

ЕВМ

Единство В Многообразии

PR

ЭМОЦИИ И ЦЕЛИ

драйв-менеджмент

изменения **выступления**

спра-тренинг РАЗВЛЕКУПКИ

КАТАЛОГ

ТРЕНИНГОВ

РАЗРАБОТКА ИГР TREND FEELING

проектирование **вопрос важнее ответа**

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

УПРАВЛЕНИЕ БЕЗ СТРЕССА

обучение взрослых



Единство В Многообразии

Дорогие друзья!

Рад, что вы открыли этот каталог, и для начала хочу немного рассказать о нашей компании.

Компания «ЕВМ» с 2003 года успешно работает на рынке краткосрочного бизнес-образования. Вот цифры: тренерами компании проведено более 2000 тренингов, семинаров, мастер-классов и деловых игр, профессионально оценено более 5000 специалистов из различных сфер деятельности, разработано более 50 уникальных продуктов, методик и техник.

У «ЕВМ» за годы работы сформировались команды опытных тренеров в Санкт-Петербурге, Москве, южном регионе (Ростов / Краснодар / Ставрополь), на Урале (Екатеринбург / Челябинск / Пермь), в Сибири (Томск / Новосибирск / Красноярск), Нижнем Новгороде, Самаре, Владивостоке и в ХМАО, а также за рубежом (Латвия, Казахстан, Армения).

Тренерский штат компании насчитывает более 60 специалистов в различных сферах в большинстве крупнейших городов России. Это слаженная и дружная команда, объединённая общими ценностями и способная на уровне единого высокого стандарта реализовывать крупные межрегиональные тренинговые проекты.

«ЕВМ» следует концепции «Единство в многообразии» (не случайно это наш слоган и расшифровка нашего названия).

Мы вкладываем в эти слова два смысла:

- во-первых, единая команда, единые ценности – и при этом многообразии тренерских стилей;
- во-вторых, единые стандарты разработки тренинговых программ – и при этом многообразии предлагаемых решений.

Принципы нашей работы:

- **Обучение через опыт – самый эффективный вид обучения.** Мы даём людям не просто знание, а осознание навыков и умений. Деловые игры и игровые упражнения – основа наших тренингов.
- **Бизнес-тренер = 1) бизнес + 2) тренер.** Если не имеешь бизнес- или управленческой практики, то психологическое образование не может быть эффективным тренером.
- **Лучший кейс – кейс клиента.** Мы обязательно строим тренинги на разборе ситуаций из практики компании-заказчика.
- **Мурманск и Владивосток – две большие разницы.** Нет стандартного тренинга, деловой игры или оценочной программы, которые полностью подошли бы хотя бы двум заказчикам. Поэтому мы перестраиваем программу, изучая особенности и потребности клиента.

В этом каталоге мы собрали для вас наши лучшие тренинги – внутри мы называем их «супертренингами». Каждый из наших тренеров предложил одну или несколько тем, в которых он особенно уверен, имеет большой опыт, досконально изучил и «пропустил через себя». Поэтому мы попросили тренеров не только раскрыть суть программы, цели и задачи тренинга, но и поделиться личной историей: что подтолкнуло меня к освоению этой темы, почему она так важна для меня?

Надеемся, что вы найдёте для себя много полезного, интересного и иногда неожиданного в этом каталоге. Потому что именно такой компанией является «ЕВМ»: полезной, интересной и неожиданной – разумеется, в позитивном смысле этого слова.

С уважением,
Евгений Мачнев,
генеральный директор

УПРАВЛЕНИЕ И ОРГРАЗВИТИЕ

- 4** **Руководитель: эффективные коммуникации и влияние**
Создание внестрессовой среды
- 10** **Trend feeling**
Как разглядеть тренды будущего раньше других и использовать их в интересах своего бизнеса?
- 14** **Проектное мастерство**
Создание и продвижение проектов
- 18** **Управление изменениями**
Как жить и работать эффективно в эпоху перемен?
- 22** **Социальный проект от А до Я**

