



Тренинг Клуб

Building of human recourses





Предлагаемые семинары

1. «Мастер ПРОДАЖ» (2 дня)

Семинар предназначен для Торговых Представителей и Мерчендайзеров, а также любых сотрудников, осуществляющих непосредственный контакт с предполагаемым покупателем или клиентом.

Навыки, полученные на данном семинаре применимы как для «полевой» работы с магазинами, так и для персонального общения с клиентами в офисе

Предлагаемые семинары

1. «Мастер ПРОДАЖ» (2 дня)

**Слушатели данного курса
смогут:**

- правильно представить себя и компанию, а также её продукцию
- создать комфортную обстановку и «разговорить» даже незнакомого человека
- собрать данные об основных потребностях собеседника
- «продать» идею о выгодности покупки товара или услуги для клиента
- успешно преодолеть основные возникающие возражения

Предлагаемые семинары

2. «Работа с “трудными” клиентами» (2 дня)

Семинар обучает необходимым техникам ведения продаж нестандартным, т.е. “трудным” клиентам.

Навыки, полученные на данном семинаре применимы как для «полевой» работы с магазинами, так и для персонального общения с клиентами в офисе

(курс предполагает участие в семинаре №1)

Предлагаемые семинары

2. «Работа с “трудными” клиентами» (2 дня)

**Слушатели данного курса
смогут:**

- грамотно определять тип собеседника
- готовить разговорную схему, убедительную для данного типа клиентов
- успешно преодолеть основные возникающие возражения
- заключать сделку используя правильный тип завершения

(курс предполагает участие в семинаре №1)

Предлагаемые семинары

3. «Навыки проведения успешной презентации» (2 дня)

Семинар предназначен для всех категорий сотрудников и менеджмента, связанных с демонстрацией и донесением результатов своей работы и работы отдела/компании.

Навыки полученные слушателями данного курса пригодятся им для любых публичных выступлений

(курс предполагает участие в семинаре№1)

Предлагаемые семинары

3. «Навыки проведения успешной презентации» (2 дня)

Слушатели данного курса смогут:

- правильно подготовиться к презентации
- грамотно сформировать её структуру
- сформировать этапы подачи материала для успешного его восприятия
- легко ответить на «каверзные вопросы из зала»
- подвинуть слушателей к желаемому действию по результатам услышанного

(курс предполагает участие в семинаре№1)

Предлагаемые семинары

4. «Искусство ведения переговоров» (2 дня)

Семинар предназначен для руководителей и всех категорий сотрудников, участвующих по роду своей деятельности в переговорных процессах. Слушатели данного курса получат знания применимые как на работе, так и в обычных жизненных ситуациях

Предлагаемые семинары

4. «Искусство ведения переговоров» (2 дня)

Слушатели данного курса смогут:

- выбрать стратегию переговоров
- подготовить переменные для торга
- построить этапы ведения переговоров
- провести продуктивный обмен/торг
- оперировать диалоговыми транзакциями
- получить в результате переговоров больше, чем планировали
- распознавать и противодействовать негативным техникам ведения переговоров

Предлагаемые семинары

5. «Навыки руководителя» (2 дня)

Семинар предназначен для руководителей всех категорий. Слушатели данного курса познакомятся с практикой управления коллективами, успешно применяемой в большинстве корпораций и компаний по всему миру

Предлагаемые семинары

5. «Навыки руководителя» (2 дня)

**Слушатели данного курса
смогут:**

- грамотно распределять своё время
- управлять коллективом подчинённых
- ставить задачи и добиваться их выполнения
- проводить необходимое обучение
- мотивировать сотрудников
- вести отчётность руководителя

Предлагаемые семинары

6. «Секреты успешной мотивации» (2 дня)

Семинар предназначен для руководителей, имеющих опыт работы с коллективом и желающих повысить эффективность его работы. Слушатели данного курса познакомятся с основами создания команды и техникой мотивирования сотрудников.

Предлагаемые семинары

6. «Секреты успешной мотивации» (2 дня)

Слушатели данного курса смогут:

- высвободить время, путём делегирования части работы успешным подчинённым
- повысить эффективность работы управляемого коллектива
- научиться мотивировать сотрудников
- строить из подчинённых команду
- использовать механизмы мотивации и саомотивации человека

Предлагаемые семинары

- Каждый участник получает рабочую тетрадь со слайдами и необходимыми учебными материалами
- В ходе семинара каждый участник принимает участие в ролевых играх, позволяющих отработать и закрепить пройденный материал
- В процессе обучения используются наглядные пособия и обучающие видео-фильмы
- Слушатели семинаров получают именные сертификаты о прохождении курса
- Издаётся итоговая тетрадь с тестами и видео-отчётом о ролевых играх учеников

Выход документов

(для списания расходов в налоговых отчётах)

1. Рабочие тетради (кол-во на каждого участника +1 экземпляр)
2. Сертификаты наградные (на каждого участника)
3. Послекурсовой тест на усвоение материала (по количеству обучаемых)
4. Послекурсовой тест на качество проведения семинара (по количеству обучаемых)
5. CD-диск с видеозаписью ролевых игр и упражнений (опционно)
6. Издаётся итоговая тетрадь с приложением тестов и видео-отчётом о ролевых играх учеников
7. Дополнительные материалы по теме: презентер по продукту, стандарты, методические пособия и рекомендации (опционно)

Ведущий семинаров


- Данные курсы и обучающие семинары проводятся специально по обучению - сертифицирован бизнес-тренером, долгое время успешно работавшем и проводившем обучение и развитие сотрудников в таких ведущих транснациональных мировых компаниях, как «А-Т Trade», «Coca-Cola» и «Philip Morris»
- На счету ведущего более 50 проведённых семинаров и около 600 обученных специалистов



Дополнительные услуги

7. Наши специалисты могут:
организовать и провести
уникальное тестирование «На
адекватность», позволяющее
оценить в процентах
способности сотрудника к:
- *Пониманию смысла текста*
 - *Знаниям арифметических действий*
 - *Работе с табличными данными*
- Такое тестирование очень
показательно при отборе
персонала для приёма на работу

Дополнительные услуги



8. Наши специалисты могут:
организовать персональное
ведение и профобучение
сотрудников (*включая
совместные «полевые» выезды*)
для самого широкого спектра
должностей:

- a) *От рядовых сотрудников*
 - b) *До руководителей разного уровня*
- Возможны, также и разовые
обучающие мероприятия**

Дополнительные услуги

9. Наши специалисты могут:
**разработать и снабдить
торгующую организацию
необходимыми формами и
вариантами отчётности по
обучению и развитию
сотрудников. (включая
формы для совместных
«полевых» выездов и
проведению аудитов)**

Условия и расценки

- © Стоимость обучающего семинара составляет 690 у.е. за семинарский день, при условии группы до 8 человек. В случае увеличения числа участников к стоимости каждого дня семинара добавляется сумма, эквивалентная 100 у.е. за каждого дополнительного участника тренинга*

(в среднем от 34 000 руб. за 2-х дневный семинар при группе из 8 участников)

- *В стоимость участия входят питание участников на обедах и кофе-паузах, а также предоставление всех раздаточных материалов и дополнительных учебных текстов. В случае необходимости аренды специального помещения и расселения иногородних участников – стоимость может увеличиться.*

Условия и расценки

- ® Регистрация участия на тренинге и заказ программы производится за 30 календарных дней до семинара
- @ Заявки на участие, а также все вопросы направляйте по адресу d.khomyakov@profdis.ru или TreningClub@vladivostok.com

**звоните: тел.
702-732 или
8-914-790-2732**

