по отношению к потребностям конкретного покупателя;
- правильно мотивировать клиентов возвращаться к Вам за покупками снова и снова;
- и **главное** – грамотно формировать потребности клиентов и успешно превращать их в прибыль компании и/или Ваш личный доход.

Продажи по телефону Последняя Треть

Продажи... Вечный бой за клиента...

Каждый день Ваши сотрудники делают десятки телефонных звонков...

Но насколько они эффективны? Приносят ли они доход? Заканчиваются ли они победой?

А ведь так просто увеличить объемы телефонных продаж и стать победителем!

Все продажи делятся на три части.

- Первая треть – продажи, которые состоятся в любом случае. При любых условиях.
- Вторая треть – продажи, которые не состоятся ни при каких условиях. Никогда.
- Последняя Треть – продажи, за которые придется бороться. И победа – это ВСЁ!

Здесь и сейчас мы говорим только о Последней Трети.

Мастерство продавца в полной мере раскрывается в продажах по телефону. Это требует особого настроя и энергии. И знания ответа на вопрос: "Как сделать, чтобы клиент захотел купить?"

На тренинге мы обеспечим участников всем необходимым для победы:

- взгляни в глаза судьбе: как победить "Статус Кво";
- линия фронта: как, где и когда находить клиентов;
- что нужно знать и уметь для победы: все лучшие техники холодных звонков, как не скатиться до пустой болтовни с клиентом, как правильно выполнить "Уступ", управление контактом;
- секунды решают всё: как быстро и грамотно сделать презентацию;
- второй фронт: как использовать помощь коллег при телефонных продажах;
- стратегия победы: стандартные отговорки клиентов и как правильно их обходить;
- как стать лучшим: этапы и принципы успешных продаж.

Все участники тренинга:

- забудут про неуверенность и страх неудачи, навсегда исцелятся от "телефонной фобии";
- сумеют легко и без усилий увеличить качество и результативность телефонных переговоров;
- научатся устанавливать и поддерживать крепкие деловые отношения с клиентами;
- освоят секреты мастерства – простые действия, которые приносят большой доход.

Будь лучшим! Будь победителем!

Элитные и VIP продажи Игра в театр

Элитные продажи... Это манящее созвучие заставляет многих продавцов втянуть живот, выпятить грудь и продемонстрировать самую очаровательную улыбку.

Общение с элитными и VIP клиентами требует определенного настроения продавца, знания основ психологии и умения перевоплощаться. Вы продаете не только товар или услугу. Вы продаете образ жизни, мечту, имидж, статус, да и просто воплощение райского сада на земле. Это нужно уметь правильно позиционировать, преподнести и обыграть.

Но ведь "игра стоит свеч"?!

Приглашаем на тренинг:

- владельцев и директоров компаний по продаже элитных товаров и услуг;
- менеджеров и продавцов элитных товаров и услуг;
- желающих открыть свой бизнес в области элитных продаж.

В программе:

1. Роль продавца в сфере ожиданий и запросов клиента:
 - Как распознать желания клиента
 - Невербальный аспект общения с клиентом: движения, мимика, жесты.
 - Работа с голосом: темп, тембр, интонации и громкость.
 - Продавец как "умелая тень" клиента: технические навыки индивидуального обслуживания. Соблюдение дистанции при работе с клиентом: маневрирование и гибкость.
 - Работа с настроением клиента: техники подстройки и ведения. Продавец как стресс-менеджер.
 - Работа с ресурсом элитного товара (услуги) как с продажей "мечты" или "статуса": техники построения метафор и "картинок" вокруг других сфер жизни.
 - Подтверждение статуса клиента: покупка элитного товара (услуги) как вступление в "Клуб успешных людей".
2. Ресурс бренда как источника оптимизации продаж:
 - Какие задачи решаются при создании брендов?
 - Концепция элитного бренда;
 - Продавец как проводник философии бренда и реальный участник продвижения его на рынке;
3. Образ и специфика клиента.
 - Стиль и имидж продавца элитного товара (услуги):
 - Как соотнести свой собственный стиль и имидж с имиджем элитного товара (услуги) и марки.
 - Как быть интересным и разнообразным.

Участники программы приобретут:

- основы техник индивидуального обслуживания, учитывающие высокие запросы клиента и обеспечивающие абсолютный комфорт процесса покупки;
- навыки грамотной презентации товара (услуги) в соответствии с высокими стандартами марки и имиджа компании;
- умения и навыки ведения диалога с клиентом, направленные на максимальную продажу.

Продажа услуг и рекламы

Продавая незримое

Поскольку реклама и услуги – это что-то незримое и неосязаемое, основная их задача состоит в том, чтобы сделать более осязаемыми предлагаемые товары. Позволить покупателю почувствовать эти товары, оценить их качество и захотеть их приобрести.

Специфика неосязаемости услуг и рекламы проявляется в огромном количестве мифов и правил относительно их продажи. Зачастую, большинство из них уже успели порядком устареть. А то и превратиться в обычные бытовые суеверия.

Цель тренинга: представить Вам четкую и структурированную схему продажи услуг и рекламы, освободить от гнета мифов и суеверий. Сформировать такие навыки работы с клиентами, которые позволят Вам представлять незримые услуги вполне реальными способами. Научиться видеть возможности и достигать успеха

Мы приглашаем на тренинг: менеджеров и специалистов по продаже услуг и рекламы, PR-менеджеров, руководителей отделов рекламы и продаж.

В программе тренинга:

Основы продажи услуг и рекламы

- что на самом деле покупают Ваши клиенты;
- где и как находить клиентов;
- типы потребителей рекламы;
- метод дифференцированной продажи рекламы в зависимости от типа клиента;
- разработка креативных рекламных предложений;
- техника SPIN - большие продажи.

Полная структурная схема продаж. От подготовки к получению заказа.

- подготовка к продажам;
- разработка предложения;
- осуществление контакта с клиентом;
- изложение предложения;
- обсуждение предложения;
- завершение обсуждения и запрос обязательства;
- получение заказа;
- послепродажное обслуживание.

Грамотная подготовка – 50% успеха. 4 этапа подготовки к продаже:

- Первый - определение цели. Что продаем, кому и зачем?
- Второй - разработка вступления. Наша задача – возбудить интерес у клиента.
- Третий - план основной части разговора. Какую выгоду получит клиент?
- Четвертый - подготовка заключения. Что конкретно должен сделать клиент, чтобы получить все, что Вы ему предложили.

Проведение переговоров, или как получить заказ к взаимной выгоде.

- **Продажи и переговоры по методу SPIN:** ситуационные вопросы и их подготовка (S-этап), проблемные вопросы и их задачи (P-этап), дерево последствий (I-этап), вопросы выгоды покупки для клиента (N-этап).
- **Разговор с клиентом:** специфика языка клиентов, как быть искренним, правильные способы мотивации и подачи информации клиентам.
- **Еще раз о подготовке:** как заранее подготовиться к возможным вопросам и возражениям клиентов, что ответить на вопрос о скидках.
- **Создание Вашего фирменного стиля ведения переговоров:** навыки коммуникации, приёмы ведения честных переговоров, приёмы защиты от давления и агрессии.

