

Каталог бизнес-тренингов
От

ТРЕНИНГ-ЦЕНТР



Alta
БАРС

Бизнес Активность
Результат Стратегия

Компания ООО "Анима альта"
Тренинг-центр "Альта БАРС"
г.Тверь, б-р Цанова, д.6, стр.1
Тел. 8 (4822) 47-58-09
<https://training-business.com>



Тренинг «Качество обслуживания»

Рынок продаж и услуг стремительно развивается. Большинство делают ставку на быстрые и эффективные продажи. При этом зачастую страдает качество обслуживания клиентов. Однако, чтобы закрепиться на рынке надолго необходимо учитывать удовлетворенность клиента обслуживанием. Учет этого фактора заставляет

клиентов возвращаться снова и снова именно к вам, и рекомендовать вашу фирму друзьям и знакомым.

В данном тренинге отражены все ключевые моменты, способствующие повышению качества обслуживания клиентов.

Цель тренинга: формирование мотивации и навыков клиентоориентированного обслуживания.

Целевая аудитория: сотрудники компании, осуществляющие взаимодействие с клиентами: как менеджеры продаж, так и сервисный персонал.

В результате обучения участники **узнают:**

- ✓ особенности цикла обслуживания клиентов, с учетом их деятельности
- ✓ основные типы клиентов и способы взаимодействия с ними
- ✓ взаимосвязь между качеством обслуживания и увеличением количества

продаж.

В результате обучения участники **получат:**

- ✓ приемы установления и поддержания контакта с клиентом
- ✓ технологии эффективного обслуживания клиента
- ✓ различные стратегии при взаимодействии с клиентом
- ✓ технологию разрешения конфликтных ситуаций
- ✓ технологию построения делового взаимодействия с клиентом
- ✓ развитие коммуникативных качеств и умений
- ✓ умение находить ошибки низкого уровня обслуживания и избегать их.

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинг «Навыки ведения переговоров»



Каждый человек хочет получить как можно больше, затрачивая меньше усилий. При этом людям необходимо договариваться друг с другом. Кто получит больше от переговоров? Конечно человек, который умеет их вести и знает техники переговоров и без проблем противостоит манипуляциям. Чем выше общественная культура переговоров, тем быстрее и эффективнее проходят они между фирмами, тем больше выигрывают оба участника от

сделки, находя неожиданные решения.

Данный тренинг поможет заключать выгодные сделки для вашей фирмы.

Цель тренинга: формирование навыка проведения эффективных переговоров.

Целевая аудитория: специалисты фирмы, работающие в сфере B2B (с юридическими лицами), руководители.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ получают понимание этапов переговоров и определение целей и задач на каждый этап
- ✓ рассмотрят различные техники ведения переговоров и особенности их применения
- ✓ узнают о способах влияния и противостояния влиянию на переговорах
- ✓ получают информацию о индивидуальном стиле поведения в конфликтной ситуации
- ✓ сформируют умение формировать потребности при ведении переговоров
- ✓ получают понимание необходимой структуры презентации
- ✓ разработают решетку аргументации
- ✓ сформируют навык работы с возражениями
- ✓ разработают общий сценарий деловой встречи.

Модули тренинга:

1. Этапы ведения переговоров
2. Стратегии ведения переговоров

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 16 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 16 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинг «Эффективные продажи» Базовый курс



Базовый курс тренинга «Эффективные продажи» - это основа, фундамент для любого продавца. Он дает не просто знания, он формирует четкое понимание процесса продаж.

Этапы продаж оттачиваются в многочисленных упражнениях, трансформируя знание в устойчивый навык.

Цель тренинга - овладение участниками базовыми навыками взаимодействия с клиентом, которые способствуют эффективному проведению продажи и заключению сделки.

Целевая аудитория: сотрудники компании, осуществляющие продажи товаров и услуг.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ получают знания и представления о специфике продаж продуктов и услуг конкретной организации;
- ✓ получают профессиональные навыки эффективного взаимодействия с клиентами;
- ✓ сформируют необходимые навыки эффективной работы с клиентом на каждом из этапов продаж;
- ✓ сформируют представление о потребностях клиента, их выявлении и построении процесса презентации продукта в соответствии с индивидуальным запросом клиента;
- ✓ получают навыки работы с возражениями и сомнениями клиента;
- ✓ повысят эффективность продаж.