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ

- 30** **Эмоциональный интеллект**
Как управлять эмоциями для достижения цели?
- 34** **Драйв-менеджмент, или Продуктивная бодрость**
- 38** **Игра по моим правилам**
Техники манипуляций и противостояние им
- 42** **SPA-тренинг**
Управление работоспособностью и раскрытие дополнительных резервов

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ, ТОВАРОВ И УСЛУГ

- 46** **PR - от А до Я,**
или Как сделать так, чтобы вас узнали и полюбили?
- 50** **Вопрос важнее, чем ответ**
Как управлять переговорами и коммуникацией с помощью вопросов?
- 54** **Развлекучки 2.0, или не скидкой единой...**
Как увеличить розничные продажи неценовыми средствами?
- 58** **Как выступать с удовольствием,**
или Маленькие хитрости публичного выступления
- 62** **Социальная ответственность бизнеса – движение в двух направлениях,** или Можно ли принести пользу и обществу, и компании?

ОБУЧЕНИЕ

- 66** **Тренинг для тренеров**
Искусство и наука обучения взрослых
- 70** **Это вам не игрушки!**
Тренинг-мастерская по разработке деловых игр и интерактивных упражнений

РУКОВОДИТЕЛЬ: ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ВЛИЯНИЕ

Создание внестрессовой среды



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Если ты не понимаешь себя и не управляешь собой на всех доступных тебе уровнях, то ты не понимаешь других и не можешь управлять другими, ты их просто заставляешь и не более. Поэтому на этом тренинге мы не занимаемся навыками (это задачи базовых программ) управления коллективом, весь фокус внимания – на личности самого руководителя.

Метод включает в себя воздействие сразу через два информационных канала: рациональный и эмоциональный.

Инструменты коммуникаций, влияния и управления на основе эмоционального интеллекта задействуют внутренние процессы каждого участника и могут применяться в различных сферах жизни, что автоматически создает дополнительную мотивацию и интерес обучающихся!

- Инструменты влияния на процесс управления с точки зрения эмоционального интеллекта обладают редкой глубиной и недостижимой, по сравнению с навыковыми, эффективностью.

- Ситуационные диагностики «сложных коммуникаций» на 100%.
- Подобный подход к работе резко увеличивает уровень контакта с сотрудником, осознанность и эффективность действий сотрудника.

ЦЕЛИ / ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- Показать новую область повышения продуктивности в управлении
- Помочь получать нужные результаты с меньшими затратами времени и энергии

В РЕЗУЛЬТАТЕ:

ИНСТРУМЕНТАРИЙ

позволяет понять не только сознательные, но и неосознанные процессы поведения и, соответственно, увеличить профессиональные возможности руководителя с точки зрения результативности, поскольку может подсказать новые действия в ранее «безнадёжных» ситуациях.

ПОДОБНЫЕ ЗНАНИЯ

способны поднять мастерство и профессионализм на новую ступень.

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Руководители любого уровня

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

2 дня, 16 часов

ФОРМАТ РАБОТЫ:

- работа в малых группах;
- теоретические блоки информации;
- индивидуальная работа с каждым участником;
- использование большого количества (свыше 10) видеопрактикумов (авторский материал);
- проводится моделирование наиболее сложных практических ситуаций;
- анализируется применение различных способов общения;
- участники получают практический опыт на основе работы с кейсами.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

1

ВВЕДЕНИЕ В ТРЕНИНГ

Содержание

- Представление тренера
- Описание целей, содержания тренинга
- Заключение ряда групповых соглашений
- Упражнение «Ежедневник»
- Индивидуальные выступления участников

Методы работы

- Сообщения тренера
- Мини-презентации
- Дискуссия

2

БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА. Применимость в профессиональной среде руководителя

- Понятие «лояльность» по отношению к компании, продукту и услуге
- Базовая схема эмоционального интеллекта
- Базовые примеры в формате дискуссии
- Протест сотрудника
- Что такое установка и как она функционирует
- Общегрупповая работа с видеопрактикумом
- Начало индивидуальной работы с участниками

Методы работы

- Сообщения тренера
- Работа в команде
- Видеокейсы
- Дискуссия
- Индивидуальные работы участников

3

СИТУАЦИОННАЯ РАБОТА С УЧАСТНИКАМИ (обучающее ядро)

