

Мы научим Вас трудиться Вас эффективно и с удовольствием!

Меню услуг Школы управления продажами



Меню услуг Школы управления продажами



Мероприятия
по подбору и
оценке
персонала



Курсы
развития
специалисто
в в сфере
продаж и
управления



Тренинги
личностного
роста

Обучающие и развивающие мероприятия

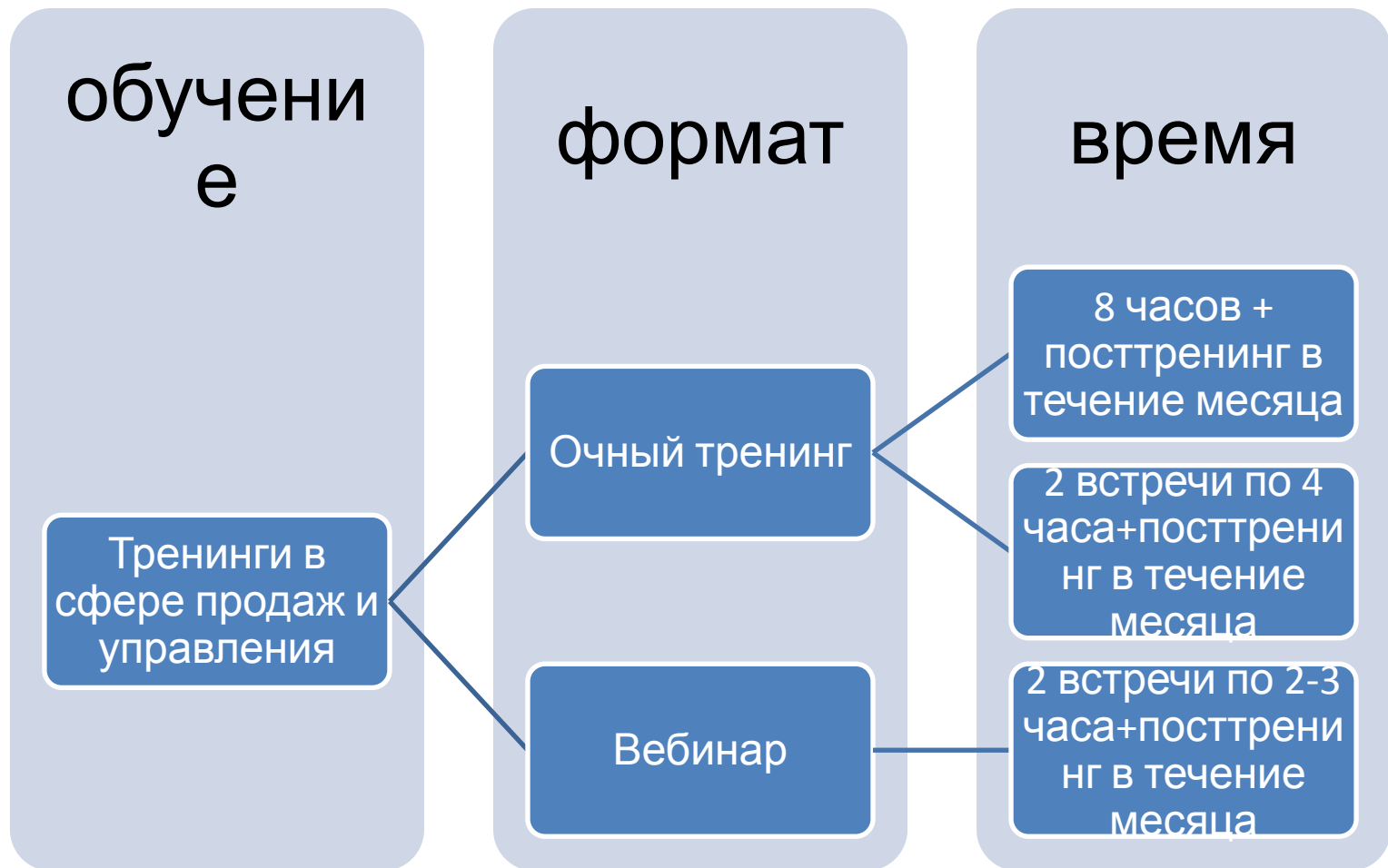
Тренинги по компетенциям в сфере продаж и управления

- Техники продаж
- Продуктивность мышления
- Эффективная коммуникация
- Нацеленность на результат
- Командное лидерство
- Планирование и организация рабочих задач
- Мотивация и развитие людей