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинг «Эффективные продажи» Специалист



Тренинг «Эффективные продажи» Специалист – следующая ступень для перехода на более высокий уровень индивидуальных продаж. Как понять, нужен ли Вашим сотрудникам тренинг продаж? Не нужен, если они продавцы от Бога. Но, к сожалению, таких не бывает. Искусство продаж достигается путем проб и ошибок и... потерей денег организации.

Ошибки продавцов стоят компаниям гораздо дороже, чем профессиональное обучение эффективным техникам продаж. Поэтому

тренинги по продажам так востребованы.

Цель тренинга - овладение практическими навыками техник продаж, получение навыков применения главных принципов успешного заключения сделок.

Целевая аудитория: сотрудники компании, осуществляющие продажи товаров и услуг.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ получают профессиональное обучение и навыки практической отработки техник продаж;
- ✓ получают информацию о различных техниках продаж и особенностях их применения;
- ✓ смогут развить навыки эффективного применения техник продаж;
- ✓ проработают модели поведения в различных ситуациях, за счет чего происходит более глубокое понимание технологии продаж и работы с возражениями;
- ✓ освоят техники работы с трудными клиентами;
- ✓ освоят техники работы с настойчивыми возражениями клиента.

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинг «Эффективные продажи» Эксперт



Тренинг «Эффективные продажи» Эксперт – верхняя ступень в ряду тренингов «Эффективные продажи». Программа создана специально для развития навыка эффективного преодоления возражений в любых, даже самых сложных ситуациях, и не имеет аналогов. Обучение сотрудников компании на этом тренинге позволит перейти к новому качеству и новому уровню результативности участников тренинга и обеспечит серьезный прирост выручки за счет максимальной эффективности индивидуальных продаж.

Цель тренинга - овладение уникальными навыками техник продаж, развитие коммуникативных навыков и формирование индивидуального стиля продаж.

Целевая аудитория: сотрудники компании, осуществляющие продажи товаров и услуг.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ сформируют мотивацию на эффективную работу и профессиональный рост в продажах;
- ✓ получат навыки и практические знания об эффективной работе Эксперта продаж;
- ✓ отработают коммуникативные навыки эффективного взаимодействия с клиентом;
- ✓ получат навыки работы с возражениями в условиях ограниченного времени и жесткого настроения клиента;
- ✓ сформируют собственный уникальный стиль продаж, основанный на использовании развитых личных качеств;
- ✓ наметят зоны профессионального развития в продажах.

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинг «Сплочение коллектива»



Сплоченность коллектива – это понятие, определяющее особенности взаимоотношений в коллективе, единство ценностных ориентаций, цели и мотивы деятельности, в рамках общего трудового процесса.

Тренинг «Сплочение коллектива» моделирует ситуации, в которых за короткий период участники могут почувствовать, что такое настоящая командная работа, насколько она эффективнее в сравнении с индивидуальной, и узнают как добиться этой командной работы.

В процессе тренинга сотрудники проявляют себя гораздо ярче, чем они делают это на работе. К примеру, становится очевидным, кто является лидером в коллективе, а кто незаметно вносит раздор, чья деятельность способствует объединению людей, а кто нацелен на достижение исключительно личных целей, кого и за что уважают, как относятся к распоряжениям руководителя, чем мотивированы сотрудники.

Цель тренинга – формирование устойчивых положительных межличностных отношений, оптимального уровня психологической совместимости коллектива.

Целевая аудитория: сотрудники компании

В результате проведения тренинга вы получите:

- ✓ формирование благоприятного микроклимата в коллективе;
- ✓ адаптацию и внедрение всех индивидуальных качеств работников в единый коллектив;
- ✓ создание дополнительных неформальных связей и межличностных симпатий в трудовом коллективе;
- ✓ выявление сильных и слабых сторон в коллективе ваших сотрудников;
- ✓ определение путей развития и оптимизации структуры коллектива ваших сотрудников;
- ✓ достижение оптимального уровня психологической совместимости коллектива.