- В процессе тренинга участникам предлагается выполнение индивидуальных заданий и упражнений
- В ходе выполнения индивидуальных упражнений в помощь участнику может быть задействована вся группа
- Задания предлагаются, исходя из ситуации, которая происходит прямо сейчас (на тренинге)

Методы работы

- Сообщения тренера
- Групповая дискуссия
- Индивидуальная работа
- Работа в команде
- Видеокейсы

4 ЭФФЕКТИВНОЕ И БЕСКОМПРОМИСНОЕ ПРИНЯТИЕ И ОЗВУЧИВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ТЯЖЕЛЫХ

- Изучение алгоритма + видеопрактикум
- Индивидуальный инструмент «Работа над ошибками»
- Как мы сами создаем саботаж в коллективе
- «Событийный круг» как способ работы с трудным сотрудником
- Выработка эффективной интонации
- Ситуационная работа с участниками

Методы работы

- Сообщения тренера
- Работа в группе
- Дискуссия
- Практика
- Видеокейс

УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ

5 БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ: ОСОЗНАНИЕ + ИЗМЕНЕНИЯ

- Определение психологической установки
- Изучение на примере двух видеопрактикумов
- Практическое упражнение на понимание собственных скрытых мотивов в процессе коммуникаций
- Воздействие на будущие события в выгодном ключе посредством корректировки собственной установки
- Ситуационная работа с участниками

Методы работы

- Сообщения тренера
- Дискуссия
- Индивидуальная работа
- Письменный кейс
- Видеокейсы

6 АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ ПО-НОВОМУ. Влияние на «безнадёжные» переговоры

- Новые техники активного слушания
- Способы влияния на самые «безнадёжные» переговоры
- Видеопрактика
- Ситуационная работа с участниками

Методы работы

- Сообщения тренера
- Дискуссия
- Индивидуальная работа
- Письменный кейс
- Видеокейсы

7 АГРЕССИЯ, ПРОТЕСТ И САБОТАЖ СОТРУДНИКА

- Причины агрессии сотрудника
- Детальное развёртывание проекций агрессивного поведения людей
- Как не брать «близко к сердцу»
- Способы предотвращения снижения собственной эффективности сотрудника в конфликтной ситуации
- Ситуационная работа с участниками

Методы работы

- Сообщения тренера
- Групповая практика
- Практика в парах
- Видеокейсы

8

НЕГАТИВНЫЕ ОПЫТЫ ПЕРЕГОВОРОВ И БЕЗУСПЕШНОГО ВЛИЯНИЯ

- Как прошлое определяет будущее
- Способы влияния
- Новые возможности позитивных изменений на практике

Методы работы

- Сообщения тренера
- Дискуссия

9

РАБОТА С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ТРЕВОГАМИ

- Четыре проекции страха
- Возможности контроля и корректировки

Методы работы

- Сообщения тренера
- Дискуссия
- Видеопрактикум

10

СИТУАЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА СЛОЖНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ВНУТРИ КОЛЛЕКТИВА: 100% РЕЗУЛЬТАТ

- Разбор четырёх основных состояний, лежащих в основе диагностики
- Изучение в форме интерактивной работы тренера с участниками
- Демонстрация новой осознанной стратегии поведения в ситуации «борьбы» с собеседником
- Ситуационная работа с участниками

Методы работы

- Сообщения тренера
- Работа в команде
- Индивидуальная работа
- Видеопрактикумы
- Дискуссия



Ведущий

**Владислав
Коробейников**

Эта программа предъявляет серьёзные требования к тренеру, поскольку работает на уровне личностных компетенций участника. Подача материала, сами темы, видеопрактикумы и индивидуальная работа с участниками сильно «завязана» на уровень личностных компетенций ведущего. Тренер должен не только свободно владеть материалом, но и разделять ценности, транслируемые на тренинге, отсюда и формируется уровень эффективности и глубины материала, заявленного в описании программы.

Автор тренинга – профессиональный бизнес-тренер. Стаж работы более 14 лет. Проведено свыше 1100 тренингов. Автор многоступенчатых образовательных проектов.



TREND FEELING

Как разглядеть тренды будущего раньше других и использовать их в интересах своего бизнеса?



