

# ОБУЧЕНИЕ: ПУТЬ К УСПЕШНОМУ БИЗНЕСУ



Презентации



Продажи



Управление



Коучинг



Команда



Деньги

# Консалтинговая компания «АЛЬВФРЕД»: ОБУЧЕНИЕ – НАШ БИЗНЕС

10-летний опыт успешной  
деятельности на рынке

Применение современных  
методов и технологий

Высокий профессионализм  
консультантов и тренеров

Цель деятельности –  
лидерство по качеству услуг  
в сфере работы с  
персоналом



ОРГАНИЗАЦИОННОЕ  
КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

ОБУЧАЮЩИЕ  
ПРОГРАММЫ

АТТЕСТАЦИЯ  
ПЕРСОНАЛА

# КЛЮЧ К УСПЕХУ – УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

## Распределение управленческих ресурсов

- Стратегия
- Развитие команды
- Контроль исполнения



Залог успешной работы современной организации – ориентация менеджмента компании на стратегическое планирование и развитие компании и командных специалистов

Успешность деятельности зависит от эффективности распределения управленческих ресурсов менеджментом компании

По данным исследования компании Харберт консалтинг Групп, посвященных сравнениям рабочих и успешных и неудачливых руководителей организации

# ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

**СТРАТЕГИЯ:  
менеджмент  
самоорганизация**

**Личная эффективность продавца,  
или как стать лидером в продажах**

**Эффективные презентации**

**Основы управленческой  
компетентности**

**Таймменеджмент**

**Коучинг как стиль менеджмента**

**Деньги. Территория благополучия**

**РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ:  
командообразование**

**Развитие команды в организации**



Результативность тренинга зависит от  
выбора тренинговой программы и ее  
соответствия поставленным задачам

# Базовая программа: ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Тренинг предназначен для топ-менеджеров, руководителей, а также для сотрудников, решающих задачи публичных выступлений, представления компании и ее товаров

## ЦЕЛИ

- Готовиться и успешно выступить как на форумах и конференциях, так и перед своим коллективом.
- Приобрести навыки эффективных коммуникаций и успешно взаимодействовать с партнерами и клиентами.
- Эффективно представлять Компанию и Продукты на выставках и круглых столах.



Умение изложить  
то, что необходимо  
донести до собеседника  
или аудитории.

## ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Умение изложить именно то, что необходимо донести до собеседника или аудитории.
- Навык оптимального использования, имеющихся ресурсов.
- Навык успешного взаимодействия со слушателями.
- Приобретение навыков использования методов и технологий личных коммуникаций.
- Навык самоконтроля.

**Целевая аудитория:**  
Менеджмент среднего / высшего уровня

**Тип тренинга:**  
Корпоративный

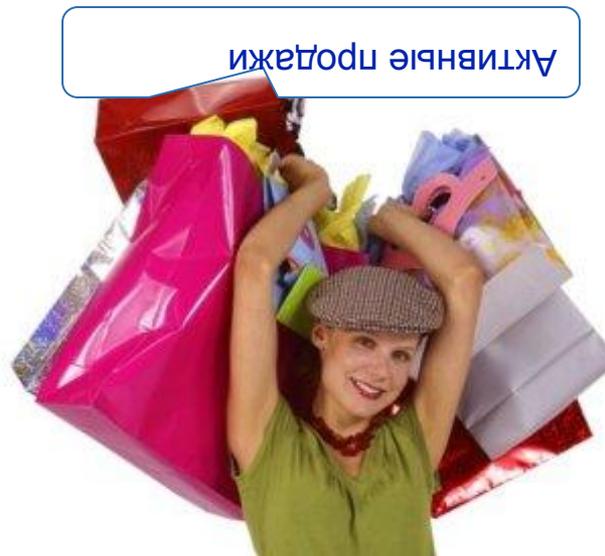
**Продолжительность:**  
2-3 тренинговых дня (16-24 часа)

# Базовая программа: ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

Тренинг предназначен для сотрудников, работающих с клиентами  
(менеджеров отдела продаж, продавцов консультантов)

## ЦЕЛИ

- Повышение эффективности работы отдела продаж и создания имиджа клиентоориентированной организации
- Получение знаний и практических навыков в области активных продаж



## ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Навыки использования: приемов установления контакта, выявления потребностей клиентов, проведения презентаций, методов работы с возражениями и приемов завершения сделки
- Практические навыки в области общения
- Повышение внутренней мотивации
- Навыки работы с личными ограничениями

**Целевая аудитория:**  
Менеджеры-консультанты, продавцы

**Тип тренинга:**  
Корпоративный / открытый

**Продолжительность:**  
2-3 тренинговых дня (16-24 часов)

# Базовая программа: ЭФФЕКТИВНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Тренинг предназначен для топ-менеджеров, руководителей, а также для сотрудников, принимающих решения

## ЦЕЛИ

- Приобрести навыки оценки и принятия эффективных решений в условиях определенности и неопределенных последствий.

Преодоление барьеров



Самоконтроль

## ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Способы оценки альтернатив решений в условиях неопределенности.
- Навык преодоления барьеров при принятии решений.
- Приобретение навыков правильной формулировки проблемы.
- Навык оценки эффективности решения в определенных условиях.
- Навык самоконтроля.

**Целевая аудитория:**  
Менеджмент среднего / высшего уровня

**Тип тренинга:**  
Корпоративный

**Продолжительность:**  
1-2 тренинговых дня (8-16 часов)

# Базовая программа: КОУЧИНГ КАК СТИЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Тренинг предназначен для высшего управленческого персонала (возможно для руководителей среднего звена и линейных руководителей)

## ЦЕЛИ

- Ознакомление с принципами коучинга как стиля менеджмента
- Освоение навыков коучинга в целях повышения персональной эффективности и внедрения их в практику управления
- Освоение стратегий достижения успеха и развития внутренних резервов сотрудников.