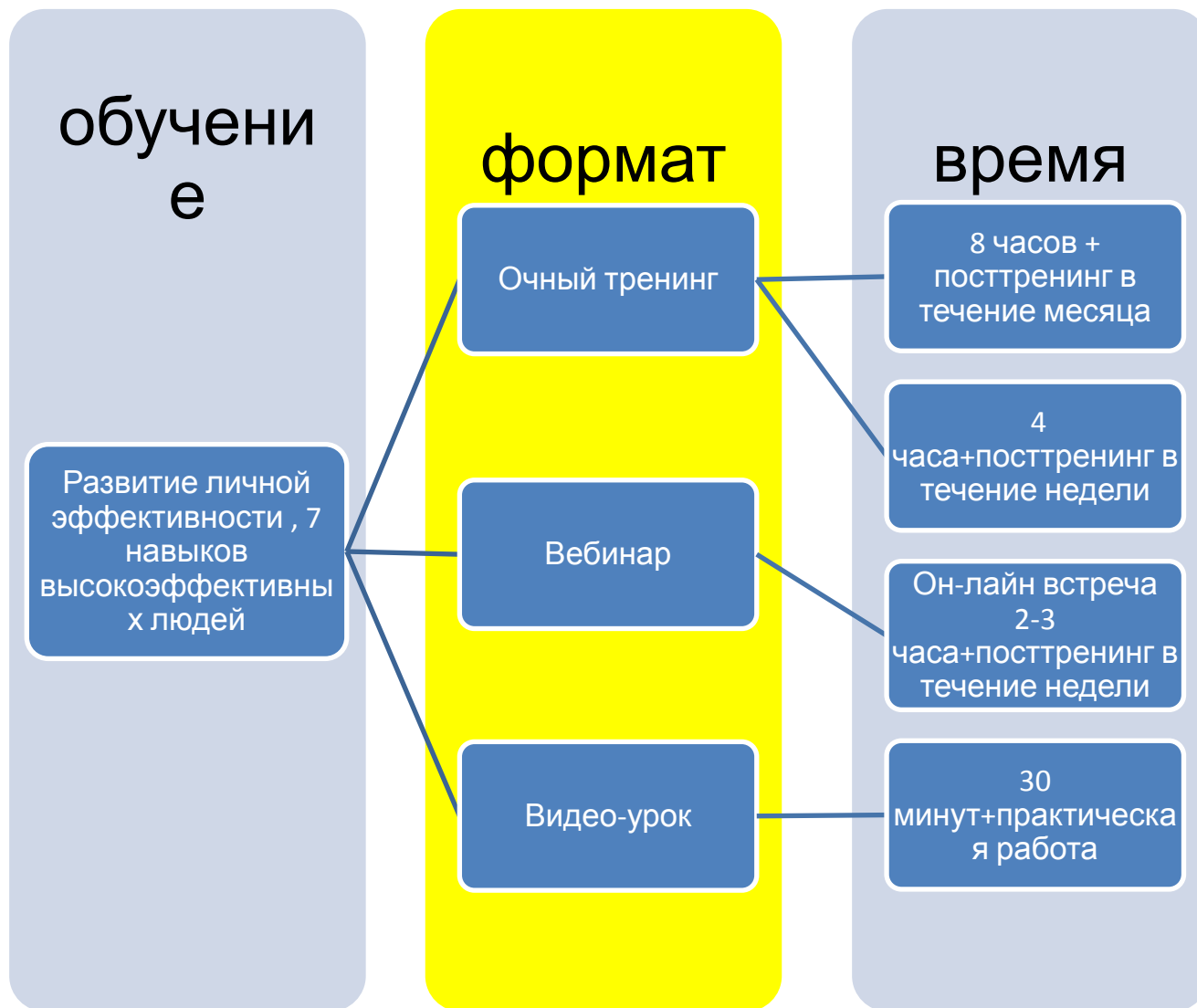
Тренинги по повышению личностной эффективности

- Тайм-менеджмент
- Эмоциональный интеллект
- Командообразование
- Работа с сопротивлением и конфликтами
- Мастерство презентации и переговоров
- 7 тренингов по книге Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей»

Возможные форматы и продолжительность обучения



Возможные форматы и продолжительность обучения



Оценочные мероприятия: ассесмент центр, кейс-тестинг

1. Разработка критериев оценки

2. Разработка и проведение оценочных процедур с последующим составлением индивидуальных отчётов

3. Планирование индивидуального и группового развития сотрудников: составление ИПР работников и программ обучения групп сотрудников/подразделений

4. Составление и подготовка аналитических сводных отчётов по результатам проведённой оценки

Содержание и ожидаемый результат оценочных мероприятий

Разработка критериев оценки



Критерии:
личностные/профессиональные/менеджерские компетенции



Понимание четких критериев компетенций, влияющих на эффективность и результативность персонала

Разработка оценочных процедур



Инструменты: оценочные индивидуальные и групповые упражнения, аналитические кейсы, ролевые игры, тесты, опросники



Реалистичная картина сильных сторон и зон роста участников оценки по выбранным критериям/компетенциям

Содержание и ожидаемый результат оценочных мероприятий



Мы рады найти решение вашей задачи!