Клиент-центрированный подход к продажам (семинар) Первоклассный сервис как стратегия успеха в бизнесе

Мир меняется. Взять хотя бы тот факт, что Российские компании начинают задумываться о важности качественного сервиса. Стратегия сервиса становится в один ряд с маркетинговой стратегией. Да, качественный сервис требует затрат, но они окупятся многократно, благодаря повышению удовлетворенности клиентов, сохранению и росту клиентской базы, увеличению продаж и прибыли.

Приглашаем на семинар: владельцев и директоров компаний, менеджеров и продавцов товаров и услуг; желающих открыть свой бизнес.

Цели и задачи семинара: представить клиент-центрированный подход к продажам товаров и услуг, его пользу для роста и успеха Вашего бизнеса.

В программе семинара:

1. Качественный сервис – Ваше секретное оружие.
 - как заработать деньги на обслуживании клиентов
 - конкурентное преимущество: лидерство на рынке и рост прибыли
 - что такое качественное обслуживание клиентов
 - как качество обслуживания повышает лояльность клиентов
2. Сервис мирового класса: примеры для подражания
 - как плохое обслуживание сводит рекламу на "нет"
 - сервис как источник прибыли и средство экономии
 - как рассчитать прибыль от сервиса
3. В начале был... план
 - сервис – эффективная бизнес-стратегия
 - этапы долгосрочной стратегии сервиса
 - как достичь результата: 6 организационных составляющих, моменты истины
 - что мешает хорошему обслуживанию: оценка, анализ, новая структура
4. Разрешите представить... Ваши клиенты
 - обслуживание – это то, что думают о нем Ваши клиенты
 - методы исследования
 - чего хотят клиенты
 - итак, Вы знаете, что думают клиенты. Что дальше?
5. Превращение компании в "центр обслуживания клиентов"
 - мотивация сотрудников Вашей компании: значение мотивации, 9 мотиваторов, расширение полномочий, мотивация через участие и хорошее отношение и др.
 - инструменты привлечения клиентов к Вашей компании
 - мелочи, которые производят огромное впечатление
 - управление взаимоотношениями с клиентами
 - мониторинг уровня сервиса: как всегда быть на высоте
 - выиграть, проиграв: жалоба как возможность

Креативность в продажах Покушение на стереотипы

Задумайтесь на секунду о философии Вашего бизнеса...

Что Вы продаете: окна или "солнечный свет и жизнь за окном"? Погонажные изделия или "русскую сказку из дерева"? Если первые варианты ответов больше соответствуют Вашим ощущениям от бизнеса, то, вероятно, его успеху и росту поможет создание новых привлекательных стереотипов и ореола романтики.

Цель тренинга: развитие и совершенствование креативного подхода в работе – создание "привлекательной уникальности" Вашего товара, услуги и компании.

Мы приглашаем принять участие в тренинге:

- руководителей отделов продаж;
- менеджеров по продажам товаром и услуг;
- специалистов по рекламе и маркетингу.

В программе:

1. Секрет успешных продаж:
 - как перестать бороться с клиентами, конкурентами, рынком и начать получать удовольствие от продаж;
 - креативность в продажах: созидание, творчество и... действие!
2. Креативность в продажах как конкурентное преимущество:
 - преимущества креативного подхода в бизнесе;
 - умение "ломать" и создавать стереотипы;
 - мотивация продавца: достижение успеха или избегание неудач;
 - этапы креативного процесса.
3. Образ мышления в продажах:
 - нестандартность точного расчета;
 - цели, составляющие и алгоритмы мышления;
 - стереотипы в восприятии товара клиентом и продавцом.
4. Что привлекает и что пугает клиента:
 - новый продукт: объективность и относительность "новизны";
 - какой образ продукта хотим создать? Разработка стратегии и тактики продажи;
 - противоречие – стимул к продвижению продукта;
 - способы разрешения противоречий;
 - гибкость. Взгляд на "проблемы" с другой стороны.
5. Технологии влияния в продвижении товаров и услуг:
 - работа на создание позитивной эмоции клиента по отношению к продавцу;
 - технологии создания эмоциональных характеристик товара: привлекательной уникальности и позитивной привычности;
 - мифология оригинальности;
6. Детализация продвижения товаров и услуг – доводим идеи до блеска.

В результате тренинга: участники откроют свои креативные ресурсы и запустят их активное развитие. А также обретут способность отступать от стандартных алгоритмов и подходить к процессу продаж как к новой творческой задаче.

Деловые переговоры

"Лучше разговаривать, чем воевать!" Сэр Уинстон Черчилль

Все мы в своей жизни каждый день сталкиваемся с переговорами. Искусство договариваться друг с другом имеет длинную историю. То, что люди научились договариваться – это попытка решить проблему конфликта, найти альтернативу силе и жестокости и придти к взаимовыгодному конструктивному общению.

Учиться разговаривать и договариваться - этому посвящен тренинг по переговорам.

Этот тренинг для Вас, если

- вы хотите иметь долгосрочные отношения с партнерами по бизнесу,
- вам приходится противостоять манипуляциям в переговорах,
- вы нацелены на результат в переговорах,
- интересы Вашего бизнеса требуют понимания тонкостей переговорного процесса.

В программе тренинга:

- различные подходы к проведению переговоров,
- ведение переговоров: фазы переговорного процесса,
- аргументация,
- нейтрализация возражения,
- профилактика и урегулирование конфликтов,
- эмоции в переговорах,
- приемы завершения,
- после переговоров,
- имидж переговорщика,
- переговорные тактики и технологии,
- противостояние манипуляциям (шантаж, хэппенинг, лесть, агрессия).

Тренинг позволит Вам:

- овладеть эффективными техниками ведения переговоров,
- обращать возражения оппонента в свою пользу,
- профессионально управлять эмоциями во время переговоров,
- грамотно выстраивать отношения с партнерами по переговорам,
- противостоять манипуляциям.

Сложные и жесткие переговоры

Шах и мат в переговорах

Как бы нам хотелось, чтобы переговоры всегда проходили, как говориться, "в теплой, дружеской обстановке". И это возможно! Мы научим Вас выигрывать в каждой переговорной партии и вести ее именно так, как Вы этого пожелаете.

Задачи тренинга:

- ✓ получение и развитие навыков элегантного и действенного противостояния негативным психологическим влияниям в ходе переговоров;
- ✓ формирование умения убеждать партнера по переговорам;
- ✓ отработка коммуникативных инструментов безупречного переговорщика.