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинг «Мотивация персонала»



Некоторые руководители полагают, что их функция заканчивается на распределении заданий и зон ответственности. Работник же сам должен заставить себя работать и найти мотивы для реализации своей деятельности. Часто это приводит к падению эффективности деятельности всей организации. Ведь человек не всегда может разобраться сам в том, что же он хочет от работы.

Данный тренинг призван помочь подчиненным принять изменения в системе мотивации сотрудников, а также развить такой важный навык как способность к самомотивации. Он призван помочь подчиненным ставить перед собой рабочие цели и получать удовлетворение от их достижения.

Цель тренинга — развитие самомотивации персонала, переход к новой системе мотивации.

Целевая аудитория: сотрудники компании.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ получат понимание основных принципов материальной и нематериальной стимуляции персонала
- ✓ разработают идеи по повышению общей корпоративной системы нематериальной мотивации
- ✓ научатся различать какой вид мотивации подходит им
- ✓ узнают что такое прокрастинация, как её распознать и избежать
- ✓ научатся основным способам самомотивации
- ✓ научатся выстраивать модель ближайшего будущего.

Какую выгоду это принесет фирме:

- ✓ Повышение эффективности работы сотрудников
- ✓ Повышение удовлетворенности сотрудников
- ✓ Развитие бренда компании
- ✓ Уменьшение текучести кадров

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинг «Управление мотивацией»



Как заставить человека работать? - Это ключевой вопрос всей управленческой системы. Кажется он был давно решен: плати больше — и делать люди тоже будут больше. Однако опытные руководители знают, что повышение зарплаты не всегда приводит к увеличению результативности, а иногда даже наоборот. Кроме того, не все руководители имеют возможность влиять на этот самый фонд заработной платы (например руководители среднего звена), но и им приходится мотивировать подчиненных.

Именно поэтому руководителю необходимо владеть всем спектром возможностей о мотивации персонала. Ведь именно мотивация является ключевым инструментом руководителя.

Цель тренинга — овладение способами материальной и нематериальной стимуляции сотрудников.

Целевая аудитория: руководители высшего и среднего звена.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ получают понимание основных принципов материальной и нематериальной стимуляции персонала
- ✓ сформируют навык нахождения ключевых ценностей своих сотрудников
- ✓ разработают идеи по повышению мотивации своих сотрудников (общей корпоративной системы мотивации)
- ✓ узнают как использовать критику в системе мотивации
- ✓ научатся различать какой вид мотивации, какому сотруднику подходит.

Какую выгоду это принесет фирме:

- ✓ Повышение эффективности работы сотрудников
- ✓ Повышение удовлетворенности сотрудников
- ✓ Развитие бренда компании
- ✓ Уменьшение текучести кадров

Формат тренинга:

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Бонус: все участники получают право на бесплатные оперативные онлайн и телефонные консультации по вопросам мотивации в течение полугода.

Тренинг «Выстраивание эффективной модели руководства»



Работа компании главным образом зависит от грамотного управления. При этом эффективное управление должно осуществляться на всех уровнях. Очень важно, чтобы руководитель осознавал свои возможности и ограничения в процессе осуществления руководства. Именно тогда он сможет построить команду специалистов, осуществляющих бесперебойную эффективную

работу фирмы. Такой руководитель сможет уменьшить текучку кадров, снизить затраты на мотивацию сотрудников и увеличить результаты работы фирмы.

Цель тренинга — овладение управленческими технологиями и их применение.

Целевая аудитория: руководители высшего и среднего звена.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ получат понимание об эффективном управлении трудовыми ресурсами
- ✓ смогут использовать различные стили руководства для повышения результативности сотрудников и выбирать наиболее подходящий для каждой ситуации
- ✓ смогут оценить собственный стиль руководства с точки зрения начальства, коллег и подчиненных
- ✓ смогут объединить все имеющиеся знания, навыки и умения в общую систему управления сотрудниками
- ✓ получат информацию о самых эффективных нематериальных способах мотивации персонала
- ✓ научатся определять функциональные границы и критерии оценки эффективности для достижения поставленных задач.
- ✓ научатся ставить цели перед подчиненными и добиваться их выполнения
- ✓ рассмотрят краткосрочные и долгосрочные модели планирования
- ✓ научатся формировать команду и командный стиль работы

Формат тренинга:

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 24 часа; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Бонус: все участники получают право на бесплатные оперативные онлайн и телефонные консультации по вопросам руководства в течение полугода.

