



TrainGoUp!

ВАШ ПАРТНЕР
В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

 WWW.TRAINGOUP.RU

 ABC@TRAINGOUP.RU

 8 800 505 61 85

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КОМАНДЫ



ОЦЕНКА КОМПЕТЕНЦИЙ

- **Разработка модели компетенций**
hard & soft skills
 - **Проведение Центра Оценки и Развития**
 - **Создание программы развития**
с индивидуальными планами развития по каждому сотруднику
-



ТРЕНИНГ И КОУЧИНГ

- **Программы развития управленческих компетенций**
 - **Внедрение клиентоориентированных инструментов** в практику компании (внешний и внутренний клиент)
 - **Развитие команд продаж.**
Программы обучения для менеджеров по продаже/консультантов/представителей
-




СЕССИИ КОМАНДНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- **Стратегические сессии**
- **Сессии командообразования**

ОПЫТ КОНСУЛЬТАНТОВ

ПОСМОТРЕТЬ ВИДЕО
ОБ ОПЫТЕ КОМАНДЫ
ТРЕНЕРОВ




КОНСУЛЬТАНТЫ



**АЛЕКСАНДР
КУЗЬМЕНКОВ**

Руководитель проекта,
коуч, бизнес-тренер



**АЛЕКСАНДР
ПОСАЖЕННИКОВ**

Партнер, HR-эксперт,
коуч, бизнес-тренер



**АННА
СИЛИНА**

HR-эксперт, коуч,
ассессор



**ЕВГЕНИЙ
ИЛЬИН**

Бизнес-тренер



**АЛЕКСАНДР
МАЙСТРЕНКО**

Бизнес-тренер, коуч



**ЕВГЕНИЙ
АНДРЕЕВ**

Игротехник



**НАТАЛЬЯ
ВЕРИГИНА**

HR-эксперт,
ассессор



**МАРИЯ
ЗЛОТНИКОВА**

Ассессор, бизнес-
тренер, коуч



**АЛЕКСАНДР
БУДАРГИН**

Бизнес-тренер



**НАДЕЖДА
ДОЛГИХ**

Бизнес-тренер,
ассессор



**ГАЛИНА
ЧЕРНИЧКОВА**

HR-эксперт, коуч



**ИВАН
КОНДРАТЬЕВ**

Бизнес-тренер,
коуч

ОЦЕНКА КОМПЕТЕНЦИЙ

ЭКСПЕРТЫ ПРОЕКТА TRAINGOUP! РАБОТАЮТ В КОМПЕТЕНТНОСТНОМ ПОДХОДЕ.

- **Управление по компетенциям** – это комплексный подход управления персоналом компании, в основе которого лежит выделение ключевых компетенций сотрудников.
- **Компетенции (soft-skills)** – это интегральные характеристики, основанные на поведении и отличающие успешного специалиста от неэффективного.

В ПРОЦЕДУРЫ ЦЕНТРОВ ОЦЕНКИ И ЦЕНТРОВ РАЗВИТИЯ МЫ ВКЛЮЧАЕМ:

- **Групповые и индивидуальные симуляционные упражнения.** В упражнениях участник попадает в ситуацию, схожую с его профессиональной деятельностью и могут проявить свое типичное рабочее поведение.
- **Аналитические кейсы.** Описание бизнес-ситуации для анализа и принятия обоснованного управленческого решения.
- **Интервью по компетенциям.** Структурированное интервью, включающее специально сформулированные проективные, кейс- и стар-вопросы для оценки компетенций.
- **Тесты способностей и личностные опросники** (дополнительный инструмент).

РЕЗУЛЬТАТ ЦЕНТРА ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ –

создание Индивидуальных Планов Развития сотрудников, нацеленных на развитие необходимых компетенций.



ТРЕНИНГ И КОУЧИНГ

1 ПРОДАЖИ

- **Активный сбыт** – стимуляция дополнительной покупки
- **Целенаправленная продажа** клиенту
- **Индивидуальный подход** к клиентам
- **Работа с претензиями** и жалобами
- **Навыки проведения презентации**
- **Комплексная продажа** корпоративному клиенту
- **SPIN продажи** в B2B
- **Продажи через построение WIN-WIN отношений** с партнерами

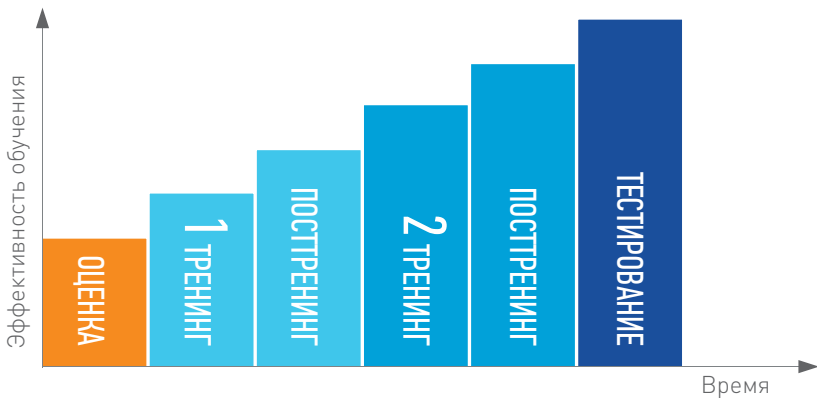
2 ПЕРЕГОВОРЫ

- **Ведение переговоров по условиям.** Торг
- **Ведение переговоров по телефону**
- **Ведение коммерческих переговоров**
- **Работа с конфликтами** и негативными установками в процессе сотрудничества
- **Оказание влияния** на принятие клиентом решения
- **Переговорческие поединки**