В программе тренинга:

- ❖ **Манипуляция и противостояние манипуляции.**
 - ✓ Понятие психологической манипуляции.
 - ✓ Сознательная и бессознательная манипуляция.
 - ✓ Возможности психологической манипуляции в сфере бизнеса.
 - ✓ Основные приемы противостояния манипулятору.
- ❖ **Шантаж. Психология шантажа.**
 - ✓ Психологические техники шантажистов.
 - ✓ Приемы противостояния шантажу.
- ❖ **Скандал и хеппенинг (демонстративное нарушение приличий).**
 - ✓ Цели скандала и хеппенинга и их психологическая структура.
 - ✓ Скандал как средство манипулирования.
 - ✓ Методы профилактики и предотвращения скандала.
 - ✓ Спокойное поведение в скандальных ситуациях.
- ❖ **Лесть. Цель лести и психология лести.**
 - ✓ Лесть и комплимент как средство манипуляции.
 - ✓ Приемы противостояния. Метод "отзеркаливания".
- ❖ **Агрессия. Психологическая основа агрессивного поведения.**
 - ✓ Типы агрессивного поведения.
 - ✓ Агрессия как механизм психологического давления.
 - ✓ Агрессия и страх. Формы саморегуляции в общении с агрессивным человеком.
 - ✓ Приемы противостояния агрессивному поведению.

На тренинге разбираются классические примеры из практики **российского бизнеса**, отрабатываются коммуникативные техники ведения переговоров и методики конструктивного анализа результатов переговоров.

В результате тренинга Вы получите:

- ✓ навыки самоконтроля;
- ✓ умение понимать скрытые намерения других людей;
- ✓ практическое овладение действенными психологическими приемами и, как следствие, уверенное поведение в сложных ситуациях жестких переговоров;
- ✓ методики достижения взаимовыгодных договоренностей мирными путями;
- ✓ возможность активно и целенаправленно управлять процессом переговоров для достижения поставленной цели;
- ✓ способность эффективно убеждать партнера и отстаивать свои интересы.

Влияние и противостояние влиянию От варварства к цивилизации

"Влияние - процесс и результат изменения индивидом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений и оценок в ходе взаимодействия с ним".

Вот такое определение слова "влияние" предлагает толковый словарь. Влияние может принимать любые формы – это могут быть и явные манипуляции, и открытая агрессия, и ласковое убеждение. Даже призывы обратиться к логике или "подумать своей головой" часто маскируют желание собеседника привить Вам его точку зрения.

Для противодействия влиянию в первую очередь важно его опознать. А затем проанализировать и спокойно выбрать именно Ваш вариант реакции на событие.

Цель тренинга: развитие цивилизованной личностной силы для ситуаций делового взаимодействия. Через все этапы эволюции общения – от варварства к цивилизации!

Программа и задачи тренинга:

1. Освоение понятий концепций варварского, манипулятивного и цивилизованного взаимодействия.
2. Исследование манипуляции как скрытой силовой борьбы, в которой делового партнера незаметно подводят к намерениям, решениям и действиям, отвечающим целям манипулятора.
3. Выявление собственных "слабых струн", обуславливающих подверженность чужой манипуляции.
4. Отработка алгоритма противостояния манипуляции с помощью методов:
 - эмоционального мониторинга;
 - психологического айкидо;
 - информационного диалога;
 - конструктивной критики;
 - цивилизованной конфронтации.
5. Тренировка навыков открытой интеллектуальной борьбы с помощью методов:
 - сократического диалога;
 - двусторонней аргументации;
 - расщепления аргументов партнера;
 - "перелицовки" аргументов;
 - развертывания аргументации.
6. Развитие индивидуальной харизматической силы путем:
 - выявления скрытых личностных резервов;
 - совершенствования способностей заражения;
 - позитивного внушения;
 - пробуждения импульса к подражанию.

В результате тренинга: участники освоят навыки распознавания влияния и принципы выбора эффективной ответной реакции для противостояния влиянию.

Взаимодействие в конфликте

Переговорное танго

Сколько людей – столько и мнений, желаний, интересов. Иногда мысли и устремления взаимодействующих людей сходны. И тогда их общение протекает плавно и бесппроблемно. Но чаще они разнятся, и поэтому конфликты как столкновения разнонаправленных интересов – неотъемлемая часть нашей жизни.

Конфликт сам по себе не плох и не хорош. Плохим, вернее неконструктивным, может быть наше поведение в нем. Грамотно управляя конфликтом и собой в нем, можно достичь многого.

Тема конфликтов может прорабатываться в рамках различных тренингов: командообразования, продаж, переговоров, лидерства, семейных отношений и т.д.

Мы предлагаем Вам отдельный тренинг – тренинг взаимодействия в конфликте, пройдя который Вам будет легче и взаимодействовать с командой, и проводить продажи, и вести переговоры, и проявлять свое лидерство, да и просто жить в гармонии с собой и окружающими.

Тренинг поможет Вам:

- ✓ проанализировать и решить ситуацию конфликта внутри организации (семьи);
- ✓ выйти на новый уровень взаимоотношений;
- ✓ научиться эмоциональной регуляции и саморегуляции в ситуации напряжения
- ✓ понять свой внутриличностный конфликт, те стереотипы, "слепые пятна", которые мешают конструктивно взаимодействовать;
- ✓ осознать преимущества и недостатки разных стилей поведения в конфликте;
- ✓ научиться способам эффективного реагирования на манипуляции и напряжение.

В программе тренинга:

- ✓ антология и анализ конфликтных ситуаций;
- ✓ модели и техники эмоциональной регуляции и саморегуляции;
- ✓ стили и стратегии поведения в конфликте.

Коммуникативная компетентность

Решающий фактор успеха

По данным ряда исследователей, успех человека в сфере постоянного делового общения на 85% зависит от его коммуникативной компетентности и лишь на 15% - от его узкой профессиональной подготовки. 7 из 10 уволенных сотрудников расстанутся со своим местом не потому, что не справлялись со своими обязанностями, а из-за разногласий и конфликтов с коллегами.

Поэтому можно смело сказать: именно умение конструктивно общаться с окружающими людьми часто становится главным фактором успеха для жизни и карьерного роста.

Целевая аудитория: менеджеры и руководители, переговорщики, люди занимающиеся продажами и закупками, а также все, кому интересно быть успешным в общении человеком.

Задачи и результаты тренинга:

- осознание собственного позитивного и негативного опыта делового общения;
- изучение и практическое применение основных приемов успешного делового общения;
- повышение компетентности в деловом общении;
- приобретение навыка эффективного делового общения.