Тренинг «Достижение целей»



При достижении целей, особенно профессиональных всегда важно правильно их перед собой ставить, а также видеть весь маршрут по которому надо будет пройти. Руководителю это вдвойне важнее, так как он ставит цели не только перед собой, но и перед командой людей и несет ответственность за всю слаженную работу коллектива.

В данном тренинге вы сможете научиться формулировать цели, построить пути их достижения, продумать различные варианты достижения целей, а также узнаете, как понять,

что цель достигнута и можно двигаться к следующей.

Цель тренинга — научиться определять значимые цели и достигать их имеющимися средствами.

Целевая аудитория: руководители высшего и среднего звена, специалисты, осуществляющие организацию межведомственного взаимодействия компании.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ научатся четко ставить цели себе и подчиненным
- ✓ научатся объединять личные и профессиональные цели
- ✓ освоят инструменты контроля исполнения задач
- ✓ научатся выделять и предугадывать возможные барьеры на пути к достижению цели
- ✓ научатся искать ресурсы для достижения целей и активно их использовать

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Бонус: все участники получают право на бесплатные оперативные онлайн и телефонные консультации по вопросам постановки целей в течение полугода.

Тренинг «Тайм-менеджмент»



Казалось бы все уже знают всё тайм-менеджменте и очень часто слышатся возгласы, что он не помогает. Однако, при общении с такими людьми выясняется, что знания эти ограничиваются двумя-тремя приемами, а никак не общим подходом к деятельности, при этом знать и использовать совершенно разные вещи. Отсутствие планирования на работе приводит к авралам, стрессам и снижению продуктивности как у работников так и у руководителей.

Данный тренинг поможет выстроить систему управления временем, от постановки задач, до контроля конечного результата, соотнося это с остальными задачами в организации и принимая во внимание временные затраты и борьбу с прокрастинацией.

Цель тренинга — построение системы личного и организационного тайм-менеджмента.

Целевая аудитория: руководители высшего и среднего звена, ключевые сотрудники компании.

В результате проведения тренинга участники:

- ✓ узнают как управлять временем эффективно
- ✓ рассмотрят основные закономерности течения времени, его восприятие
- ✓ попробуют на себе основные техники планирования времени и выберут наиболее приемлемые для них
- ✓ рассмотрят вопросы постановки целей и этапы их реализации
- ✓ смогут проводить аудит личной эффективности и эффективности сотрудников
- ✓ рассмотрят прокрастинацию как одну из причин потери времени, причины её возникновения и способы борьбы с ней
- ✓ научатся применять способы оптимизации рабочего процесса для увеличения его эффективности

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Тренинги развития сопутствующих навыков



Ни для кого не секрет, что качества личности человека влияют на выполнение им работы. Хотя напрямую нигде это не отмечается, работодатель вряд ли будет рад невнимательному бухгалтеру или скромному продавцу. Да и карьера самого работника будет резко тормозить. И если ему удастся развить в себе качества, сопутствующие успешному выполнению деятельности он будет только рад. А удовлетворенность работников повышает

эффективность труда, что неизменно отражается на прибыли организации.

С этой целью и были разработаны тренинги сопутствующих навыков. Они позволяют развить профессионально важные качества человека, которые могут не быть связаны напрямую в профессиональными обязанностями, но накладывают отпечаток на эффективность выполнения работы.

Наша компания предлагает широкий ассортимент тренинговых программ по развитию:

- ✓ стрессоустойчивости
- ✓ нестандартного мышления, креативности
- ✓ самоконтроля
- ✓ внимания
- ✓ памяти
- ✓ коммуникативных навыков
- ✓ уверенности в себе
- ✓ организаторских способностей
- ✓ лидерства
- ✓ эмоционального интеллекта
- ✓ ораторского искусства
- ✓ актерского мастерства
- ✓ толерантности

Формат тренинга:

Бизнес: проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы.