TRAINGOUP! СОЗДАЕТ СИСТЕМУ РАЗВИТИЯ ИЗ ТРЕНИНГА, РАБОЧИХ ЗАДАНИЙ И КОУЧИНГА

! ЭФФЕКТ ОБУЧЕНИЯ ВЫШЕ, ЕСЛИ:

- Участник согласовал с руководителем цели по развитию навыков до обучения
- Руководитель дает обратную связь сотруднику и помогает поставить цели в развитии на личных встречах через 3-6-9 месяцев после обучения
- Сотрудник выполняет рабочие задания между модулями обучения
- Сотрудники выполнили тестовые задания и получили обратную связь после тренинга от тренера



3 УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ И ПЕРСОНАЛОМ

- **Лидерство**
- **Управление по целям**
- **Управление изменениями**
- **Коучинг** в управлении персоналом
- **Лидерство** в управлении
- **Управление в стиле коучинг**
- **Управленческая зрелость**
- **Ситуационный менеджмент**
- **Нематериальная мотивация** персонала
- **Эффективная коммуникация** в кроссфункциональных проектах

4 КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ И ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

БИЗНЕС-ИГРЫ

- Бизнес-игра «**Improved Paper Product**»
- Бизнес-игра «**ART**»
- Бизнес-квест «**Острова**»
- Бизнес-игра «**Принцип домино**»

ТРЕНИНГИ

- **Личная эффективность**
- **Работа в команде**
- **Развитие мышления**
- **Эмоциональный интеллект**
- **Эффективное использование времени**
- **Кроссфункциональное взаимодействие** в команде

5 ТРЕНИНГИ ДЛЯ HR

- **Методика организации и проведения**
Ассесмент-Центра
- **Навыки предоставления обратной связи**
- **Навыки фасилитации**
- **Проведение интервью**
с оценкой компетенций
- **Развитие персонала** –
технологии и инструменты
- **Разработка системы наставничества**

6 КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС

- **Ассертивное поведение**
- **Дополнительная продажа**
в ситуации обслуживании
- **Конфликты** и работа
с возражениями
- **Ориентация на внутреннего клиента**
- **Ориентация на клиента при обслуживании**
- **Позитивное рассмотрение жалоб**
- **Эмоциональное влияние на клиента**

СЕССИИ КОМАНДНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

2 ФОРМАТА РАБОТЫ КОНСУЛЬТАНТОВ TRAINGOUP!

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ ПРОВОДИТСЯ ДЛЯ КОМАНДЫ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ.

ЕЕ ЗАДАЧА - ПОМОЧЬ КОМАНДЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ВЫРАБОТКЕ СОГЛАСОВАННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.

СЕССИИ КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ

СЕССИЯ КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ МОЖЕТ ПРОВОДИТЬСЯ ДЛЯ ВСЕХ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ.

ЗАДАЧИ СЕССИИ КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ:

- **Выявить барьеры** на пути повышения командной эффективности и сформировать предложения по их преодолению
- **Сформировать атмосферу** сотрудничества и доверия
- **Сформировать представление** о конструктивном способе разрешения проблемных ситуаций
- **Согласовать правила взаимодействия** между собой, чтобы повысить эффективность взаимодействия на рабочем месте
- **Сформировать представление** о том, что лично могут сделать сотрудники, чтобы достичь стратегических целей

СЕССИИ КОМАНДНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

ЭТАПЫ РАБОТЫ С КОНСУЛЬТАНТАМИ **TRAINGOUP!**:

1 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ СЕССИИ

2 ПРОВЕДЕНИЕ ИНТЕРВЬЮ С ТОП МЕНЕДЖЕРАМИ

3 ВЫДЕЛЕНИЕ КРУГА СОДЕРЖАТЕЛЬНЫХ ЗАДАЧ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ХОДЕ СЕССИИ

4 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ, СЦЕНАРИЯ СЕССИИ

5 ПРОВЕДЕНИЕ СЕССИИ

6 ОБРАБОТКА ПОЛУЧЕННЫХ МАТЕРИАЛОВ, СОЗДАНИЕ ИТОГОВОГО ОТЧЕТА




TrainGoUp!

ПОЗВОНИТЕ И МЫ ДАДИМ
ВАМ РЕШЕНИЕ!



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ
КУЗЬМЕНКОВ АЛЕКСАНДР

 8 999 248 76 94

 ABC@TRAINGoup.RU

 WWW.TRAINGOUP.RU

 8 800 505 61 85