



ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА  
TRAINING INSTITUTE



АРБ ПРО

# Институт Тренинга

## ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»

*Основан в 1993 году*

2008 г

# КЛИЕНТЫ



***В 2007 году выполнены проекты для  
135 корпоративных клиентов***

# Группа Компаний «Институт Тренинга–АРБ Про»

- **Институт Тренинга** – обучение и развитие персонала в организациях
- **АРБ Про** – управленческий консалтинг
- **Архитектура Будущего** – развивающие программы для детей и подростков

# **Специфика обучения деловой коммуникации топ-менеджеров ТНК**

# Особенности запроса на обучение

## 1. Востребованные темы:

Базовые навыки коммуникации	<b>«Аргументация»</b> <b>«Управление конфликтами»</b>
Навыки презентации	<b>«Влияние на аудиторию, взаимодействие с трудной аудиторией»</b> <b>«Управление стрессом во время выступления»</b>
Деловая коммерческая переписка	<b>«Стандарты ответа на рекламации, разрешение конфликтных ситуаций»</b>
Деловые переговоры	<b>Специализированные тренинги под рынок, продукт, функциональную команду</b> <b>(«Переговоры для менеджеров по закупке свинца»)</b>

# Особенности запроса на обучение

## 2. Разнообразие форматов обучения:

- Индивидуальные 2-х дневные консультации для 1 топ-менеджера
- «Миксы» (1 день-переговоры, 2 день – навыки презентации) для 4-5 человек
- Заказ на разработку и внедрение стандартов деловой коммуникации («Кодекс переговорщика», «Стандарты эффективной деловой переписки»)

# Особенности запроса на обучение

## 3. Отказ от стандартных готовых программ

- Разработка кейсов из практики Компании
- Специализация под рынок и продукт
- Внедрение миссии, ценностей западных компаний в российские подразделения через тренинг коммуникаций
- Особые требования к методике обучения

# Особенности запроса на обучение

## 4. Спрос на программы на стыке «Деловые коммуникации» и «Управленческие навыки»

### ПРИМЕР:

4-х дневный тренинг **«Коммуникативный руководитель»**

для менеджеров Американской промышленной группы

Темы: «Позитивные отношения с подчиненными», «Приемы передачи информации», «Подача эффективной обратной связи», «Коучинг».



# Сложности при подготовке и реализации программ

1. Увеличение времени на подготовку 1 программы (создание 1 кейса требует 8-10 часов)
2. Требования к квалификации тренера – детальное знание рынка, продукта, деятельности Компании
3. Трудности адаптации готовых западных программ обучения по языку/терминологии, методике, практическим заданиям
4. Особенности групповой динамики

# **ВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

# ПЕРЕГОВОРЫ – СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ



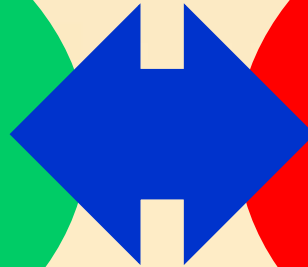
ВЫИГРЫШ-ВЫИГРЫШ  
(WIN-WIN)



ВЫИГРЫШ-ПРОИГРЫШ  
(WIN-LOSE)

# Выиграть переговоры

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ  
ВЫИГРЫШ**



**ТАКТИЧЕСКИЙ  
ВЫИГРЫШ**

# **«СЛЕПАЯ ЗОНА» - продолжайте подготовку на переговорах**



- Информация, важная для принятия решения, но не известная мне до начала переговоров
- То, что мне необходимо выяснить в ходе переговоров

