**Февраль 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата, время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 18 февраля  с 10:00 до 18:00 | Эффективные коммуникации | * Что такое коммуникативная компетенция * Виды общения * Барьеры коммуникаций * Каналы восприятия информации * Эмоции в жизни человека и как управлять эмоциональным состоянием своим и окружающих * Зачем важно уметь слушать и слышать собеседника? * Как грамотно передавать информацию с помощью разных репрезентативных систем * Техники влияния на людей и эффективные способы взаимодействия * Что еще помогает конструктивной коммуникации? | 8500 |
| 2 | 19 февраля  с 10:00 до 18:00 | Входящие звонки. Как не упустить позвонившего клиента | * Особенности взаимодействия с клиентом по телефону. Сложности и преимущества. * На чем теряет компания и как этого избежать. Распространенные ошибки, которые допускают сотрудники при входящем звонке. * Оценка эмоционального состояния собеседника и его особенностей. * Как грамотно построить разговор с клиентом, чтобы довести его до сделки и повысить конверсию. * Арсенал телефонного общения: голос, речь, содержание * Поддержание и развитие долгосрочных отношений с клиентом. Фишки и приемы. | 8500 |
| 3 | 27 февраля  с 10:00 до 18:00 | Как научитьофицианта повышать средний чек за счет правильного предложения гостям позиций из винной карты  (семинар-тренинг) | Кто такой клиент? Зачем он приходит в заведение?  Типы клиентов и клиентского запроса.  Ошибки, допускаемые при продаже алкоголя.  Виды напитков: аперитивы и дижестивы  Группы:   * Крепкие алкогольные напитки (водка, бренди, ликер, джин, виски, ром, текила), их особенности, правила продаж гостям. * Вина: особенности продаж гостям в зависимости от категории, цвета, страны происхождения, сорта винограда, содержания сахара, выбранного блюда. * Игристые вина, вермуты. Особенности продаж гостям в зависимости от страны происхождения, содержания сахара, выбранного блюда. * Коктейли: изюминка в меню и продажах.   Обратная связь, как составляющая эффективной продажи и клиенториентированного сервиса. | 10000  при оплате до 14 февраля специальная цена 8500 |

**Март 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата, время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб*** |
| 1 | 3 марта  с 10:00 до 18:00 | Мотивация персонала – грабли для руководителя или способ получить результат | * Основные теории мотивации сквозь призму времени. Что сегодня работает? * Мотив и стимул; Источники мотивации и факторы демотивации; * Теория поколений в призме мотивации. Какие принципы подходят для разных групп. * Какие бывают виды мотиваторов, как их определить у своих подчиненных. * Какие бывают мотивационные типы сотрудников. Как определить и что делать? * Правила мотивирующей управленческой коммуникации (как вдохновлять и как держать удар) * Методы самомотивации и управления эмоциональным состоянием. | 9500 |
| 2 | 12 марта  с 10:00 до 18:00 | Работа с возражениями от А до Я как способ завершить сделку | * Клиент возражает - радоваться или огорчаться? * Что скрывается за возражениями клиентов? Зачем клиент возражает? * Виды возражений * Сопротивления при контакте, возражения и рекламации – как грамотно отработать и достигнуть договоренностей * Техники работы с возражениями * Эффективная аргументация | 8500 |
| 3 | 21 марта  с 10:00 до 17:00 | Построение бренда в Компании – практическое руководство  (СЕМИНАР) | Семинар – практическое руководство по разработке бренда Вашей Компании,  Разбираются вопросы:   * Возможности бренд-маркетинга, * Как создавались успешные бренды РФ, * Формулирование целей, исследование и аналитика, * Разработка стратегии и платформы позиционирования, * Как создаетс имя бренда, внедрение и сопровождение, * Участники тренируют навыки создания платформы бренда на базе существующих продуктов Компании или абсолютно новых   Семь часов теории и практики  Новые возможности для Вашего бизнеса! | 8500 |
| 4 | 24 марта  с 10:00 до 18:00 | Проведение собеседований: структура и технологии | На тренинге вы узнаете:   * Как понять кого будем искать- применение профиля должности * Как оценивать информацию по резюме. * Какие часто встречающиеся ошибки при проведении интервью * Как узнать лжет кандидат или говорит правду. * Какие есть практические методы подбора персонала и когда что лучше применить. | 8500 |