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

В России немало специалистов по форсайту – прогнозированию будущего. Однако они сами делают прогнозы, а других не учат. Тренинг Trend Feeling – учит. Он даёт в руки участнику простую и эффективную технологию фиксации и формулировки трендов, а также создания бизнес-идей на базе этих трендов.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Научить участников распознавать факты, свидетельствующие о наличии или зарождении тренда
- Дать представление о сути трендов и их отличии от стратегических планов и традиционных подходов к прогнозированию

- Передать технологию разработки бизнес-идей на основе выявленных трендов
- Апробировать технологию непосредственно на тренинге так, чтобы участники могли использовать созданные идеи в бизнес-практике сразу же после окончания тренинга

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

СТАНУТ настоящими «трендовидцами»

НАЧНУТ ИНАЧЕ ВОСПРИНИМАТЬ И АНАЛИЗИРОВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ:

профессиональную, околопрофессиональную и ту, которая им раньше казалась вообще внепрофессиональной

СФОРМУЛИРУЮТ

несколько ключевых трендов в своей отрасли и, вполне вероятно, смогут облечь их в конкретные идеи прямо на тренинге

УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Этот тренинг предназначен для всех, от кого компании ждут не просто исполнения рутинных задач, а результата и прорыва – от руководителей до молодых специалистов. Он будет очень своевременным в ситуациях кризиса (корпоративного, отраслевого или глобального), в период подготовки и проведения серьёзных изменений в компании, окажется полезным во всех программах подготовки кадрового резерва. А кроме того, это отличный вариант сессии по совместному сооружению идей (например, когда крупная компания собирает своих дилеров или банк – клиентов).

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

1 день, 6 часов

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Много кейсов и ещё больше фактов, специально подобранных под аудиторию конкретного тренинга + несколько этапов самостоятельной работы над трендами – индивидуально и в группах.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

1
**ПРОГНОЗ – НИЧТО,
ТРЕНД – ВСЁ**

- Типичные ошибки прогнозирования
- Чем тренд отличается от прогноза
- Чем тренд отличается от стратегий развития

2
**СМОТРИ ШИРЕ,
ИЛИ РАЗВИВАЕМ «ЗАМЕЧАТЕЛЬНОСТЬ»**

- Что такое «замечательность» и как развить в себе этот навык
- Как анализ прошлого может помочь увидеть будущее
- Что и как анализировать, чтобы увидеть тренд
- Метод «моментального фото» в помощь «трендовидцу»

3
ТРЕНД-МАСТЕРСКАЯ

- Специальный формат, в котором участники тренинга формулируют тренды в трёх направлениях (политика/экономика, люди, технологии)
- Как выбрать нужный тренд
- Как миновать типовые ловушки «трендовидца» (не выбрать яркий, но фантастический и несбыточный тренд и не стать заложником тренда, который давно уже увидели все). Разбор на материале «мастерской»

4
1+1=3

- Как из тренда соорудить идею
- Как из нескольких трендов соорудить идею, которая вдесятеро мощнее «однотрендовой»
- Какие тренды стоит объединять и по какому принципу
- Групповой практикум по формированию идей на основании предложенных группой трендов



Ведущий

**Евгений
Мачнев**

УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ

Чтобы увидеть тренды, нужно развивать в себе системное мышление, быстроту соображения и «замечательность» (умение видеть, фиксировать и сопоставлять самые разные факты). В молодости я делал это, играя в «Что? Где? Когда?» и «Брейнринг»,

