Обзор программ

Предлагаем Вашему вниманию базовые программы обучения.

Готовы прокомментировать и подобрать программу исходя из Ваших запросов/целей/потребностей как под определенные департаменты, так и для компании в целом.

Все тренинги адаптируются под Вашу сферу бизнеса.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Цели/результат | Кол-во часов/дней |
| 1 | Повысить уровень продаж компании, сформировать представление о технологии эффективных продаж, обобщить имеющийся опыт в продажах и структурировать его, получить современные инструменты продаж, сформировать и закрепить ряд навыков, необходимых для эффективного применения технологии продаж, расширить «личный репертуар» взаимодействия с клиентами. | 18 ак. часов  2 дня. |
| 2 | Рост конкурентоспособности компании за счет использования актуальных знаний и навыков сотрудников; Повышение эффективности общения сотрудников с потенциальными и реальными клиентами, поставщиками и партнерами компании; Рациональное использование временных ресурсов клиентов и сотрудников компании; Увеличение количества сделок по входящим звонкам; Привлечение большего количества клиентов через «холодные» звонки. Повысить уровень продаж компании, сформировать представление о технологии продаж. | 18 ак. часов  2 дня. |
| 3 | Создать общие внутрикорпоративные стандарты: руководители – сотрудники, сотрудники-сотрудники, сотрудники – клиенты. Прийти к созданию системы качества первоклассного сервиса;  Сократить число клиентов, которые отказываются от услуг Вашей компании и переходят к конкурентам;  Увеличить число постоянных клиентов, тем самым, повышая объем продаж, ПРИБЫЛЬ и долю рынка;  Создать долгосрочное конкурентное преимущество, основанное на лояльности доверия ваших клиентов. | 9 ак. часов.  1 день. |
| 4 | Достичь общего понимания и видения будущего компании; Приобрести устойчивый навык стратегического планирования; Научиться ставить цели и принимать решения; Сформировать стратегический план развития компании на текущий период, на примере реальной ситуации; Соотнесение личных и профессиональных целей. Понимание уровня собственного профессионального развития как сотрудника. Осознание необходимости развития; Понимание необходимости эффективного взаимодействия на уровне департаментов, руководителей и сотрудников. Формирование основ для создания успешной команды; Формирование правильной позиции по отношению к личностным и профессиональным изменениям. | 9 ак. часов.  1 день. |
| 5 | Повышения качества и количества заключаемых сделок, посредством развития ключевых компетенций менеджеров в сфере ведения переговоров с клиентами ТОП-уровня.  Освоение алгоритмов эффективного позиционирования ведения переговоров «на равных».  Развитие навыков результативного влияния и убеждения клиентов в процессе переговоров. Формирование навыков построения качественных взаимоотношений с клиентами  Развитие навыков презентации, основанной на факторах принятия решений клиентом.  Освоение психологических приемов настройки на переговоры и защиты от манипуляций в процессе веления торгов. Подготовка отчета и индивидуальных рекомендаций по дальнейшему развитию компетенций участников. | 9 ак. часов.  1 день. |
| 6 | Развитие навыков системного анализа ситуаций и принятие взвешенных решений. Освоение технологи оценки рисков и последствий принятых бизнес-решений. Формирование навыков определения корневых причин с помощью современных инструментов системного анализа. Развитие навыков процессного управления и повышения эффективности работы компании. | 9 ак. часов.  1 день. |
| 7 | Понимание общего стиля компании. Понимание корпоративного стиля сотрудника на рабочем месте. | 9 ак. часов.  1 день. |
| 8 | • Сформировать проактивный подход в области обеспечения безопасного поведения на предприятии  • Обеспечить руководителей инструментами формирования у работников культуры безопасного поведения и мышления через игровой подход  • Продемонстрировать применение различных методов для формирования ответственного отношения работников к вопросам безопасности | 9 ак. часов.  1 день. |

**Готовы разработать тренинг исключительно для Вас, Ваших потребностей, запросов и резервов!**

Анна Владимировна Зиньковская



* Собственник/Директор ООО «Центр бизнес - образование «ПРОдвижение», практикующий бизнес-тренер**.**
* Директор «Международный университет фитнес индустрии»
* Бизнес-консультант в области управления человеческими ресурсами, малозатратным продвижением бизнеса, практикующий бизнес –тренер и психолог ряда компаний России в различных сферах бизнеса.
* Практик Кафедры финансового менеджмента УрГЭУ-СИНХ.
* Социальный психолог;
* Степень MBA;
* В сфере дополнительного профессионального образования с 2001г**.**

**Образование:**

* Уральский государственный технический университет (УПИ), специальность «Экономика и управление на предприятии».
* Уральский государственный экономический университет (СИНХ), «Президентская программа «Финансы и кредит, Финансовый менеджмент».
* Урало-Сибирский Институт Бизнеса, программа MBA.
* Уральский Государственный Университет, кафедра психологии, «Социальная психология и психологическое консультирование».