**Апрель 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 07-08 апреля  с 10:00 до 18:00 | Продажи: экспертный уровень | * Тонкости продаж. Работа с возражениями о цене. * Переговоры о цене, скидках и возврате дебиторской задолженности. Как предоставлять скидки с выгодой для Компании? * Как грамотно выстроить базу клиентов? * Как не отдать клиента конкурентам, сделав 80% работы | 14500 |
| 2 | 08 апреля  с 10:00 до 18:00 | Переговоры о цене, скидках, торги. | * Цена и стоимость. Как сформировать ценность покупки для клиента * Почему клиенты возражают, когда заходит речь о стоимости сделки? Как понять, что они хотят на самом деле? * В каких случаях «звездопад» скидок, акций, бонусов работают против Вас? * Как преодолеть свои опасения «для клиента это может быть дорого» * Как обосновать условия предоставления скидки  и увеличить лояльность клиента * Переговоры и Торги, Аргументация * Обмен уступками * Сигналы готовности к покупке | 9500 |
| 2 | 14-15 апреля  с 10:00 до 18:00 | Телефонные продажи: технологии и специфика. | Тренинг для всех, кто работает на входящих и/или исходящих звонках: назначаете встречи с  клиентами по телефону; продаете по телефону товары или услуги.   * Как повысить конверсию телефонного звонка * Улучшить коммуникацию с потенциальным покупателем * Как довести переговоры с клиентом до результата, который можно отследить и измерить в конкретных параметрах * Что нужно делать, чтобы сделать клиентов не разовыми, а постоянным и чтобы рекомендовали вас своим контрагентам | 13500 |
| 3 | 16 апреля  С 10:00 до 18:00 | Ситуативное руководство персоналом | Этот тренинг предназначен для руководителей, имеющих более 4–5 непосредственных подчинённых, заинтересованных в расширении спектра управленческих воздействий на своих сотрудников.   * Цели применения ситуативного лидерства. Успешное и эффективное лидерство. Модель ситуативного лидерства П.Херси и К.Бланшара. * Четыре уровня развития подчинённых:. Диагностика уровня развития сотрудника применительно к конкретной поставленной задаче. * Директивное и поддерживающее поведение лидера. Показания к их применению. 4 стиля руководства: директивный, коучинг, поддерживающий, делегирующий. Специфические особенности каждого стиля руководства. * Подбор стиля лидерства руководителя к уровню развития сотрудника. Тренировка приёмов поведения руководителя. | 10500 |
| 4 | 21 апреля  с 10:00 до 18:00 | Как научитьофицианта повышать средний чек за счет правильного предложения гостям позиций из винной карты  (семинар-тренинг) | Кто такой клиент? Зачем он приходит в заведение?  Типы клиентов и клиентского запроса.  Ошибки, допускаемые при продаже алкоголя.  Виды напитков: аперитивы и дижестивы  Группы:   * Крепкие алкогольные напитки (водка, бренди, ликер, джин, виски, ром, текила), их особенности, правила продаж гостям. * Вина: особенности продаж гостям в зависимости от категории, цвета, страны происхождения, сорта винограда, содержания сахара, выбранного блюда. * Игристые вина, вермуты. Особенности продаж гостям в зависимости от страны происхождения, содержания сахара, выбранного блюда. * Коктейли: изюминка в меню и продажах.   Обратная связь, как составляющая эффективной продажи и клиенториентированного сервиса. | 10000  при оплате до 7 апреля специальная цена 8500 |
| 5 | 23 апреля  с 10:00 до 18:00 | Управление конфликтами: методы, которые работают! | * Что такое конфликт и виды конфликтов * Почему возникают конфликты * Формула конфликта * Конфликт по-китайски. * Учимся определять свой привычный стиль поведения в конфликтной ситуации, осознавать свои сильные стороны и ресурсы, узнаем пути выхода из конфликта * Как грамотно разбирать конфликты, возникающие между сотрудниками. * Профилактика конфликтов | 10500 |

