



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

ВАШИ СОТРУДНИКИ БУДУТ КРУТО ПРОДАВАТЬ, А РУКОВОДИТЕЛИ - ГРАМОТНО НАНИМАТЬ, УДЕРЖИВАТЬ И МОТИВИРОВАТЬ ПЕРСОНАЛ.

ВАША КОМАНДА БУДЕТ РАБОТАТЬ САМА!

Есть более 30 вариантов обучающих тренингов для специалистов и руководителей, здесь некоторые из них:

ТРЕНИНГ «ЭНЕРГИЯ ПРОДАЖ» ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

ВАШИ СОТРУДНИКИ БУДУТ РАБОТАТЬ УВЕРЕННО И СЕРВИСНО, УВЕЛИЧАТ ПРОДАЖИ И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ПОЛУЧАЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ОТЗЫВЫ ОТ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ БУДУТ ВОЗВРАЩАТЬСЯ К ВАМ СНОВА И РЕКОМЕНДОВАТЬ ВАС ДРУГИМ!

Программа:

Модуль	Содержание
ЭТАПЫ ПРОДАЖ, ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	Особенности продаж XXI века: сервис, профессионализм. Воронка продаж и ваша ответственность на каждом этапе О терминах: продажи, сервис, клиенто-ориентированность, профессионализм Само-мотивация: зачем это нужно конкретно мне? Практика: понимание терминов на примерах, проработка помех, понимание принципа «ВСЕ ПРОДАЮТ»
ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ	Этапы продаж и усиление техники по каждому этапу конкретно в вашей компании. От приветствия и выявления потребностей до преодоления возражений: что мы делаем не так и где теряем клиента? Приемы увеличения продаж Эстафета продаж между отделами и специалистами Техника «ХПВ: характеристики, преимущества, выгоды» Практика: тренировка техники ХПВ и увеличения чека
ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ, ВОЗРАЖЕНИЯ	Психология обслуживания, заботы и внимания. Внутренние помехи и их устранение «Шкала эмоциональных тонов» как инструмент удержания клиента и формирования имиджа компании. Практика: тренировка ответов на разнообразные возражения
РАБОТА С ТРУДНЫМИ КЛИЕНТАМИ	Психология трудных клиентов, уникальный алгоритм работы на практике с любым типом. Работа с типажам: агрессор, рассеянный, VIP и другими – на ваш выбор. Практика: моделирование ситуаций из жизни.



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

ТРЕНИНГ «ЭНЕРГИЯ ПРОДАЖ» В РОЗНИЦЕ

ЗАДАЧИ ОБУЧЕНИЯ:

- повышение эффективности продаж
- удержание клиентов, расширение продаж, увеличение среднего чека

В программе:

Блок	Содержание
Секрет успешных продаж	Самомотивация – зачем нам нужны эффективные продажи, что мешает добиться роста продаж, как отстроиться от конкурентов, как преодолеть помехи. Три приема увеличения продаж. Прием №1: Профессионализм и сервис. Работа консультанта – активность, приветливость, четкое обслуживание. Практика: самомотивация, отработка помех, эффективный настрой, вступление в контакт.
Работа с потребностями, увеличение продаж	Прием №2. Кросс-продажа. Допродажа как забота о покупателях. Технологии быстрого снятия запроса клиента: Практика: быстрые и эффективные вопросы, расширение потребности клиента на конкретных примерах.
Психология и возражения	Прием №3. Секреты психологии в продажах. Управление собственными эмоциями. Техники ответов на возражения, правило «Гибкого позвоночника». Техники управления эмоциями в конфликтных ситуациях Практика: моделирование ситуаций.
Трудные клиенты и конфликты	Управление конфликтными ситуациями. Профилактика потерь в продажах – создание хорошей репутации и навыки работы с трудными клиентами. Анализ «трудных типов» из реальной жизни: «Агрессор», «Ватокат», «Бабуля» и других – профессиональные приемы обслуживания. Практика по типажам – отработка ситуаций.