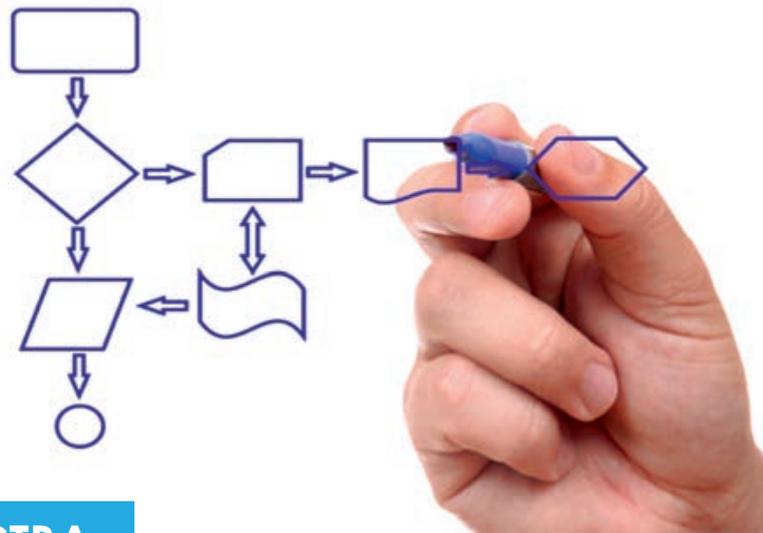
и, похоже, удачно – наша команда УМА была 15-кратным чемпионом знаменитой телеверсии «Брейнринга», которая несколько лет шла в прайм-тайм на Первом канале. Кстати, наша деловая игра «Люди X» учит тому же в игровой форме, именно поэтому мне больше всего нравится вести именно её.

Trend Feeling успешно проводил для молодых специалистов «Газпром нефти» и Объединённой авиастроительной корпорации, участников росатомовского «Форсажа», стипендиатов Благотворительного фонда В.Потанина и профессоров СПбГУ, дилеров крупнейшего производителя тонометров AND, маркетологов МТС, членов Латвийской торгово-промышленной палаты, владельцев малых предприятий – клиентов Сбербанка, сотрудников Корпорации развития Калужской области и даже для руководителей ЗАГСов Московской области. Тренды нужны всем!

Тренерский стаж – 20 лет. До «ЕВМ» занимался PR и маркетингом в разных сферах (страхование, ритейл, внешнеэкономические отношения, НКО), работал журналистом со специализацией на теме медицины. Много вижу, потому что много езжу. Осталось всего 10 регионов России, в которых мне не доводилось бывать с тренингами. Провожу тренинги и за рубежом. Пока – только на английском, но учу ещё один язык (потому что знаю тренд!).

ПРОЕКТНОЕ МАСТЕРСТВО

Создание и продвижение проектов



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

С одной стороны, в рамках тренинга участники изучат и опробуют механизм создания проектов с нуля (от поиска идеи до написания готового устава проекта), а также научатся готовить качественную презентацию и отработают сценарии защиты проекта. База тренинга может быть использована для подготовки как бизнес-проектов, так и проектов технического или социального характера.

С другой стороны, тренинг призван изменить способ мышления участников, отказаться от рабочей рутины и перегруженного планирования и перейти на уровень реализации очереди успешных проектов.

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- Продемонстрировать участникам возможности поиска идей для создания проектов;
- Научить участников создавать и оформлять проекты;
- Подготовить участников к защите своих проектов.

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

НАУЧАТСЯ

презентовать проекты, выделяя самые сильные стороны и нивелируя узкие места

СМОГУТ

самостоятельно создавать и реализовывать проекты, связанные с их профессиональной деятельностью

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Для небольших и крупных компаний, планирующих или применяющих проектный подход в своей деятельности. Тренинг способствует как обучению и развитию сотрудников, так и поиску нестандартных решений в операционной и производственной деятельности.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

2 дня, 16 часов
(возможно проведение экспресс-версии – 1 день, 8 часов).

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Лекции, практические кейсы, симуляция, работа в мини-группах.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

1

PROJECTUS — БРОШЕННЫЙ ВПЕРЁД

- Типы и виды проектов
- Проект как средство управления деятельностью
- Жизненный цикл проекта
- Логическая структура проекта

2

ИЩЕМ ВЫХОД

- Алгоритмы поиска идей
- Чем проект может помочь именно нашей компании?

3 ОТ ПРОБЛЕМЫ К РЕЗУЛЬТАТУ

- Этапы проектирования
- Анализ проблемного поля / ситуации
- Постановка целей и задач проекта
- Механизм реализации проекта
- Необходимые ресурсы, экономическое обоснование проекта
- Оценка результатов и критерии эффективности проекта

4

МЫ НАВЕРНЯКА О ЧЁМ-ТО ЗАБЫЛИ...