VIP: для руководителей и ТОП-менеджеров, проведение тренинга длительностью 8 часов; адаптация программы, посттренинговое сопровождение участников (не менее 2 часов), обратная связь, индивидуальная консультация руководителя.

Деловые игры



В современном обществе деловые игры становятся все более популярными. Деловая игра является формой активного обучения, проводимого по определенному сценарию с целью получения необходимых профессиональных навыков. Участники мероприятия примеряют на себя различные роли, вступают в непосредственный контакт между собой и достигают поставленных целей в условиях игры. Деловые игры могут быть

самыми разнообразными. Чаще всего темы связаны с повышением эффективности продаж, повышением качества обслуживания клиентов компании, сплочением коллектива и др. Деловые игры проводятся в групповом формате.

Цель деловых игр: моделирование разнообразных условий профессиональной деятельности и решение сложных проблем путем применения специальных правил обсуждения, стимулирования творческой активности участников.

Целевая аудитория: сотрудники компании.

В результате проведения деловых игр участники:

- ✓ получают возможность развития необходимых профессиональных навыков в короткие сроки
- ✓ разовьют навыки по выявлению, анализу и решению различных производственных задач, ситуаций
- ✓ сформируют навыки поведенческой ориентации в нестандартных и экстремальных ситуациях
- ✓ смогут сформировать индивидуальный командный дух коллектива
- ✓ отработают на практике коммуникационных и профессиональных навыков
- ✓ получат навыки ведения переговоров в любых, даже самых сложных условиях.

Деловая игра «Управленческие компетенции»



В современном мире деятельность организаций любой формы собственности осуществляется в условиях высокой степени риска и требует быстрого приспособления к возникающим переменам внешней среды. В таких условиях профессиональное формирование стратегии развития организации и наличие высококвалифицированного и

компетентного руководителя являются важнейшими и необходимыми факторами эффективного управления, в частности, и успешной деятельности, в целом.

Компетенции руководителя проявляются в реализации четырех управленческих функций: 1) планирование, 2) организация, 3) мотивация, 4) контроль.

Цель:

Деловая игра «Управленческие компетенции» позволяет в легкой игровой форме прокачать базовые управленческие функции, осознать свои ресурсные качества и научиться справляться с возможными трудностями управленческого процесса.

Задачи:

1. Интенсивная симуляция управленческого процесса
2. Определение сильных и слабых сторон
3. Формирование навыка эффективной постановки задач и целей сотрудникам
4. Освоение инструментов делегирования, контроля и правильной мотивации.

Целевая аудитория: руководители высшего и среднего звена.

Количество участников: до 14 человек.

Продолжительность: 3 часа.

Деловая игра для менеджеров по продажам «Грани продаж»



В ходе игры вы выясните, в чем сильны сейлзы, а какие навыки им стоит «прокачать». Деловые игры подойдут для тестирования кандидатов и тренировки работающих менеджеров.

Бизнес симуляция позволяет:

- ✓ Посмотреть на процесс продажи в целом, на себя и на своих коллег со стороны;
- ✓ Развить навыки продаж и повысить эффективность заключения сделок;
- ✓ Организовать обмен опытом между коллегами
- ✓ Получить заряд энергии, усилить мотивацию

В ходе игры менеджеры узнают особенности быстрых и долговременных продаж:

- ✓ Роли людей в организации: агент влияния, лицо, принимающее решение, эксперт. Как определить "кто есть кто".
- ✓ Как противостоять манипуляциям со стороны клиента
- ✓ Принципы Организации беседы в нужном направлении.
- ✓ Четыре усилителя убеждения.
- ✓ Что означают возражения. Работа со стандартными возражениями.
- ✓ Основные правила при заключении сделки.

Целевая аудитория: менеджеры по продажам.

Количество участников: до 14 человек.

Продолжительность: 3 часа.



Ваши пожелания и предложения

Организация: _____

Контактное лицо: _____

Название тренинга: _____

Особые пожелания: _____

Lined area for writing wishes and suggestions.