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

ТРЕНИНГ «СЕРВИС И УВЕЛИЧЕНИЕ СРЕДНЕГО ЧЕКА»

В программе:

Модуль	Содержание
Клиенто-ориентированность	О терминах: • сервис • клиенто-ориентированность • профессионализм Мотивация: зачем это нужно конкретно мне? Профессиональные компетенции сотрудника, влияющие на сервис и увеличение выручки. Практика: понимание терминов на примерах, прокачка помех, понимание принципа «ВСЕ ПРОДАЮТ»
Увеличение среднего чека	Основные приемы увеличения среднего чека: - сегментирование покупателей - продажа более дорогого продукта (кросс и ап-продажи) - привлекательная презентация / меню - акции и спец.предложения - использование скриптов и иных технологий (предложить, спросить, показать, рассказать и тд) - профессионализм сотрудника: приветливость, выявление потребностей, умение слушать, преодоление возражений Практика: тренировка приемов.
Психология сервиса	Психология обслуживания, заботы и внимания. Внутренние помехи и их устранение Эмоциональный тон сотрудника продаж. Основа сервисного поведения: - состояние служения - приветствие - улыбка - сервисная реакция на конфликт Практика: Тренировка сервисных касаний
Конфликты и трудные ситуации	Кривая конфликта и управление ситуацией Психология трудных клиентов, алгоритм отработки данных ситуаций и проверка на практике. Работа с типажам: агрессор, рассеянный, ВИП и другими. Разделение по типам «ведущий – ведомый» и точный алгоритм ведения по разному маршруту Практика: моделирование ситуаций



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

ОТДЕЛЬНЫЕ МОДУЛИ

Блок	Содержание
Сервис и клиенто-ориентированность	Продажи XXI века – сервис и ориентир на клиента Прием увеличения продаж №1: Профессионализм и сервис Самомотивация – зачем нам нужны эффективные продажи, что мешает быть сервисным. Работа консультанта по шагам, приветливость, четкое обслуживание. Практика: самомотивация, отработка помех, эффективный настрой.
Работа с потребностями, увеличение продаж	Прием №2. Допродажа как забота о покупателях. Тренировка коммуникативных навыков, грамотная обратная связь Технологии раскрытия потребностей клиента. Практика: быстрые и эффективные вопросы, расширение потребности клиента на конкретных примерах.
Психология и возражения	Прием №3. Секреты психологии в продажах. Управление собственными эмоциями. Техники ответов на возражения, обоснование отказа. Техники работы в конфликтных ситуациях. Практика: моделирование ситуаций.

Увеличение продаж	Особенности B2B продаж Допродажа = забота о покупателях. Технологии быстрого снятия запроса клиента, эмпатичное слушание Практика: быстрые и эффективные вопросы, расширение потребности клиента на конкретных примерах.
Удержание клиентов	Принципы работы с клиентской базой. Как удерживать клиентов через простые приемы: - скрипты, диалоги - клиентские касания - сервис Практика: диалоги и ситуации

«ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ»



Работать за троих, все успевать, справляться в условиях многозадачности – именно такие задачи ставит перед нами сегодняшний день. В нашей программе – базовые правила личной эффективности и техники, которые помогут вам лучше организовать свою работу.

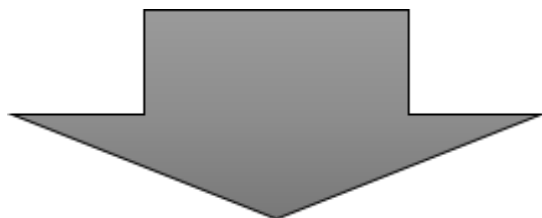
Блок	Содержание
Личная эффективность	Правильное отношение ко времени. Основные уровни тайм-менеджмента: от фиксации дел к «Управлению результатом». Секреты управления временем: режим, концентрация, миссия. Круг влияния и круг забот. Практика: Анализ 20% важных дел по «Правилу Паретто»
Планирование	Разные категории целей – разный подход к их достижению - краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные цели. Планы и задачи, исходящие из РОЛИ. Практика: Базовые приемы грамотного планирования.
Расстановка приоритетов	Система «Сообщающихся сосудов» тайм-менеджмента. «важное - не важное, срочное - не срочное» Практика: Анализ матрицы управления временем.
Результативность	Постановка целей, их формулирование и достижение. Техника управления результатом. Приемы оптимизации действий, лайфаки и эффективные коммуникации. Энергия и энтузиазм для повышения КПД. Преодоление факторов отвлечения внимания и помех. Практика: упражнения на общий результат, анализ барьеров и помех Бонус: Профилактика «выгорания», замедление старения.