В программе тренинга:

1. Основы делового общения
 - Что такое коммуникативная компетентность.
 - Структуры личного и делового общения.
 - С чего начинается взаимодействие?
 - Правила формулирования цели в общении.
2. Установление и поддержание отношений с собеседником
 - Невербальная азбука.
 - Техники, позволяющие услышать собеседника: эмпатия, "отзеркаливание" и др.
 - Наука комплимента. Как и когда его преподнести.
 - Правила ведения диалога.
 - Техники влияния в коммуникациях.
 - Стратегии сотрудничества и принуждения. Преимущества и недостатки.
3. Информация: получение, оценка, обработка
 - Как задавать правильные вопросы.
 - Как определять качество получаемой информации.
 - Как организовать эффективную обратную связь в организации.
4. Переговоры в деловом общении
 - Техники влияния в коммуникациях.
 - Как работают стратегии сотрудничества и принуждения. Преимущества и недостатки.
 - Взаимодействие с партнером по принципу "Выиграл – Выиграл".
5. Примеры делового общения в компании
 - Правила эффективного общения на совещании. Роли на совещании.
 - Как повысить эффективность проведения совещания.
 - Эффективное использование внутренней телефонной коммуникации.
 - Письменная коммуникация и техники создания делового документа.

Личная эффективность (комби-тренинг) Максимальное ускорение!

Вам как руководителю, вероятно, знакома ситуация, когда для повышения эффективности сотрудников необходимо провести несколько разных тренингов. Более того, чтобы полученные знания трансформировались в полноценный навык, требуется время. А так порой хочется, чтобы рост личной эффективности сотрудников происходил быстрее и менее затратно!

Специально для таких случаев мы разработали комбинированный тренинг повышения личной эффективности "Максимальное ускорение!". Он включает в себя оптимальное сочетание 4 базовых навыков: Эффективные взаимоотношения в коллективе, Целеполагание, Тайм-менеджмент и Стресс-менеджмент.

Давайте подробнее остановимся на пользе от каждого компонента тренинга.

Тренинг "Эффективные взаимоотношения в коллективе":¹

- заложит крепкую базу для правильного формирования эффективных взаимоотношений в коллективе, включая взаимное уважение, готовность оказывать необходимую поддержку коллегам и максимальное удовольствие от совместного творчества;
- позволит осознать важность и роль каждого человека в коллективе;
- научит оценивать рабочие ситуации с позиции командной работы и воспринимать весь коллектив компании как единую команду, вне зависимости от личных симпатий и антипатий.

Тренинг "Целеполагание":

- научит определять цели, разбивать их на задачи и эффективно реализовывать;
- позволит сформировать ясный и четкий образ будущего для Вас и Вашей команды;
- поможет в решении извечной проблемы каждого человека: как можно оптимально и продуктивно сочетать личные цели и личное развитие с целями развития компании.

Тренинг "Тайм-менеджмент":

- научит пользоваться наиболее высокоэффективными методиками управления временем, включая методики успешной нейтрализации поглотителей времени;
- поможет быстро выделять главные дела из общего потока;
- позволит сформировать навык оптимального распределения времени как в формате рабочего дня, так и в личной жизни.

Тренинг "Стресс-менеджмент":

- поможет Вам находить в каждом стрессовом моменте жизни позитивное зерно;
- позволит Вам использовать систему раннего оповещения о возможных стрессовых ситуациях для их быстрой и эффективной нейтрализации;
- повысит работоспособность всего коллектива Вашей компании за счет верного использования позитивных элементов стресса.

Именно за счет оптимального сочетания этих 4-х компонентов в формате 1-ого тренинга достигается мощный объемный результат. Рост личной эффективности каждого участника тренинга получает по-настоящему "Максимальное ускорение!"

Тренинг получился настолько интересным, что сможет оказаться полезным не только Вашим сотрудникам, но и Вам лично. А в зависимости от Ваших задач и целей мы можем провести тренинг в одном из 2-х форматов: стандартный - 16 часов, ускоренный – 8 часов.

¹ Тренинг Личной эффективности также поможет Вашим новым сотрудникам гармонично влиться в коллектив и успешно адаптироваться к новым условиям работы. Специально для этих целей мы можем по Вашему желанию включить элемент "Адаптация в новом коллективе" из тренинга "Курс молодого бойца".

Креативность в бизнесе

Новые ресурсы для бизнеса

Сегодня немногие компании по-настоящему осознают, что креативность¹ и творчество – это достойные помощники в бизнесе. Что они способны приносить прибыль.

Наша креативность блокируется предрассудком "творчество – удел избранных".

Это миф! Ресурсы для творчества есть у всех. Вам просто необходимо научиться ими правильно пользоваться. И делать это ежедневно.

Творчество может проявляться во всех сферах жизни. Бизнес не исключение. Каждый сотрудник может внести огромный вклад в развитие бизнеса, когда откроет свои креативные ресурсы.

Цель тренинга: открыть в участниках потаенные способности к творчеству.

Тренинг по развитию креативности поможет участникам:

- в поиске нового решения старых проблем;
- в готовности исследовать перспективы;
- в стимуляции творческой активности, импровизации;
- открыть доступ к ресурсам личности, освободиться от страха перед неизвестным;
- эффективно реагировать на изменчивость современного мира;
- замечать и использовать представившиеся возможности;
- сознательно относиться к своему творчеству;
- использовать "включатель" творческого состояния.

Программа тренинга:

- что такое креатив – на самом деле, творить о-о-очень приятно;
- барьеры креативности - как преодолеть ступор и начать свободно творить;
- ресурсы для развития - разминка для ума, инсайт, сбор информации, осознание и активизация личных качеств и др.;
- модели креативности - мозговой штурм, 6 шляп мышления², модель У.Диснея³, синектика, не прямые стратегии, конструктор и др.;
- как управлять креативностью - методы стимулирования творческого воображения;
- действие - креативный бриф / креативная концепция / креативный процесс;
- и **главное**, тайны искусства - как оценить и выгодно продать креатив?

¹ Креативность – это способность к творчеству, умение видеть вещи в новом, необычном ракурсе. Готовность по-новому решать старые проблемы и задачи. Способность рождать новые идеи.

² Метод, который позволяет одновременно взглянуть на проблему с 6 точек: информация, чувства и интуиция, критика, логический позитив, креативность, управление процессом.

³ Стратегия Диснея основана на том, чтобы дать возможность каждому из трех "персонажей" (мечтателю, реалисту и критику), существующих в нашем сознании, внести свой вклад в принятие решения.

Личная эффективность руководителя

От личной эффективности руководителя к успешному бизнесу

Чтобы разбудить творческий потенциал своих сотрудников, руководителю сначала надо осознать свою личную эффективность. Чем успешнее сам руководитель как личность, человек, тем успешнее его бизнес.

Личная эффективность руководителя подразумевает:

- осознание своих намерений, целей, ясное видение своего пути в бизнесе;
- управление личными ресурсами (время, здоровье, деньги, имидж и т.д.);
- умение выстраивать эффективные коммуникации.

Сила и мощь индивидуальности, ясное видение своего пути, умение вдохновлять и вести людей за собой, целостность образа руководителя – вот качества которые стоит развивать в себе.