# АНАЛИЗ КЕЙСА «Альфа – Кольт»



Основания для позитивных перспектив: новые филиалы, новые продукты

150 тыс. долларов  
каждый месяц,  
+ 15%

Рынок !!!!!  
Дезодоранты  
НЕ продать

вчера

сегодня

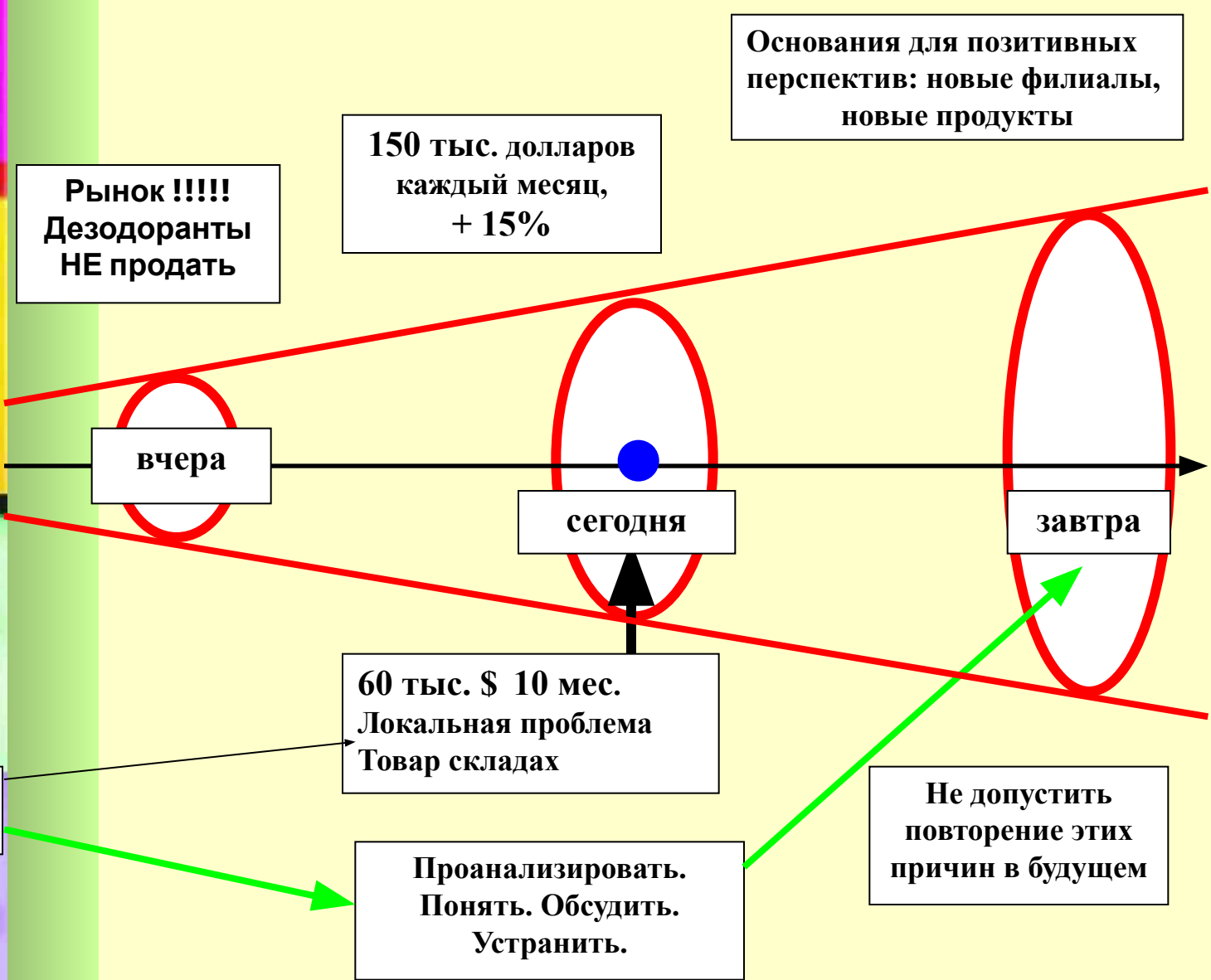
завтра

60 тыс. \$ 10 мес.  
Локальная проблема  
Товар складах

причины

Проанализировать.  
Понять. Обсудить.  
Устранить.

Не допустить  
повторение этих  
причин в будущем



**Спасибо за внимание!**

**(812) 326-80-95**

[www.training-institute.ru](http://www.training-institute.ru)