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

ДЛЯ УПРАВЛЕНЦЕВ



ТРЕНИНГ «МЫ – СИЛЬНАЯ КОМАНДА. ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ»

Цели:

- Обучение навыкам командной работы
- Развитие навыков клиентоориентированности
- Тренировка качественного общения, понимание общих задач

В ПРОГРАММЕ:

Модуль	Содержание
Командная работа	Введение: Как развивается мир, экономика, рынок и зачем нам чему-то учиться и тренироваться. Мотивация к развитию новых навыков. Разминка на командное взаимодействие, выводы. Практика в группах: о терминах – команда, развитие, клиентоориентированность.
Психология команды	Эффективность командной работы. «Мы разные, но нам нужно работать вместе!». Разные характеры в командных задачах – умение преодолеть барьеры и работать слаженно. Практика: тимбилдинговое упражнение, анализ и выводы
Вместе мы – сила!	Проработка ценностей, философии, задач. Повышение по «эмоциональному тону», придание значимости и ответственности. Практика в командах «О компании»: - кто мы? какие мы? - как мы влияем на рынок, на окружение, на жизнь других людей? - как мы делаем жизнь лучше? - какие наши задачи, цели и перспективы? - что лично я могу сделать для общего результата? - Как вы понимаете идею «Все продают», как она влияет на общий результат и на меня Эффективные коммуникации с другими подразделениями. Выводы



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНЫ МОСЯГИНОЙ

ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

“ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ”

В программе - все самое ценное об управлении людьми и процессами:

Модуль	Содержание
Системный менеджмент	Систематизация задач – от повседневных к стратегическим. Пять шагов управления эффективной командой: 1) анализ, планирование 2) постановка задач 3) контроль/ корректировка, 4) мотивация, удержание 5) подведение итогов. Практика: усиление по каждому этапу. Анализ помех, деструктивных процессов в управлении командами.
Результативность	Навыки эффективного управления: - навык работы с показателями и отчетами - ответственность - авторитет и лидерство - навык убеждения, публичных выступлений Практика: побудительная речь. Золотой алгоритм мотивационной речи
Психология управления	Интересная психология, подсознание и его влияние на наше поведение Самообладание – как нейтрализовать свои эмоции и зачем это руководителю. Шкала эмоциональных тонов – как управлять настроением коллектива, нейтрализовать «нытье» и урегулировать конфликты Практика: кейс-ситуации.
Мотивация и коммуникации	Секреты мотивации: система или отношения, технологии или атмосфера? Нематериальная мотивация, повышение лояльности сотрудников. Демотиваторы: люди и процессы. Их отслеживание и нематериальной мотивации в действии Практика: упражнения на эффективные коммуникации
Бонус: Стрессоустойчивость	Где брать энергию для того, чтобы вдохновлять? Профилактика выгорания

Модуль «Эффективный найм, адаптация и удержание» - по запросу заказчика

В тренингах используются практические модули:

- моделирование ситуаций, отработка имеющихся кейсов, игры, практикум, работа в мини-группах, выступления, практические упражнения



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

«ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ»

ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ ДЛЯ ЛИНЕЙНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

8 часов, полный день

Цели обучения:

- Развитие базовых навыков руководителя
- Укрепление лояльности, философии компании и способности передать их подчиненным

Блок	Содержание
Самомотивация	XXI век – особенности управления в условиях дефицита кадров. ПРАКТИКА. Разбираем термины, отвечаем на вопросы: - что такое профессионализм - чем управленец отличается от обычного сотрудника - что должен знать и уметь руководитель, чтобы обладать авторитетом Практика: анализ управленческих помех и ресурсов
Навыки и ресурсы руководителя	Основы управления – как стать эффективным руководителем. От внутренних ресурсов управленца к результату: - ценности, правила, их влияние на персонал - конструктивные и деструктивные импульсы, правила и «понятия» в коллективе, и как с ними работать
Психология управления	Интересная психология, структура личности Подсознание и его влияние на наше поведение Самообладание – как нейтрализовать свои эмоции и зачем это руководителю Психолингвистика: особенности сознательного и бессознательного восприятия речи. Упражнение «Дар убеждения».
Бизнес-процессы	Профессионализм – набор навыков, которые являются лучшими инвестициями в себя. Личная эффективность руководителя – навык управления бизнес-процессами. Ответственность за бизнес-процесс Практика: примеры бизнес-процессов, разбор кейсов.
Управление персоналом	Оперативное управление на разных этапах. Ключевые навыки: - авторитет - коммуникации - ответственность на 100% Подход Максима Батырева «Учить, лечить, мочить» на практике. Практика: правила управленческой речи, управление конфликтными ситуациями
Домашнее задание	Формирование д/з, выводы, договоренности.