**Дополнительное образование:**

* Бизнес-тренинг «Управление продажами и персоналом»
* Тренинг «Техника эффективного общения»
* Бизнес-тренинг «Партизанский маркетинг» Paul R. Hanley
* Бизнес-тренинг «Технологии завоевания и удержания клиента: современные инструменты продаж»
* «Сервис-технологии»
* Курс «Тренинг для тренеров»
* Тренинг «Малобюджетное продвижение бизнеса».
* С 1997 г. каждый год повышение квалификации (участие в международных конвенциях).

**Основная специализация:**

* Сервис, как конкурентное преимущество компании. Разработка и внедрение сервис – технологий;
* Формирование и развитие навыков продаж, переговоров;
* Психология управления;
* Развитие навыков у сотрудников направленных на повышение внутреннего взаимодействия в компании;
* Формирование и сплочение команды;
* Разработка и внедрение корпоративных стандартов;
* Малозатратное продвижение бизнеса;
* Психология отношений.

**Послужной список:**

* 2000 – по НВ организатор/презентор/лектор международных и российских конференций в г. Екатеринбурге;
* 2001 –по НВ Организатор, лектор «Международного Фитнеc – конгресса» г. Екатеринбург
* 2003-2004 с гг - разработка и внедрение программы развития, с целью продвижения бренда фитнес клуба «Extreme Fitness Athletics» на рынке фитнес услуг в г.Екатеринбурге, увеличения объема продаж основных и дополнительных услуг компании;
* 2005 г. сотрудник года фитнес клуба «Extreme Fitness Athletics»;
* 2006. – сертификат при защите проекта «Организационное проектирование» в номинации: «Лучшая презентация», Урало-Сибирский институт бизнеса, программа MBA;
* 2007 г.- лектор - презентор на Международной конференции «World Class» г. Москва

Тема лекции: «Организационное проектирование фитнес департамента»;

* 2008г.- докладчик форума «Женщина: ум в действии» проводимого Урало-Сибирским институтом бизнеса Г. Екатеринбург. Тема доклада: «Сервис - технологии будущего»;
* 2009 г. - лектор - презентор на Международной фитнес конвенции «World Class» г. Москва. Тема лекции: «Малозатратное продвижение бизнеса»;
* 2009 г-докладчик на бизнес - конференции г. Челябинск. Тема: «Малозатратное продвижение бизнеса» в сфере красоты и здоровья;
* С 2009 по нв гость ТВ проектов в качестве психолога «ОБЛ-ТВ».
* 2010 г. - докладчик на бизнес - конференции «Стартап» г. Екатеринбурге: «Малозатратное продвижение бизнеса»;
* 2011 / 2012 / 2014 г. - лектор - презентор на Международной конференции «World Class» г. Москва «Инструменты увеличения основных и дополнительных продаж в сфере услуг»;
* Докладчик на ежегодной Бизнес – конференции «Курорт – профи» для специалистов санаторно–курортной сферы;
* С 2011г. по НВ Организатор / докладчик «Бизнес – завтраков» г. Екатеринбург для специалистов в сфере: Fashion; Транспорта; Строительства и недвижимости; Бизнеса красоты; Платной медицины; Санаторною – курортной сферы, Сферы фитнеса;
* С 2011г. по НВ Организатор / докладчик «Бизнес – клуба: «Точка зрения» г. Екатеринбург для собственников и топ - менеджеров в сфере бизнеса;
* 2012 г. – лектор – презентор на Международной конференции «World Class» г. Москва «Основы психологии в работе с клиентами / сотрудниками».
* 2013 / 2014 г. – лектор – презентор MIOFF  г. Москва, «Малозатратное ПРОдвижение бизнеса»; «Тайм – менеджмент».
* 2013 г. автор/участник радио-проектов "Радио Максимус", "Радио Пилот".
* 2014 /2016 г. - лектор – презентор MIOFF  г. Москва
* 2014 – 2018 г. - лектор – презентор Global Fitness Forum и Global Fitness Rassia.
* с 2017 г. - Практик УрГЭУ-СИНХ, Кафедра финансового менеджмента.

***Девиз: выявляю резервы, предлагаю решения, даю результат.***

**Некоторые клиенты:**















