**Февраль 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата, время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 18 февраляс 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 дижестивыГруппы: * 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 мартас 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 мартас 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 мартас 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 практикиНовые возможности для Вашего бизнеса! | 8500 |
| 4 | 24 мартас 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 апреляс 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 апреляс 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 апреляс 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 апреляС 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 апреляс 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 дижестивыГруппы: * 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 апреляс 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 маяс 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 маяс 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 маяс 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 июняс 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 июняс 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 июляс 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 июляс 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 августас 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 августас 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 августас 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 сентябряс 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 сентябряс 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 сентябряс 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 октябряс 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 октябряс 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 октябряс 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 ноябряс 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 | 17ноябряс 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 ноябряс 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 декабряс 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 декабряс 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 декабряс 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