ВНИМАНИЕ: В ПРОГРАММЕ БОЛЬШЕ МОДУЛЕЙ – НА ВАШЕ РАССМОТРЕНИЕ, НУЖНО ВЫБРАТЬ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ВАС



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

«ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Специальная программа для руководителей среднего звена (руководителей отделов, администраторов, управляющих)

Руководитель среднего звена – один из важнейших специалистов в компании. На нем – контроль и управление персоналом, работа со сложными заказчиками, работа с претензиями, переговоры. Именно в этой должности сочетаются профессиональные навыки и способности к управлению людьми и задачами. Именно здесь требуется высокий профессионализм, который нужно развивать и оттачивать!

В программе:

Управление персоналом	
Основы современного менеджмента	Основные задачи и качества руководителя. Четыре управленческих секрета. Профессионализм в управлении и коммуникациях (управление эмоциями). Человеческий фактор: главные принципы успешного управления персоналом. Практика: качества, навыки, широта мышления.
Системный подход	Цели, задачи, миссия – для чего мы работаем? Эффективные технологии достижения поставленных задач. Точки контроля и навык делегирования. Типология подчиненных и их развитие. Практика: упражнения на достижение цели и навыки убеждения.
Мотивация персонала	Нематериальная и материальная мотивация персонала. Постановка задач, контроль и делегирование. Матрица управления эмоциями: работаем или дружим? Практика: демотиваторы и мотиваторы, весы «выгода-жертва»
Принятие решений	Анализ факторов, влияющих на решение. Различные методологии для выработки нестандартных решений. Практика: методы выработки нестандартных решений.
Психолингвистика	Дар убеждения. Особенности управленческой речи – почему подчиненные не слушаются? Проведение планерки. Значение вербальных и невербальных сигналов подчиненным. Практика: Управленческая речь - приказы, которые всегда выполняются.
Ответственность руководителя	За что отвечает руководитель «среднего звена»? Развитие эффективного стиля управления. Самомотивация: три состояния человека, поиск продуктивного поведения. Личная эффективность. Практика: управление целями, достижение результата.
Лидерство	Качества и навыки лидера. Способы заработать авторитет. Пирамида роста. Управление целями и командой. Практика: игра-омнибус (цели, преимущества, дар убеждения, настойчивость и гибкость, достижение результата).
Бонус	Стрессоустойчивость руководителя, тайм-менеджмент.



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

МИНИ-ТРЕНИНГИ НА ВАШ ВЫБОР, ВОЗМОЖНО ОБУЧЕНИЕ КУРСОМ

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ РЕЧЬ И НАВЫКИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

МИНИ-Тренинг для руководителей из курса «ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ»

Цель обучения:

Тренировка навыков управленческой речи – умения донести информацию, убедить, обучить, заинтересовать

Блок	Содержание
Дар убеждения	Что убеждает, что мешает убеждению. Подход Максима Батырева «Учить, лечить, мочить» в работе. Практика: дар убеждения – тренировка, анализ, выводы.
Мотивационная речь	Ситуации, в которых важна мотивационная речь. Алгоритм мотивационной речи. Практика: каждый говорит мотивационную речь по непопулярному поводу.
Обучение сотрудников	Практикум по обучению персонала: как, кого, чему учить. Тренируем обучение по готовой презентации, моделируем ситуации, преодолеваем возражения.

ТРЕНИНГ «ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

4 ЧАСА

Примеры эффективных/ не эффективных коммуникаций

Шкала эмоциональных тонов

Коммуникации устные и в чатах – основные приемы и правила

Практика «Дар убеждения»

Вербальные и невербальные сигналы: что видят гости и коллеги, чего не видим мы?