**Май 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 19 мая  с 10:00 до 18:00 | Адаптация и наставничество: инструменты и технологии. | * Как адаптировать сотрудника для работы в команде * Какие могут быть подводные камни введения системы адаптации и наставничества в организации * Типы сотрудников в организации и как правильно выбрать технику и инструмент наставничества * Методы наставничества * Модели обучения на рабочем месте * Коммуникации в процессе наставничества * Особенности обучения новых сотрудников в призме Теории поколений | 10500 |
| 2 | 21 мая  с 10:00 до 18:00 | Эффективный сервис и работа с клиентом | * Ключевые лица компании или "театр начинается с вешалки"? * Что же такое современный сервис как совокупность услуг и обслуживания? * Почему в условиях кризиса так важно понимание превосходного уровня сервиса каждым сотрудником компании? * Сколько стоит клиент? * Какие инструменты стоит использовать для организации качественного сервиса в работе с клиентами? | 9500 |
| 3 | 26 мая  с 10:00 до 18:00 | Управление розничными продажами | Тренинг адресован администраторам/ директорам магазинов, супервайзерам   * В формате деловой игры оцените свои сильные и слабые стороны, как продавца, так и руководителя Узнаете управленческие торговой точки. * инструменты руководителя в ритейле. * Как влиять на основные показатели оценки эффективности работы розничного магазина, система управленческой отчетности * Мотивация персонала в рознице. Какие методы материального и нематериального стимулирования важно применять для разных сотрудников. | 12500 |

**Июнь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 03 - 04 июня  с 10:00 до 18:00 | Активные продажи: удача любит подготовленных! | Этапы продаж, взаимодействие с клиентом на каждом этапе.  Отрабатываются навыки вступления в контакт, назначения встречи, проведение встречи с клиентом, выявление потребностей, презентация товара/услуги, доведение сделки до подписания договора и поступления денег на счет.  Разбираем особенности   * сопровождения сделки * постпродажи * преимущества активных продаж   Работа с возражениями клиентов и создание индивидуального банка отработки возражений с разными клиентами.  Сложные клиенты – как превратить сложного клиента в любимого и постоянного? | 12500 |
| 2 | 17 июня  С 10:00 до 18:00 | Входящие звонки. Как не упустить позвонившего клиента | * Особенности взаимодействия с клиентом по телефону. Сложности и преимущества. * На чем теряет компания и как этого избежать. Распространенные ошибки, которые допускают сотрудники при входящем звонке. * Оценка эмоционального состояния собеседника и его особенностей. * Как грамотно построить разговор с клиентом, чтобы довести его до сделки и повысить конверсию. * Арсенал телефонного общения: голос, речь, содержание * Поддержание и развитие долгосрочных отношений с клиентом. Фишки и приемы. | 9500 |
| 3 | 25 июня  с 10:00 до 18:00 | Стресс-менеджмент для руководителя | * Что такое стресс, плюсы и минусы стресса, опасности и последствия хронического стресса * Профессиональные стрессы * Диагностика стресса у себя и окружающих, как понимать свое состояние? * Стресс сотрудников * Тренируем умения управлять своими эмоциями * Разбираем техники снижения и профилактики стрессовых факторов | 10500 |

**Июль 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата, время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 15-16 июля  с 10:00 до 18:00 | Телефонные продажи: технологии и специфика. | Тренинг для всех, кто работает на входящих и/или исходящих звонках.     * Как у улучшить коммуникацию с потенциальным покупателем * Как довести переговоры с клиентом до результата, который можно отследить и измерить в конкретных параметрах * Как повысить конверсию телефонного звонка * Что нужно делать, чтобы сделать клиентов не разовыми, а постоянным и чтобы рекомендовали вас своим контрагентам | 13500 |
| 2 | 23 июля  с 10:00 до 18:00 | Работа с возражениями от А до Я как способ закрыть сделку | * Клиент возражает - радоваться или огорчаться? * Что скрывается за возражениями клиентов? Зачем клиент возражает? * Виды возражений * Сопротивления при контакте, возражения и рекламации – как грамотно отработать и достигнуть договоренностей * Техники работы с возражениями * Эффективная аргументация | 9500 |

