

О компании

Наша компания работает на рынке бизнес-обучения и консультирования более 6 лет и специализируется в области организационного, управленческого, финансового и кадрового консалтинга, тренингов командообразования.

Одно из наших основных направлений – разработка и проведение открытых и корпоративных тренингов и семинаров. Наши тренинги обладают уникальностью: мы используем не только обучающие, но и развивающие методики.

Наши сотрудники - профессиональные бизнес-тренеры и консультанты, имеющие большой опыт работы и прекрасные отзывы от клиентов.

Среди наших клиентов, а точнее партнеров, ведущие российские и зарубежные компании, работающие в России. Опыт нашей компании позволяет организовать тренинг в любом городе России или зарубежом.

О компании

Бизнес - это люди. Люди - это всегда общение и взаимодействие интересов, эмоций, особенностей характера. А значит, бизнес не отделим от психологии. Практика показывает: знание только технологий, приемов и алгоритмов действия - это необходимое, но недостаточное условие эффективного бизнеса.

Поэтому наряду с традиционными технологиями мы:

- во время работы на тренингах учитываем индивидуальные особенности каждого участника
- даем на тренинге некоторые психологические знания, не только учим «как», но и объясняем, «почему так»
- применяем не только обучающие методики, но и развивающие личность, открывающие внутренний потенциал
- каждый участник тренинга (по желанию) проходит психологическое тестирование и получает описание своих личностных особенностей в качестве подарка от нашей компании

Корпоративный тренинг

Корпоративный тренинг – это тренинг, ведущий организацию к эффективному результату.

Корпоративный тренинг разрабатывается тренером-консультантом под конкретный запрос компании. Он направлен на повышение уровня компетентности сотрудников и отработки именно тех навыков, которые необходимы для решения поставленных задач и достижения цели. При разработке тренинга обязательно учитывается специфика компании.

Корпоративным тренингом может быть командообразовательная программа, позволяющая вне офиса и в неформальной форме усовершенствовать межличностные отношения в коллективе. Позволяет сотрудникам лучше узнать друг друга и свое руководство.

Тренинги нашей компании

Основные направления бизнес-тренингов:

- Тренинги по продажам и работе с клиентами;
- Тренинги по менеджменту (управление компанией, управление подчиненными);
- Тренинги по деловым переговорам и эффективной коммуникации;
- Специализированные семинары;
- Тренинги по маркетингу, рекламе и PR;
- Тренинги по управлению персоналом, тренинги тренеров;
- Тренинги по самоорганизации и личной эффективности;

В каждом направлении более 40 специализированных тренингов, которые могут быть специально подготовлены, исходя из потребностей Вашей компании. Некоторые тренинговые программы по каждому из направлений представлены ниже.

Инновации. Дистанционные тренинги и тренинги on-line

Проект "Бизнес-тренинги on-line" предоставляет Вам и Вашим сотрудникам возможность обучаться в любой точке мира без отрыва от работы, тем самым сразу применять получаемые знания на практике. Преподаватель ведет занятия в виртуальном классе, который вы можете посещать тогда, когда вам удобно. Чтобы попасть в виртуальный класс вы должны получить логин и пароль. Дистанционные программы подготовки специалистов позволяют: Пройти курс обучения "без отрыва от производства": не тратя времени и денег на поездки, не отрываясь от своей работы. Возможность заниматься в удобное для себя время, в удобном месте. Полученные знания сразу же применять на практике в своей организации. В процессе обучения получать консультации преподавателей и обсуждать все вопросы на форуме и в чатах.

Тренинги ON-LINE доступны по любой из наших программ.

Тренинги по работе с клиентами

В любой компании основным направлением является взаимодействие с клиентами. Это может быть работа операторов call центра, профильных менеджеров, руководителей.

Мы предлагаем данные тренинговые темы для повышения уровня специалистов:

- Работа с клиентами в конфликтных ситуациях: как конструктивно решить вопрос и сохранить отношения?
- Работа с VIP-клиентами. Продажи и сопровождение high class
- Навыки письменной коммуникации. Эффективное деловое письмо в продажах
- Эффективное обслуживание VIP-клиентов: психологические аспекты взаимодействия и специфика продаж
- Довольный клиент: эффективные способы взаимодействия

Управление компанией

Умение грамотно управлять, правильно расставлять приоритеты и планировать свое время и время своих подчиненных – залог успеха руководителя.