Практика

ТРЕНИНГ «КАДРЫ: НАЙТИ И УДЕРЖАТЬ»

4 ЧАСА

Кадры: что с ними не так? Важная информация для руководителей.

Эффективная воронка подбора кадров: от объявления и мониторинга до адаптации и удержания

Нематериальная мотивация персонала

Руководитель – главный мотиватор. Тренируем навыки эффективного удержания и роста сотрудников

Практика: кейс-ситуации

ТРЕНИНГ «НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА»

4 ЧАСА

Западная и восточная системы мотивации. Какая у вас?

Технологии или отношения – что строить в коллективе.

Основные мотиваторы

Три уровня жизни и как повысить уровень в коллективе

Практические инструменты нематериальной мотивации

Психология подчиненных и руководителей

Три типа подчиненных

Демотиваторы и что с ними делать: звезда, паразит, саботажник и др.

Практика: кейс-ситуации



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

СЕМИНАР «ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ», 4 ЧАСА

- ♦ Инструменты повышения продаж
- ♦ Секреты удержания клиентов
- ♦ Лайфхаки эффективных продавцов

Для руководителей и специалистов по продажам

✓ ПОВЫШЕНИЕ ПРОДАЖ

Чек & Количество чеков – выбираем стратегию!

✓ СЕКРЕТЫ УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ

- Сервис: оттачивание всей воронки продаж
- Работа с КБ!
- Сбор обратной связи
- Обучение работе с продуктом
- Использование всех каналов коммуникаций
- Прокачивайте soft skills и навыки работы в команде
- Каналы самообслуживания, как минимум – ответы на самые частые вопросы

✓ РАБОТА С КОМАНДОЙ

- Обучение и мотивация
- Постановка целей: Что, зачем, кому и как
- Сервис и Тренд на эмпатичные продажи
- От скриптов к small talk

✓ ТРИ ИНСТРУМЕНТА РУКОВОДИТЕЛЯ

- КБ
- Команда продавцов. Принцип «Все продают!»
- Сервис

✓ ПРИМЕРЫ И КЕЙСЫ



БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

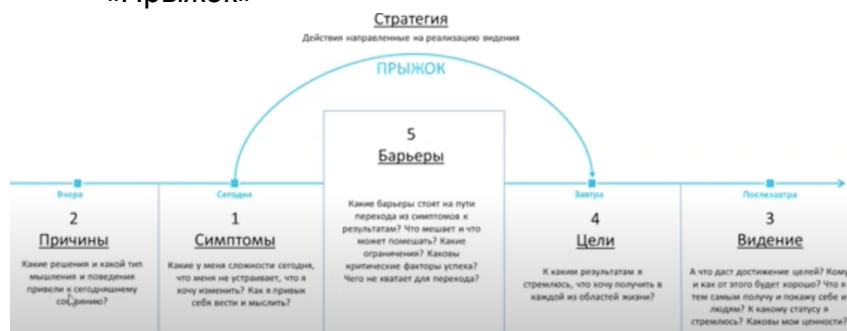
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

Часть 1. ТОЧКА А: ОПИСАНИЕ, ГДЕ МЫ, НАШИ РЕСУРСЫ, НАШИ ПОМЕХИ

- КРАТКИЙ ОТЧЕТ ЗА 2023 ГОД
- ЦЕЛЬ и ПРАВИЛА СТРАТ.СЕССИИ
- ПРЕЗЕНТАЦИЯ «Мега-тренды бизнеса» (30 минут) от спикера
- SWOT-анализ по основным направлениям/ подразделениям (например, первичный отдел, HR, по департаментам) – на усмотрение заказчика. Подведение итогов, выводы

ЧАСТЬ 2. ТОЧКА Б: ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ЦЕЛИ КОМПАНИИ

- РАБОТА С ЦЕЛЯМИ
- Ранжирование целей по подразделениям: какой отдел ответственный за достижение цели. Рефлексия по доске визуализации целей
- МОЗГОВОЙ ШТУРМ
- Выбор трех приоритетных целей, три мозговых штурма по ним, используя метод «Прыжок»



- РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ

Ранжирование целей по квадрату ресурсоемкости "Время и деньги". Дискуссия, корректировка по квадрату ресурсоемкости «Время и деньги»