Приглашаем на тренинг: руководителей всех уровней, топ менеджеров и владельцев собственного бизнеса, интересующиеся вопросом как сделать себя и свой бизнес более успешным, эффективным и прибыльным.

Цель тренинга: осознание своей личной эффективности и формирование навыков ее успешного использования в бизнесе.

Задачи тренинга:

- осознать свои намерения и цели, собственную ответственность;
- связать личные намерения и цели с намерениями и целями в бизнесе;
- выработать собственный лидерский стиль;
- сформировать ясное видение будущего развития компании;
- выработать сбалансированную жизненную стратегию, позволяющую использовать ресурсы личности в целях достижения результативности в бизнесе;
- научиться использовать свой потенциал по максимуму.

В результате тренинга Вы научитесь:

- осознавать свои ресурсы и эффективно их использовать;
- открывать в себе новые способности и находить новые возможности;
- оптимально использовать силы и средства при решении задач в бизнесе (время, здоровье, деньги, имидж и т.д.);
- видеть взаимосвязь личной эффективности с эффективностью в бизнесе;
- формировать стратегию и тактику развития компании и реализовывать их;
- успешно мотивировать сотрудников;
- использовать самые эффективные инструменты бизнес-коучинга для управления (модели «GROW» и «Т», «STOP», «IMULL», квадратичные системы);
- достигать лучших результатов быстро, легко и делать это с интересом;
- **и главное** – находить баланс карьеры, личной жизни и творчества и получать удовольствие от жизни.

Лидерство как стиль управления

Вид сверху, или что стоит знать и уметь каждому лидеру

Вы руководитель, директор или владелец собственного бизнеса. Вы всего добились сами. И получили возможность управлять целой группой людей. Разных людей. Со своими радостями и печальями, успехами и неудачами.

Быть лидером – это значит быть мастером человеческих отношений, уметь понимать других.

Тренинг лидерства в управлении:

- ✓ расскажет о том, что знают и умеют Великие лидеры;
- ✓ поможет определить Ваш личный стиль лидерства;
- ✓ даст сертифицированные инструменты лидерства и подробную русскоязычную инструкцию по их применению в любых погодных условиях.

Программа тренинга:

❖ Введение в лидерство:

- ✓ Современные концепции лидерства. Основные функции лидера. Виды лидерства и лидеров.
- ✓ Личностные качества лидера: коммуникативные навыки, речь, энергия и др.
- ✓ Работа с лидерскими качествами. Имидж лидера. Личные ресурсы лидера.
- ✓ Лидерство и менеджмент. Взаимоотношения с сотрудниками.
- ✓ Раскрытие и осознание Вашего личного стиля лидерства.

❖ Мотивация лидерства:

- ✓ Психологические типы мотивации лидерства. Статус и авторитет.
- ✓ Иерархия ценностей, расстановка приоритетов, целеполагание.
- ✓ Личная ответственность и стресс-менеджмент. Техники набора энергии.

❖ Креативность в лидерстве:

- ✓ Составляющие креативности.
- ✓ Инструменты креативности. Техники погружения в задачу.
- ✓ Факторы, способствующие и препятствующие творческому процессу.
- ✓ Внутренний критик (работа с образом).
- ✓ Организация индивидуальной креативной среды.

❖ Коммуникативные навыки лидера:

- ✓ Основные приемы лидерской коммуникации.
- ✓ Приемы управления конфликтами. Профилактика конфликтов.
- ✓ Конструктивное урегулирование конфликтов.
- ✓ Ассертивность как позитивная коммуникация.
- ✓ Принципы влияния. Основные техники манипуляции и защита.
- ✓ Лидер и группа. Законы групповой динамики. Управление групповой динамикой.

Командообразование

Дао команды

Проводимые нами тренинги командообразования можно поделить на две большие группы: собственно **командообразование** (team building) и **создание командного духа** (team spirit).

Тренинг командообразования (Team Building) проводится в следующих ситуациях:

- сформирована проектная команда, в которую входят специалисты из разных отделов, которые за ограниченное время должны достигнуть определенных целей;
- организовано новое подразделение, и в нем необходимы прочные горизонтальные связи (например, отдел работы с крупными коллективными клиентами; ККК – сильный "зверь", на которого в одиночку не ходят);
- произошла смена руководства, требующая повышения лояльности коллектива к человеку "со стороны";
- новые задачи, стоящие перед коллективом, требуют большей эффективности.

Тренинги, которые проводятся в этих ситуациях, напоминают полигон, где сотрудники проводят "обкатку" современных машин:

- ситуационный анализ,
- модерация совещаний,
- "мозговой штурм",
- команда на переговорах,
- технологии оценки рисков,
- технологии координации взаимодействия.

За счет осознания сотрудниками опыта, полученного в рамках тренинга, создаются условия для перенесения новых моделей и технологий в повседневную деятельность организации. А это обеспечивает прорыв на более высокий уровень сотрудничества и резкий рост эффективности командного взаимодействия.

Тренинг создания единого командного духа (Team Spirit) проводится в ситуациях, когда:

- люди в компании противятся происходящим переменам и не понимают их;
- наблюдается раскол на группировки, которые конкурируют друг с другом;
- необходимо наладить коммуникации между центральным офисом и филиалами, между отделами внутри организации;
- надо познакомиться и подружиться с "новичками" во время расширения компании;
- требуется заложить основы для формирования корпоративной культуры.

Тренинги такого вида напоминают театральную площадку, где творческое "Я" человека играет во множество игр. На выпущенной творческой энергии коллектива происходит волшебство: иррациональное переживание единства, создание общей Реальности для всех присутствующих:

- проигрывание негативных эмоций, на которые существует запрет в реальном взаимодействии;
- осознание коммуникативных навыков, необходимых в командной работе;
- ревизия ценностей декларируемых и реальных;
- соизмерение своих собственных целей и целей организации и как следствие ответ на вопрос: "А в одну ли сторону мы двигаемся?".

Вот далеко не полный перечень того, что ожидает Вас на тренинге создания командного духа.

Каждый тренинг уникален.

Каждый тренинг – это "костюм индивидуального пошива", который шьется для Вас, исходя из Ваших персональных целей, задач и потребностей.

Наставничество в компании (семинар)

Детство, отрочество, юность

Наставничество – это помощь новому сотруднику в период адаптации его на новом рабочем месте: планирование и организация введения в должность, постановка задач, мотивация на достижение результата, контроль, создание программы вводного обучения.

Система наставничества позволяет компании максимально быстро включить новых сотрудников в производственный процесс. Это позволит им приносить прибыль буквально с первых дней работы.

Целевая аудитория семинара: HR-менеджеры, руководители всех уровней, владельцы бизнеса.

Цель семинара:

- представить наставничество как систему, позволяющую руководителю оптимально развивать сотрудников, а "наставляемым" в короткие сроки становиться "рентабельными";
- дать методики целенаправленного профессионального развития сотрудников компании;
- практическая отработка техник прогрессивного наставничества.

