



... для людей!

BEITRAINING[®]

«Герои компетентности»

Развитие личностных навыков



Тематические блоки и темы мастерских

Тематические блоки и темы мастерских



Стратегия компании

А В

- «Акрополь успеха». Долгосрочность успеха Малого и Среднего Бизнеса.
- Малый и Средний Бизнес. Определение статуса на сегодня и потенциал развития.
- Векторы развития. Правильное решение для Вашей компании.
- Бюджет на развитие или одноразовые маркетинговые шаги?
- Глазами клиента. Концепция продаж Вашей компании.
- Привлекательный работодатель. Тайна успеха «Пяти П».



Ведение персонала

А В

- Стили руководства и польза от совместной работы.
- Работа с сотрудниками. «Своя ноша не тянет.»
- Подбор сотрудников. Правильные люди в правильном месте.
- Первый рабочий день. Новая работа как новая жизнь.
- Сходи туда, не знаю, куда. Принеси то, не знаю, что. Целенаправленное делегирование.
- Вы – коуч для своей команды. Это миф, пустая трата времени или путь к саморазвивающейся компании?
- Соплевание - решения. Решения - действия. Действия - результаты.
- Имеют ли право быть не довольными Вами? Правильное общение с сотрудниками.
- Вся правда о конструктивной критике. Общение - действия.
- Насколько сложно быть самым умным в команде. Решение конфликтов.
- Ключи к мотивации сотрудников.



Продажи

А В

- Больше уверенности через структурированный процесс продаж.
- Продажа начинается, когда клиент говорит „нет“. Профессиональная работа с возражениями.
- Кто Ваш клиент? Когда, где и как он совершает покупку?
- Чебурашка – лучший друг акулы продаж. Пока говоришь сам, ничего не узнаешь.
- Моя жизнь не зависит от того, покупаете Вы сегодня или завтра. Завершение продажи.
- Первое впечатление. Создать доверие за 60 секунд, возможно ли?
- Что самое страшное может сделать человек, которому Вы первый раз звоните? Холодный звонок или продать по телефону.
- Ловушка презентации. Эффективная работа на выставке.
- Молчание – золото. Какую подсказку дает язык тела?
- Правильно заданный вопрос – уже половина успеха.



Эффективность и время

А В

- Желание делать все одновременно сразу же все разрушает. Эффективная самоорганизация для руководителя.
- Много делается и мало получается? Приоритетность задач и эффективная самоорганизация.
- Привычка – вторая натура. Надо ли меняться самому, когда весь мир меняется?
- Когда я сплю, я уже ем. Когда я ем, я уже слушаю. Когда я слушаю, я уже сплю. Как избежать эффекта пилы?



Целеполагание

А В

- Успеха добивается лишь тот, кто что-то делает, заранее нацелившись на успех. Мыслить возможностями.
- Чем больше желаний, тем меньше зона комфорта.
- Сказала - сделала. Сказал - сделал. Превращать цели в действительность.
- Как только ты научишься доверять самому себе, значит, ты научишься жить. Представление о самом себе.



Сервис и ориентир на клиента

A B

- Сервис - начало доверительных отношений.
- А Ваши клиенты уже влюблены? Клиенты на всю жизнь.
- Счетчики доверия. Ценность внутреннего клиента.
- Улыбка, которую ты подаришь по телефону, вернется к тебе. Удовольствие от общения по телефону.
- Ты меня не любишь!? Определить настрой собеседника и действовать эффективно.

Ваше имя: _____

Ваш email: _____

Ваш контактный тел.: _____

Ваши комментарии, пожелания, вопросы:



BEITRAINING® Russia

E-MAIL kompetenz@bei-training.ru

WWW geroi.people-skills.ru
people-skills.ru
bei-training.ru

ОТПРАВИТЬ