Эффективность работы руководителя - это эффективность работы коллектива. Для совершенствования личностных качеств, знаний, умений и навыков управленцев Вашей компании мы предлагаем следующие темы тренингов:

- Корпоративная культура как инструмент управления организацией. Практические вопросы
- Профессиональный руководитель. Тренинг-практикум для топ-менеджеров
- Эффективное управление компанией. Целостный подход к организационному развитию
- Стратегическое мышление и стратегическое управление. Тренинг

Управление подчиненными

Данные тренинги помогут лучше понимать процессы, происходящие в организации. Обеспечить более эффективное руководство организацией, повысить свою управленческую компетентность, гибко использовать различные стили управления, в зависимости от ситуации.

Основные тренинговые программы:

- Искусство управлять: навыки принятия управленческих решений
- Как управлять отделом: от целей до результата
- Эмоциональный менеджмент: методика управления для профессионалов
- Профессиональное искусство управлять. Мастер-класс для топ-менеджеров
- Как управлять персоналом в условиях кризиса? Семинар-практикум
- Тренинг оперативного руководства для руководителей
- Развивающая коммуникация в управлении подчиненными
- Эффективный руководитель

Переговоры

Каждому человеку приходится сталкиваться с тем, что принято называть деловым общением. Как правильно составить официальное письмо или приглашение, принять партнера и провести переговоры с ним, разрешить спорный вопрос и наладить взаимовыгодное сотрудничество? Ответы на эти вопросы найдутся в тренинговых программах:

- Бизнес-переговоры. Практические технологии успеха
- Основы жестких переговоров. Практикум
- Переговоры с чиновниками и представителями власти.
- Переговоры без поражений: эффективные стратегии и тактики
- Практические техники ведения переговоров. Мастер-класс

Эффективные коммуникации

Эффективные коммуникации — обмен информацией, на основе которого сотрудник получает возможность принятия эффективных решений и доводит до коллег информацию принятые решения. Темы тренингов:

- Социальный капитал - управление деловыми связями. Networking
- Манипуляция: методы воздействия и технология противостояния
- Публичное выступление и презентация. Как подготовиться и выступить перед публикой с максимальным эффектом?
- Ораторское мастерство и эффективная презентация в бизнесе
- Профессиональный call-центр: эффективная работа с входящими звонками
- Профессиональный секретарь. Приемы личной эффективности
- Основы письменной коммуникации. Как вести деловую переписку с клиентами и партнерами
- Управление конфликтами
- Английский язык для делового общения. Телефонный этикет, деловая переписка, общение с клиентом

Стратегическое планирование

Главной целью тренингов по стратегическому планированию является развитие потенциала и поддержание способности компании конкурировать в сложных условиях современного бизнеса (повышение конкурентоспособности).

- Стратегическое планирование на основе сбалансированной системы показателей (BSC/KPI).
- Управление стоимостью компании. Стратегические финансы. Семинар-практикум.
- Как остаться в зоне прибыли? Стратегия для руководителей в кризисные времена.
- Как остаться в зоне прибыли? Финансы для руководителей в кризисные времена.
- Сбалансированная система показателей (ССП). Мастер -класс.

Финансовое управление

Как оптимальным образом построить систему финансового распределения, совершенствовать предприятие и подняться на новые высоты? Именно этим вопросам и посвящены данные тренинги и семинары. Предлагает узнать систему мер по управлению финансами компании в посткризисных условиях, благодаря которой вы внедрите в работу новые инструменты и методы повышения эффективности финансового механизма вашей компании.

- Управление финансами предприятия в условиях выхода из кризиса.
- Финансовый анализ как инструмент эффективного управления.
- Финансовый анализ предприятия.

Проектное управление

Что такое проект? Каково место управления проектами в системе управления организацией? Как управлять проектной деятельностью? Каковы основные процессы управления проектами? Какие модели лежат в основе управления временем и стоимостью проектов? На эти и многие другие вопросы вы получите ответы на наших семинарах.

- Управление проектами. Базовый уровень.
- Управление проектами
- Управление проектами. Практический курс для начинающих.

Подбор и адаптация персонала

Подбор персонала: как сделать его эффективным? Идеально организованный процесс подбора персонала — первый шаг к успеху компании на рынке. Ведь необходимо подобрать таких людей, которые гармонично впишутся в коллектив, которые будут максимально удовлетворять требованиям ваших заказчиков - внутренних и внешних, которым будет интересна работа и близка корпоративная культура компании, а работа станет комфортной. Как это сделать, вы узнаете на данных тренингах.