**Целевая аудитория:**  
Руководители любого уровня

Достижение успеха



формирование лидеров

## ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Навыки применения коучинга в организации как способа мотивации, развития и удержания ключевых сотрудников
- Навыки применения коучинга в организации как средства поддержки в постановке эффективных целей и достижении сотрудниками максимальных результатов
- Создание системы формирования и поддержки лидеров
- Анализ потребностей организации

**Продолжительность:**  
2 тренинговых дня (16 часов)

# Базовая программа: ДЕНЬГИ. ТЕРРИТОРИЯ БЛАГОПОЛУЧИЯ

Тренинг предназначен для тех, кто заинтересован в увеличении открытии новых возможностей достижения финансового благополучия

## ЦЕЛИ

- Выявление индивидуальных глубинных программ взаимодействия с деньгами, осмысление собственной жизненной позиции, получение доступа к желаемым состояниям и событиям.

Осознание силы



Достижение благополучия

## ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Осознание силы своего потенциала, открытие новых возможностей по созданию изобилия в своей жизни.
- Выбор оптимальной стратегии достижения благополучия и гармонизации взаимоотношений.

**Целевая аудитория:**  
Для всех желающих

**Тип тренинга:**  
Открытый

**Продолжительность:**  
2 тренинговых дня (16 часов)

# Базовая программа: ЭФФЕКТИВНАЯ КОМАНДА

Программа для компаний/подразделений компании/групп специалистов, работающих на общий результат

## ЦЕЛИ

- Объединение группы на достижение результата
- Формирование правил работы в группе
- Постановка целей и определение лидеров (явных и скрытых)
- Формирование общей направленности в деятельности.

**Целевая аудитория:**

Сотрудники компании/проектные группы

Правила работы в группе



Позитивное пространство

## ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Создание команды и понимание каждым его роли
- Объединение усилий и нацеленность на создание общего результата
- Выявление скрытых резервов и возможностей у участников
- Формирование позитивного общего пространства в работе над достижением результата.
- Сплочение усилий и создание движущего момента в рабочей группе

**Продолжительность:** Анализ перспектив

2-3 тренинговых дня (16-24 часов)

# Расширенная программа: **ТРЕНИНГИ ДЛЯ ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП**

## РУКОВОДИТЕЛИ

- Исторические секреты успеха
- Развитие управленческих навыков
- Управленческая компетентность
- Принятие эффективных решений
- Оптимальное принятие решений в нестандартных ситуациях
- Коучинг, как стиль менеджмента

## МЕНЕДЖМЕНТ

- Искусство эффективных продаж
- Эффективная коммуникация с клиентом
- Тайм-менеджмент
- Командообразование
- Переговоры по телефону
- Работа на выставке
- Ваша великолепная презентация
- Жесткие переговоры

## ОФИСНЫЕ СОТРУДНИКИ

- Навыки деловой коммуникации
- Антистресс

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРЕНИНГОВ



Зачем эффективности тренинга :

- объективный подход к оценке потребностей организации;
- точная формулировка задач тренинга;
- профессиональное решение задач тренинга.

# Обеспечение эффективности: КОМПЛЕКС КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНИНГА

Краткая «входная диагностика» (интервью с руководством и отделами участниками)

Разработка индивидуального тренингового предложения и адаптации

Подготовка учебных материалов



ПРОВЕДЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ

Устный отчет по результатам проведения тренинга

Оценка и договоренности о сопровождении участников тренинга и результатов

# Обеспечение эффективности: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Диагностика задач  
компаний (интервью с  
руководством и  
ключевыми  
сотрудниками)

Подготовка и  
проведение аттестации  
(оценки) персонала

Создание системы  
обучения в компании

Подготовка учебных  
материалов (методичек,  
выступлений,  
видеообучения)



ПРОВЕДЕНИЕ  
ОБУЧЕНИЯ

Разработка  
индивидуальной  
тренинговой  
программы

Посттренинговое  
сопровождение

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

# Обеспечение эффективности: **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНЕРЫ**

## **ИРИНА БЕЛОПОЛЬСКАЯ**

Опыт работы с 1993 г.  
Продажи  
Презентации  
Лидерство

## **ВИКТОРИЯ КВАРТАЛЬНОВА**

Опыт работы с 1993 г.  
Продажи  
Система обучения  
Менеджмент

## **ЛЕОНИД МАЦИХ**

Опыт работы с 2001 г.  
Коммуникации  
Личностный рост  
Команда

## **ЕЛЕНА УЧИТКИНА**

Опыт работы с 1999 г.  
Система обучения  
Консультирование  
Аттестация

## **ВИТАЛИЙ КОНОНОВ**

Опыт работы с 1996 г.  
Стратегия  
Структура  
Персонал

# ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Стоимость выбранного тренинга

...ЗАВИСИТ ОТ

- ✓ программы тренинговых мероприятий
- ✓ количества участников тренинга
- ✓ условий проведения тренинга

...и формируется

- ✓ на основе партнерства и взаимовыгодного сотрудничества

**АЛЬВФРЕД**  
консалтинговая компания



129223 г. Москва  
Проспект Мира, ВВЦ  
стр.12, оф. 3  
+7(916) 231 6771  
+7(495) 740 6809  
[training@alvfred.ru](mailto:training@alvfred.ru)