**Июнь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание***  | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 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 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
 | 7500 |
| 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
 | 7500 |

**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
 | 7500 |
| 2 | 20 августас 10:00 до 18:00 | Управление конфликтами. | * 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 |

**Сентябрь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание***  | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 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 |
| 2 | 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
 | 12000 |

**Октябрь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание***  | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 06-07 октябряс 10:00 до 18:00 | Активные продажи | 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? | 10500 |
| 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
 | 7500 |

**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.
 | 10000 |
| 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 | 10500 |

**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
 | 12000 |
| 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
 | 7500 |

**Информацию по всем вопросам вы можете уточнить по телефону**

Алена Филатова +7 981-820-73-17

**Или отправить свой вопрос по почте: abr-info@mail.ru**