- Современные методы подбора ключевого персонала и руководителей среднего и высшего звена
- Новичок на фирме: подбор, адаптация, карьера.
- Адаптация персонала: виды, инструменты, особенности.
- Подбор и адаптация персонала: HR-практикум.
- Проведение поведенческого интервью при подборе персонала.
- Адаптация персонала: комплексный подход.
- Создание и внедрение системы адаптации персонала.

Материальная и нематериальная мотивация

На семинарах рассматриваются методы повышения эффективности работы предприятия на основе внедрения ключевых показателей результативности (Key Performance Indicators - KPI) в систему мотивации персонала. Когда денег нет, остается не менее важное – человеческие отношения. И именно они становятся одним из главных мотивирующих стимулов в работе

- Материальная мотивация на основе KPIs.
- Нематериальная мотивация персонала в условиях кризиса.
- Материальная и нематериальная мотивация персонала: как разработать и внедрить на практике работающую систему?
- Мотивация персонала на основе KPI.

Оценка и обучение персонала

Система обучения каждой компании должна отражать ее актуальные потребности в обучении и использовать все доступные ресурсы для достижения результатов, оптимизируя бюджет обучения и затрачиваемое на обучение время сотрудников. Для этого существует немало методов, не всем из которых уделяется достаточное внимание. Семинары оценки персонала позволят вам научиться грамотно и профессионально оценивать своих сотрудников, а также дадут основные подходы и действенные инструменты развития персонала.

- Оценка и развитие персонала - новые технологии и эффективные методики.
- Подготовка и проведение оценки персонала.
- Обучение персонала в компании.
- HR-практикум: формирование модели профессиональных компетенций.

Тайм-менеджмент

Развить у участников тренинга навыки организации и эффективного использования рабочего времени, а также гармоничного его сочетания со временем личным. Оценка и развитие персонала - новые технологии и эффективные методики.

- Управление временем. Экспресс-тренинг.
- Тайм-менеджмент: эффективное управление временем.
- Тайм-менеджмент: тренинг-практикум.

Личная эффективность

В этом разделе мы будем говорить о том, как эффективно организовывать свой труд, свое время и свои усилия. Как усовершенствовать себя на благо работе в компании

- Навыки эффективного делового мышления
- Деловой этикет в бизнесе: основные правила поведения.
- Как стать лидером: тренинг-практикум.
- Навыки достижения личной эффективности.
- Личность в бизнесе: тренинг уверенности в себе.
- Управление эмоциями: как жить в ладу с собой?

Стресс-менеджмент

На тренингах вы овладеете способами и методами собственной регуляции, которая позволит вам оставаться эффективным в профессии долгие годы. Так же после прохождения данных тренингов вы почувствуете вкус к жизни, вернете радость общения, научитесь получать удовольствие от своей работы.

- Как не сгореть на работе: эффективные техники «восстановления» и работы со стрессом
- Стресс-менеджмент: практические техники и методы работы со стрессом.
- Как справиться со стрессом. Практический тренинг по работе со стрессом и негативными эмоциями.

Survival Business English Series

- Серия из четырех тренингов рассчитана на представителей деловой среды, которым требуется максимально быстро активизировать имеющиеся языковые навыки для общения в типовых коммуникативных ситуациях, связанных с профессиональной деятельностью. Помимо расширения и закрепления языкового инструментария участникам тренингов будет предложено выработать и опробовать алгоритмы коммуникационного взаимодействия с возможными собеседниками для оптимизации общения на английском языке в профессиональной сфере.

- **Темы тренингов:**
- Survival Office English (Английский для повседневного делового общения)
- Survival English for Business trips Abroad (Английский для зарубежных деловых поездок)
- Survival English for Meetings (Английский для участия в собраниях)
- Survival English for Presentations (Английский для презентаций)
-
- **Структура и форма занятий:**
- Форма работы
- Групповое общение
- Работа в парах
- Индивидуальные выступления
- Использование мультимедийных средств для подготовки заданий
- Обратная связь
- Ключевые области обучения
- Функциональные языковые структуры
- Общая деловая лексика
- Техника парного, группового общения
- Структурные принципы устного выступления
- Эффективные интонационные формулы
- Невербальные компоненты общения
- Развитие языкового внимания