**Август 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата, время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 13 августа  с 10:00 до 18:00 | Розничные продажи: секреты успеха продавца-консультанта. | * Золотые правила продаж * Преимущества активного стиля работы * Зачем клиенты возвращаются к нам * Этапы активных продаж и техника работы на каждом этапе * Возражения – создаем собственный банк аргументов * Как работать с покупателями в конфликтных ситуациях * Как продавцу сохранить позитивный настрой и эмоциональную компетентность на протяжении всего рабочего дня | 9500 |
| 2 | 20 августа  с 10:00 до 18:00 | Управление конфликтами: методы, которые работают! | * Что такое конфликт и виды конфликтов * Почему возникают конфликты * Формула конфликта * Конфликт по-китайски. * Учимся определять свой привычный стиль поведения в конфликтной ситуации, осознавать свои сильные стороны и ресурсы, способы выхода из конфликта * Как грамотно разбирать конфликты, возникающие между сотрудниками. * Профилактика конфликтов | 10500 |
| 3 | 26 августа  с 10:00 до 18:00 | Проведение собеседований: структура и технологии | * Как понять, кого будем искать - применение профиля должности * Как оценивать информацию по резюме. * Какие часто встречающиеся ошибки при проведении интервью * Как узнать лжет кандидат или говорит правду. * Какие есть практические методы подбора персонала и когда что лучше применить. | 10500 |

**Сентябрь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 15 сентября  с 10:00 до 18:00 | Управление розничными продажами | Тренинг адресован администраторам/ директорам магазинов, супервайзерам   * В формате деловой игры оцените свои сильные и слабые стороны, как продавца, так и руководителя торговой точки. * Узнаете управленческие инструменты руководителя в ритейле. * Как влиять на основные показатели оценки эффективности работы розничного магазина, система управленческой отчетности * Мотивация персонала в рознице. Какие методы материального и нематериального стимулирования важно применять для разных сотрудников. | 12500 |
| 2 | 19 сентября  с 10:00 до 18:00 | Эффективные коммуникации | * Что такое коммуникативная компетенция * виды общения * барьеры коммуникаций * каналы восприятия информации * эмоции в жизни человека и как управлять эмоциональным состоянием своим и окружающих * зачем важно уметь слушать и слышать собеседника * как грамотно передавать информацию с помощью разных репрезентативных систем * техники влияния на людей и эффективные способы взаимодействия   что еще помогает конструктивной коммуникации? | 9500 |
| 3 | 23-24 сентября  с 10:00 до 18:00 | Продажи: экспертный уровень | * Тонкости продаж. * Работа с возражениями о цене. * Переговоры о цене, скидках и возврате дебиторской задолженности. Как предоставлять скидки с выгодой для Компании? * Как грамотно выстроить базу клиентов? * Как не отдать клиента конкурентам, сделав 80% работы | 14500 |

**Октябрь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 06-07 октября  с 10:00 до 18:00 | Активные продажи: удача любит подготовленных! | Этапы продаж, взаимодействие с клиентом на каждом этапе.  Отрабатываются навыки вступления в контакт, назначения встречи, проведение встречи с клиентом, выявление потребностей, презентация товара/услуги, доведение сделки до подписания договора и поступления денег на счет.  Разбираем особенности   * сопровождения сделки * постпродажи * преимущества активных продаж   Работа с возражениями клиентов и создание индивидуального банка отработки возражений с разными клиентами.  Сложные клиенты – как превратить сложного клиента в любимого и постоянного? | 12500 |
| 2 | 15 октября  с 10:00 до 18:00 | Адаптация и наставничество: инструменты и технологии. | * Как адаптировать сотрудника для работы в команде * Какие могут быть подводные камни введения системы адаптации и наставничества в организации * Типы сотрудников в организации и как правильно выбрать технику и инструмент наставничества * Методы наставничества * Модели обучения на рабочем месте * Коммуникации в процессе наставничества * Особенности обучения новых сотрудников в призме Теории поколений | 10500 |
| 3 | 20 октября  с 10:00 до 18:00 | Розничные продажи: секреты успеха продавца-консультанта. | * Золотые правила продаж * Преимущества активного стиля работы * Зачем клиенты возвращаются к нам * Этапы активных продаж и техника работы на каждом этапе * Возражения – создаем собственный банк аргументов * Как работать с покупателями в конфликтных ситуациях * Что еще важно для эффективной работы продаца * Как продавцу сохранить позитивный настрой и эмоциональную компетентность на протяжении всего рабочего дня | 9500 |

