**Июнь 2020 г.**

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

**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 | 7500 |
| 2 | 20 августа  с 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 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 |
| 2 | 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 | 12000 |

**Октябрь 2020 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Дата и время*** | ***Тренинг*** | ***Содержание*** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | 06-07 октября  с 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 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 | 7500 |

**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. | 10000 |
| 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 | | 10500 |

**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 | 12000 |
| 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 | 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**