В программе семинара:

- Суть наставничества. Зачем нужно наставничество, его место в работе руководителя.
- Менеджер-наставник. Необходимые качества, навыки, отличительные черты.
- Коучинг и наставничество. Самомотивация и игра в процессе обучения на рабочем месте.
- Эмоциональная компетентность. Знание собственных эмоций и эмоций других людей.
- Наставничество как бизнес-процесс. Какая последовательность действий позволяет получить наилучшие результаты. 4-базовая модель наставничества. Цикл Колба¹.
- Постановка целей и задач развития сотрудника. План личного развития.
- Выбор стиля обучения в зависимости от потребностей сотрудника.
- Ролевые модели поведения руководителя. Трехмерный подход к тренировке.
- Личностное общение в паре "наставник-ученик". Установление контакта. Роль вопросов в наставничестве. Важность постановки вопроса. Что спросили, то и ответили. Типы вопросов.
- Схема конструктивной обратной связи. Как давать и получать обратную связь. Модели восприятия критики. Вербальные и невербальные сигналы реагирования на обратную связь. Индивидуальные стили реагирования на критику.
- Как оценить эффективность процесса наставничества. Пути дальнейшего развития.

¹ Цикл Колба - методика, разделяющая процесс обучения на 4 ступени: получение опыта, его оценка и осмысление, выводы из произошедшего, применение полученного опыта в жизни.

Инструменты успешного менеджера (тренинговый конструктор)

"Счастливая дюжина!"

Что даст толчок мощному росту прибыли компании? Это может сделать бизнес-тренинг. А как получить максимальный эффект от тренинга? Ответ прост – проводить его прямо на рабочих местах на базе реальных рабочих задач. В этом Вам поможет наш новый тренинговый конструктор из инструментария успешного менеджера.

Это коллекция мини-тренингов продолжительностью 4 часа, которые содержат только самые важные практические материалы из инструментария успешного менеджера. Тренинги на 75% состоят из практического разбора именно Ваших типовых рабочих ситуаций. Ваши сотрудники смогут применять полученные знания и формировать необходимые навыки сразу же, в процессе тренинга.

Тренинги проводятся практически на рабочих местах. Наиболее мощный эффект достигается при проведении тренингов по средам с периодичностью раз в неделю. Почему? Посмотрите статистику – наибольшее число увольнений в компаниях происходит именно по средам. Запас энергии, полученной на выходных, подошел к концу, а впереди еще 3 дня работы. И наши мини-тренинги – отличный способ взбодрить людей. Не только придать им сил для успешного завершения рабочей недели, но и даже снизить "текучку" через заинтересованность в работе.

Из нашего конструктора мы поможем Вам собрать ту модель тренингов, которая наиболее подходит именно Вашему бизнесу. И которая позволит максимально повысить эффективность именно Вашей команды. Более того, прямо в процессе тренинга люди в реальном времени на практике решают свои конкретные рабочие задачи: общаются с клиентами, активно продают, проводят телефонные переговоры, оптимизируют график рабочего дня и многое другое.

Ничего лишнего, только действие и практика.

Какие же мини-тренинги входят в инструментарий успешного менеджера? ¹

Искусство продаж:

1. Высокоэффективные продажи
2. Активные продажи
3. Продажи по телефону
4. Техники холодных звонков
5. Элитные и VIP продажи
6. Клиент-центрированный подход к продажам
7. Креативность в бизнесе

Искусство переговоров:

8. Деловые переговоры
9. Сложные и жесткие переговоры
10. Влияние и противостояние влиянию
11. Взаимодействие в конфликте
12. Коммуникативная компетентность
13. Активное слушание

¹ Формат каталога не позволяет подробно рассказать о каждом из мини-тренингов. Поэтому мы представим Вам их программы при личной встрече.

Коммуникации и личная эффективность:

14. Эффективные взаимоотношения в коллективе
15. Курс молодого бойца
16. Деловая самопрезентация
17. Публичные выступления
18. Тайм-менеджмент
19. Стресс-менеджмент
20. Телефонный менеджмент

Мастерство управления людьми:

21. Личная эффективность руководителя
22. Лидерство как стиль управления
23. Командообразование
24. Наставничество в компании
25. Адаптация сотрудников в компании
26. Команда высокой эффективности
27. Работа как внутренняя игра

В дополнение к этому внушительному списку мини-тренингов хотим сказать, что программа каждого из них составляется исключительно для решения Ваших реальных бизнес-задач. Другими словами, Вы получаете эксклюзивную программу тренинга.

И в заключение позвольте объяснить, почему проект назван "Счастливая дюжина!": закажите для Вашей компании 12 мини-тренингов в течение 6 месяцев и получите сертификат на 10% скидку на все последующие тренинги и мероприятия.

А при заказе 6 или более тренингов мы проведем ещё 1 тренинг ... бесплатно!

P.S.: Вы не нашли среди наших тренингов тот самый, который нужен именно Вам? В конструкторе не оказалось нужной детали? Не вопрос! Нам всегда интересно выслушать Ваши идеи и пожелания. И создать тренинг специально для Вас!

Assessment для подбора и оценки сотрудников компании

Информация к размышлению

Успешные компании сегодня выигрывают на рынке за счет грамотного подбора и правильной регулярной оценки своих людей. От этого зависит эффективность работы всей компании.

Ассесмент¹ – это технология комплексной оценки личностно-деловых качеств человека, необходимых для эффективной работы в конкретной должности.

80% - по оценкам российских ученых, такая результативность у ассесмента. Для сравнения, профессиональные тесты и интервью дают точность оценки 50-60%. До ассесмента они считались наиболее эффективными технологиями оценки.

Ассесмент показал себя как один из наиболее эффективных методов для оценки руководителей и ключевых специалистов, благодаря своей разносторонности и максимальной близости к реальным рабочим ситуациям. Он снимает психологические барьеры и помогает людям полностью раскрыть свой потенциал.

Ассесмент включает в себя:

- ✓ формирование профиля должности с соответствующими компетенциями на основе стратегических и текущих целей организации;
- ✓ интервьюирование (case-интервью, проективное интервью);
- ✓ анализ метапрограмм (мотивации, ценности);
- ✓ проективные вопросы;
- ✓ оценку личностных параметров через батарею специально подобранных тестов;
- ✓ а также оценку достоверности информации.

В результате ассесмента Вы получаете:

- ✓ описательную характеристику каждого из участников;
- ✓ полную и объективную картину о личных качествах, профессиональных навыках;
- ✓ достоверную информацию об успешности человека в компании;
- ✓ рекомендации для дальнейшего развития.

Другими словами, ассесмент - это диагностика сотрудника, в результате которой Вы получаете информацию, важную для более эффективного применения его личных и профессиональных ресурсов, что соответствует принципу "правильный человек на правильном месте".