**Ноябрь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата, время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 14 ноября  с 10:00 до 18:00 | Стресс-менеджмент | * Что такое стресс, плюсы и минусы стресса, опасности и последствия хронического стресса * Как управлять стрессом * учимся диагностировать стресс у себя и окружающих, понимать свое состояние * тренируем умения управлять своими эмоциями * разбираем техники снижения и профилактики стрессовых факторов | | 10500 |
| 2 | 17  ноября  с 10:00 до 18:00 | Мотивация персонала – грабли для руководителя или способ получить результат | | * Основные теории мотивации сквозь призму времени. Что сегодня работает? * Мотив и стимул; Источники мотивации и факторы демотивации; * Теория поколений в призме мотивации. Какие принципы подходят для разных групп. * Какие бывают виды мотиваторов, как их определить у своих подчиненных. * Какие бывают мотивационные типы сотрудников. Как определить и что делать? * Правила мотивирующей управленческой коммуникации (как вдохновлять и как держать удар) * Методы самомотивации и управления эмоциональным состоянием. | 10500 |
| 3 | 25-26 ноября  с 10:00 до 18:00 | Телефонные продажи: технологии и специфика | Тренинг для всех, кто работает на входящих и/или исходящих звонках. Назначаете встречи с клиентами по телефону? продаете по телефону товары или услуги?   * Как повысить конверсию телефонного звонка * Улучшить коммуникацию с потенциальным покупателем * Как довести переговоры с клиентом до результата, который можно отследить и измерить в конкретных параметрах   Что нужно делать, чтобы сделать клиентов не разовыми, а постоянным и чтобы рекомендовали вас своим контрагентам | | 12500 |

**Декабрь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата, время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 02-03 декабря  с 10:00 до 18:00 | Продажи: экспертный уровень | * Тонкости продаж. * Работа с возражениями о цене. * Переговоры о цене, скидках и возврате дебиторской задолженности. Как предоставлять скидки с выгодой для Компании? * Как грамотно выстроить базу клиентов? * Как не отдать клиента конкурентам, сделав 80% работы | 14500 |
| 2 | 10 декабря  с 10:00 до 18:00 | Работа с возражениями от А до Я как способ закрыть сделку | * Клиент возражает - радоваться или огорчаться? * Что скрывается за возражениями клиентов? Зачем клиент возражает? * Виды возражений * Сопротивления при контакте, возражения и рекламации – как грамотно отработать и достигнуть договоренностей * Техники работы с возражениями * Эффективная аргументация | 9500 |
| 3 | 12 декабря  с 10:00 до 18:00 | Управление временем: как остановить белку в колесе. | * Какое значение имеет время в нашей жизни? * Как провести инвентаризацию собственного рабочего и личного времени. * Где и почему происходят "утечки" времени: анализ основных "поглотителей" времени * Постановка целей и работа над жизненными планами * Система эффективного планирования времени в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе. * Рациональная технология принятия решений * Установление приоритетов. * Принципы эффективной организации рабочего дня | 10500 |

**Информацию по всем вопросам вы можете уточнить у менеджеров: Или отправить свой вопрос по почте: abr-info@mail.ru**

Алена Филатова +7 981-820-73-17

Екатерина Сергеева +7 931-245-55-31