- Подведение итогов, выводы, договоренности



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ

ТРЕНИНГИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА И ИГРЫ-ОМНИБУСЫ

ИГРА-ОМНИБУС – это игра со множеством неизвестных, используется в тренингах личностного роста. **Потрясающе увлекательные тренинги, дающие мощный прорыв для участников.**

«ОСТРОВ»

ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ИГРА-ОМНИБУС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Состоит из трех частей:

1. Старт
2. Игра
3. Анализ

Итоги, выводы, обратная связь

Игра относится к разряду психо-поведенческих **практических моделей**, которые выявляют стратегии поведения в стрессовой ситуации, позволяют проанализировать убеждения участников, их навыки переговоров и достижения результата, способность отстаивать свою точку зрения, убеждать, противостоять обстоятельствам, лидерские качества, удерживать цель, гибко менять поведение в дискуссии, использовать разные стратегии

Развиваются навыки:

Слушать и слышать

Ставить цель и достигать ее

Развитие разных стратегий достижения целей

Мышление и формирование своей реальности

Понимание причинно-следственной связи мыслей, слов и поступков в работе и жизни

Понимание собственных стереотипов и убеждений, помех и ресурсов

Самоосознания и другие.

«ДЕНЬГИ»

Легендарный тренинг с яркими и глубокими приемами само-анализа, формирования мышления, личного роста.

Психологическая игра работает с личными установками, стратегиями, реакциями, моделями, эмоциями, сознанием. Развитие навыков обращения с деньгами, открытие личных возможностей, проработка помех и барьеров. Тренинг дает мощный рывок вперед не только в обращении с деньгами, но и в целом по жизни.

В программе:

1. Тренинг «О деньгах и не только».

История денег: от аграрной эпохи к энерго-информационной и эволюция денежного мышления.

Денежные законы и психология.

Правила взаимодействия с деньгами.

Прокачка установок и вашего потенциала.

2. Игра «ДЕНЬГИ».

На игру нужно принести реальные наличные деньги, с которыми вы войдете в игру.

Кто-то из участников игры «возьмет банк».

Сумма не имеет значения.

3. Анализ, рефлексия, выводы. Самая ценная часть игры.



АЛЕНА МОСЯГИНА
БИЗНЕС-НАСТАВНИК

БИЗНЕС-ШКОЛА АЛЕНА МОСЯГИНОЙ БИЗНЕС-НАСТАВНИК



Алена Мосягина

Маркетолог, управленец, предприниматель.

Бизнес-тренер, психотерапевт, автор тренингов по темам «Оперативное управление персоналом», «HR-бренд и PR предприятия», «Менеджмент», «Эффективные коммуникации», «Энергия продаж», «Управление и мотивация персонала» и других; руководитель, маркетолог, опубликованный автор.

Создатель трех бизнесов, владелица консалтингового центра «Стратегия успеха» и онлайн-школы для руководителей
Обучила >5000 человек, клиентская база >400 компаний

Член Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири

Финалист общероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга более 10 лет в профессии» 2023 года

НАПОЛНЕНИЕ ПАКЕТА, СТОИМОСТЬ И УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ

В обучающий пакет входят:

- Разработка индивидуальной программы тренинга
- «Тайный покупатель» (звонок) для оценки сервиса и клиентоориентированности
- Разработка раздаточного материала к тренингу, и предоставление в электронном виде
- Проведение обучения
- Проведение пост-тренингового онлайн-опроса на закрепление полученных знаний и навыков
- Устный наблюдательный отчет и FeedBack (обратная связь) заказчику по итогам обучения с краткой диагностикой участников
- Отчет предоставляется одновременно с конфиденциальной коуч-консультацией для Заказчика и рекомендациями по пост-тренинговому сопровождению

Стоимость пожалуйста уточняйте у эксперта, оплата по счету, НДС не облагается.

Питание участников и помещение заказчик организует и оплачивает самостоятельно. Требования к помещению - просторное, светлое помещение для участников желательно с открытым пространством в центре, стулья полукругом, стул для бизнес-тренера. Доступ к воде у участников. Начало занятий, время обеда и перерывов согласуется с Заказчиком.

С уважением, Алена Юрьевна Мосягина

Контактные данные: 89025609343

Сообщество в ВК <https://vk.com/public211030125>

Группа в ТГ https://t.me/al_mosyagina

Сайт-визитка <https://am-consulting.pro/>