Вы получите точную оценку людей на любом из 4-х уровней ассесмента:

1. **Классический ассесмент** – оценка реальной ситуации с людьми в компании.
2. **Развивающий ассесмент** – определение сильных и слабых сторон человека для выбора направления его дальнейшего развития в компании.
3. **Самоассесмент** – для самооценки эффективности работы человека и создания индивидуального плана развития в профессиональной сфере.
4. **Стратегический ассесмент** – для планирования и осуществления изменений в компании. А также для оценки потребностей в людях, которые будут успешно осуществлять планируемые изменения и поддерживать перемены в компании.

¹ **Ассесмент** (от англ. assessment – оценка) возник на Западе в годы 2-ой мировой войны. В Великобритании его использовали для набора младших офицеров, а в США – для подбора разведчиков. Впоследствии он был взят на вооружение бизнес-организациями. И в настоящее время на Западе практически каждая крупная компания применяет этот метод для оценки персонала. В Россию ассесмент пришел в начале 90-х годов.

Команда высокой эффективности Мы вместе!

Люди - это жизненно важный ресурс любой преуспевающей компании.

Ваша компания переживает взлеты (или падения) благодаря качеству и уровню командной работы Ваших сотрудников. Слаженно работающая команда намного эффективнее, чем обычный коллектив или способный одиночка, поскольку в ней интегрируются в единое целое разнообразные навыки, способности и умения различных людей.

Как создать команду и организовать эффективную работу членов команды?

Мы приглашаем на тренинг **по созданию успешной команды**: владельцев бизнеса, руководителей всех уровней, топ менеджеров, HR-менеджеров.

Цели и задачи тренинга: дать необходимые знания и умения для создания и развития успешной команды, плюс эффективные инструменты для управления ею.

В программе тренинга:

- ✓ **Команда в бизнесе**: какие бывают команды, роли людей в команде, преимущества и недостатки командной работы, эффективность команды.
- ✓ **Создание команды**: этапы создания успешной команды, конфликты и их решения, фундаментальные принципы создания эффективных команд.
- ✓ **Лидер в команде**: задачи лидера, стили лидерства, как быть лидером в команде.
- ✓ **Этапы развития команды**: от индивидуальности к командной игре, персональный вклад каждого человека в успех команды, причины возникновения конфликтов в команде и их разрешение, баланс между личными и командными интересами.
- ✓ **Командная игра**: руководство командой, постановка задач, правильная мотивация людей на совместную деятельность, принципы и стили работы в команде.
- ✓ **Тесты на выживание**: командный договор, зоны ответственности и эффективное резервирование, самомотивация и самоуправление в команде, уровни принятия решений, обратная связь.

Результатом тренинга станет план действий по созданию Вашей успешной команды.

Бонус!

Пройдите тренинг и получите **10% скидку на создание команды "с нуля"**.

Вам срочно нужна успешная команда, но у Вас сейчас нет в наличии людей?

Мы создадим для Вас успешную команду "с нуля":

- ✓ мы выслушаем Вас и сформируем образ будущей команды под Ваши проекты, цели и задачи;
- ✓ мы найдем профессионалов для реализации именно Вашего проекта;
- ✓ мы выполним оценку и оставим психологический портрет каждого потенциального игрока Вашей команды;
- ✓ мы создадим команду из одобренных Вами кандидатов и выполним тестирование Вашей новой команды;
- ✓ мы дадим рекомендации по развитию команды и каждого из ее участников;
- ✓ мы проведем все необходимые тренинги для роста сплоченности и эффективности Вашей команды.

Вы получаете готовую команду для воплощения именно Ваших проектов.

Бизнес-коучинг и психологическая поддержка

Бизнес-коучинг.

Это процесс, направленный на достижение целей в различных областях жизни, работа по оптимизации внутренних ресурсов человека, команды, компании.

Основная задача коуча – создать креативную атмосферу, когда двигаться к цели легко и приятно. Коуч не обучает чему-либо, а стимулирует самообучение, внутреннюю мотивацию человека, создает условия и контекст, в котором легче раскрыть свой потенциал.

В результате взаимодействия Вы сами раскрываете свой потенциал и сами ищете ответы, а не пользуетесь готовыми решениями. Вы становитесь творцом своей жизни.

Вот чем может помочь Вам бизнес-коуч:

- ✓ добиваться реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни;
- ✓ иметь новый ракурс на старую проблему;
- ✓ прояснить жизненные приоритеты;
- ✓ быть сбалансированным в разных сферах жизни (личное, профессиональное, творческое);
- ✓ составить объективный взгляд на происходящее;
- ✓ определить стратегию поведения в бизнесе;
- ✓ создать ясное видение своего будущего, основанное на личных ценностях;
- ✓ владеть стратегией поведения в кризисных ситуациях;
- ✓ научиться планировать, принимать решения, структурировать свою деятельность;
- ✓ совершить прорыв, бросить вызов.

И главное, с помощью бизнес-коучинга вы становитесь осознанным, продуктивным, увеличивается внутренняя сила. А ещё появляется импульс для действий, смелость желать, интерес жить, полнота присутствия во всех сферах жизни.

Психологическая поддержка и консультирование.

Психологическая поддержка через индивидуальное консультирование – это индивидуальная работа с теми, кто хочет что-то понять и изменить в своей жизни. Если что-то не ладится, не получается в личном или профессиональном, с самим собой или с другими.

Психолог-консультант поможет Вам:

- ✓ сделать осознанный выбор;
- ✓ осознать происходящее в своей жизни, узнать себя, свои потребности, понять, чего хочешь;
- ✓ принять оптимальное решение, выбрать стратегию достижения своих жизненных целей;
- ✓ реализовать свой личностный потенциал, улучшить карьерный рост;
- ✓ прожить кризисы, сложные жизненные ситуации и научиться новому;
- ✓ **и осознать истину:** вход и выход, барьеры и ресурсы находятся только в нас самих!

VIP – Тренинги

"Пусть всё будет так, как ты захочешь!"

Если у Вас есть идеи, задумки или мечты об улучшениях в Вашей компании, мы поможем реализовать Ваши мечты и создадим тренинг только для Вас. Нам всегда интересно узнать Ваше мнение и выслушать Ваши идеи и предложения.

Разрешите представить Вам этот далеко не полный список VIP услуг:

- ✓ Исключительные тренинги для сотрудников, топ менеджеров и руководства Вашей компании. Мы добросовестно отсеем все ненужное и подберем только работающие тренинги. И проведем их в самое удобное для Вас время.
- ✓ Креативная разработка персональной тренинговой программы и/или коучингового сопровождения для сотрудников, топ менеджеров и руководства Вашей компании. Программа создается главным образом для реализации Ваших идей и задумок.
- ✓ Персональные тренинги для решения задач встающих перед владельцами бизнеса: освобождение от оков вечной нехватки времени, естественное поведение в ситуациях любой степени экстремальности, возвращение способности наслаждаться каждым мгновением жизни и многое, многое другое.
- ✓ Что-то еще? Мы сделаем и такой тренинг!

Сейчас пользуется спросом создание комплексных программ по добротному сопровождению изменений в компаниях. Например, Вы решили увеличить прибыльность компании или расширить рынки сбыта Ваших товаров и услуг.

Мы готовы сопровождать процесс изменений, создав креативную обстановку, которая позволит двигаться к цели легко и приятно¹. Мы также проведем оценку сотрудников и сделаем анализ требуемых изменений.

¹ Эксклюзивно-типовая программа включает в себя тренинги, пост-тренинговое сопровождение, коучинговое взаимодействие, индивидуальные консультации. Обязательно учитывается психологический фактор поведения людей в компании, ведь он постоянно "всплывает" во время перемен.

Бизнес-Наставничество (открытый проект)

Люди решают всё!

- И где найти людей, готовых работать на результат?
- У нас! Возьмите сколько Вам надо!

Во время наших многочисленных встреч с предпринимателями постоянно озвучивается запрос: "У меня множество бизнес-идей, но их попросту некому реализовывать. И где найти людей, готовых работать на результат?" В итоге мы создали этот открытый проект, чтобы найти их.

Если Вы ищете для себя толковые, ответственные кадры, то мы приглашаем Вас принять участие в открытом проекте Бизнес-наставничество. Суть проекта – в создании партнерских отношений между предпринимателями и теми, кто искренне стремится стать и быть предпринимателем. Партнерские отношения по принципу наставник / стажер.

Конечно, после стольких лет разочарований трудно поверить, что вообще может существовать такой кладезь толковых, ответственных, энергичных людей. Да еще и готовых сразу трудиться за результат, а не отсиживать время за зарплату. Так давайте сделаем это вместе!

Как раз здесь у предпринимателей обычно возникает вопрос: "Все очень здорово! А как в этом мне может помочь тренинговая компания?"

Позвольте Вам объяснить.

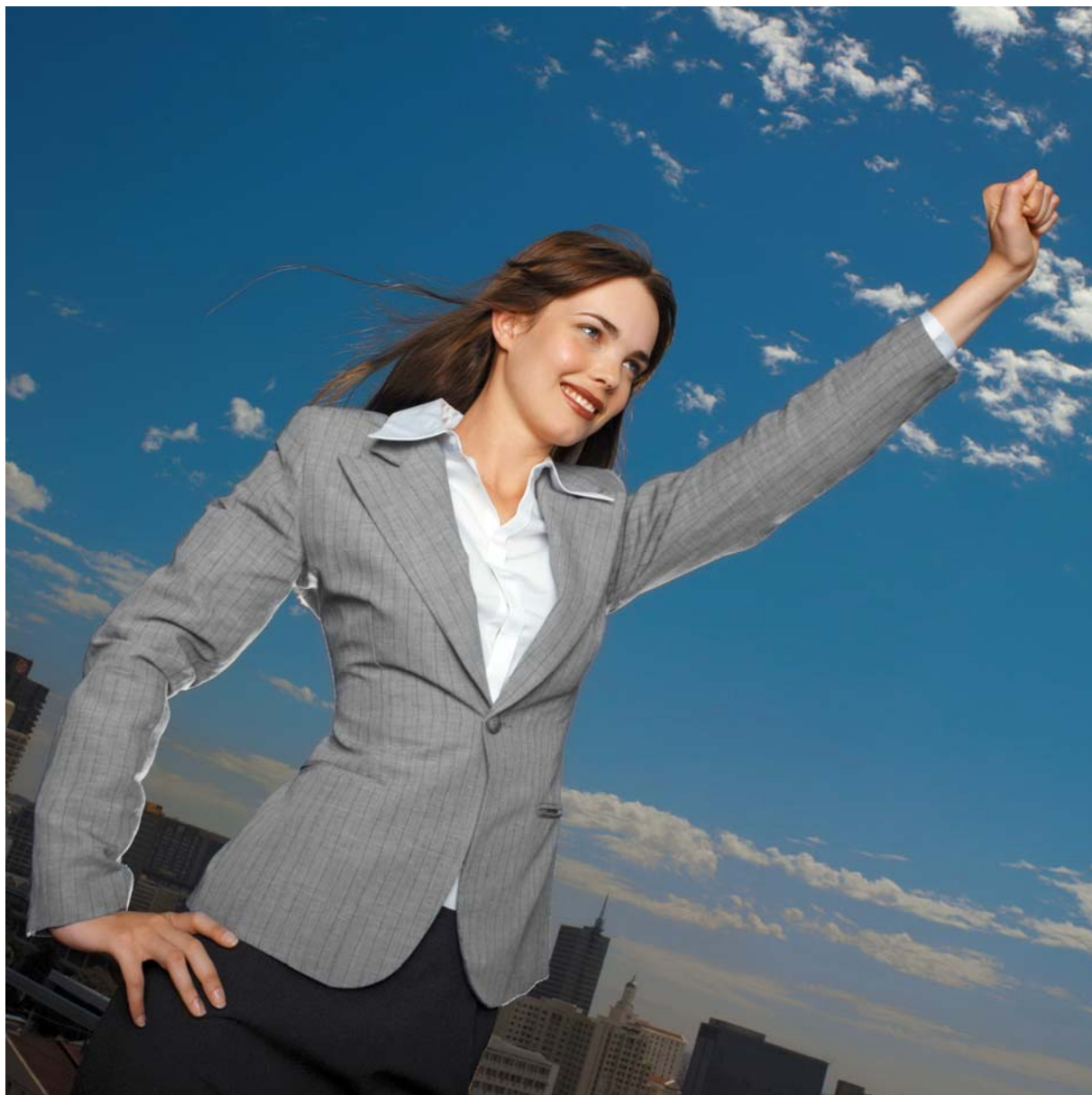
Мы знакомим между собой предпринимателей и людей, готовых учиться у них созданию бизнеса. Их дальнейшие партнерские отношения развиваются уже без нашего непосредственного участия. Хотя мы и будем, по мере возможности, с интересом следить за развитием событий.

Проще говоря, мы находим для Вас людей, готовых учиться быть предпринимателем. На Вашем примере. Под Вашим руководством. Вы становитесь Наставником для них. Они учатся бизнесу, реализуя Ваши идеи и проекты. Их доход – проценты от результата.

Чем еще мы можем помочь Вам? Например, мы можем сделать оценку личностных качеств и составить точный психологический портрет Вашего будущего бизнес-стажера. И многое другое. Кроме того, к Вашим услугам все наши бизнес-тренинги и мероприятия.

P.S. Всем действующим участникам открытого проекта Бизнес-наставничество мы подготовили специальный подарок – сертификат на 10% скидку на участие во всех наших корпоративных и открытых тренингах и программах.

Открытая Тренинговая Компания



Мы всегда на связи:

8-903-1787897

8-916-1701078

www.opentc.ru

info@opentc.ru