- Типы возможных рисков
- Оценка рисков проекта
- Мероприятия по минимизации рисков

5

«ОБЁРТКА» ДЛЯ ПРОЕКТА, ИЛИ КАК ЕГО ПРОДАТЬ

- Оформление устава проекта
- Подготовка презентации и наглядных материалов
- Как усилить возможности проекта и нивелировать сложности?



Ведущий

**Андрей
Сергеев**

Ведущий тренинга разрабатывает и реализует проекты как в социальной, так и в бизнес-среде более 10 лет, успешно применяя на практике описанную выше теоретическую базу как на локальном, российском, так и на международном уровне.

Автор тренинга – кандидат наук, возглавляет общероссийскую общественную организацию, а также бизнес-структуру; отвечает за оценку проектов, реализуемых на территории Восточной Европы в рамках программ Европейской Комиссии.

Общий стаж тренерской работы ведущего тренинга насчитывает 15 лет, включая тренинги по проектному мастерству для подразделений ОАО «РЖД», ПАО «Газпром нефть», Благотворительного фонда В. Потанина, «Группы ГАЗ» и других компаний.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

С проектами в моей жизни связано всё. Я использую подход «жизнь как проект» – личная жизнь, учёба, профессиональная карьера состоит из череды успешно реализованных проектов.

Вспоминается случай из студенческой молодости, когда мы решили отпраздновать день рождения моего приятеля на берегу реки с палатками и костром, ничего заранее не продумав и не подготовив. Никто не разжёл костер, а внезапно пошёл дождь; мест в палатках на всех не хватило; жарить купленное мясо никто не хотел; штопор забыли дома, и открыть вино было нечем; всё, что мы смогли сделать в тот вечер – открыть сок в пакетах и достать немытые овощи. В результате утром мы проснулись мокрые, голодные, замёрзшие и злые... Следующий выезд на природу был представлен в виде проекта: мы определили желаемый результат, расписали задачи, назначили ответственных за подготовку и реализацию, продумали запасные варианты на случай непогоды, и успех нам был гарантирован!

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Как жить и работать эффективно в эпоху перемен?



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

В состав тренинга входит множество коучинговых инструментов, которые помогают сделать процесс изменений не только эффективным, но и приятным.

В нём минимум «воды» и максимум практической пользы – в ходе тренинга участникам становится понятно, что именно происходит и как этим управлять.

Побочный эффект – у участников растёт ответственность за свои действия и результат работы своей команды.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА:

Повысить эффективность работы руководителей в условиях перемен

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- Сформировать позитивное отношение к процессу перемен со стороны самих руководителей
- Обеспечить руководителей знаниями и инструментами, необходимыми для успешного внедрения изменений в организации

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

УЗНАЮТ,

какие стадии проходят изменения и как стоит вести себя на каждой из них

НАУЧАТСЯ

находить разнообразные ресурсы для воплощения перемен

ОПРЕДЕЛЯТ

свои управленческие ошибки при реализации изменений и научатся их не допускать

УЗНАЮТ,

как вдохновлять на изменения людей, у которых уже опустились руки

УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Руководители любого уровня.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

2-3 дня,
16-24 часов

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Мини-лекции, метафорические деловые игры, групповые дискуссии, индивидуальные практики, анализ видеороликов.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

ЧТО ТАКОЕ ИЗМЕНЕНИЯ?

1 Что нужно о них знать, чтобы ими управлять?

- Формула изменений: из чего состоят переменны
- Возможные исходы изменений. «Растяжка» целей «Сценарий смерти» компании.
- Оценка готовности к изменениям. Инвентаризация имеющихся ресурсов. Анализ силового поля

2

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ЛИКБЕЗ РУКОВОДИТЕЛЯ

- Три стратегии реализации изменений в организации и управленческой практике

- Модель изменений Курта Левина
- Восемь этапов управления изменениями. Роль и действия руководителя на каждом этапе
- Типичные барьеры при внедрении изменений
- Управленческие навыки, необходимые для управления изменениями
- Стратегии коммуникации в компании при воплощении перемен

3

ЭКСТРЕННЫЕ МЕРЫ. Что делать, если сотрудники давно привыкли к бездействию?

- Феномен выученной беспомощности у сотрудников: как возникает, какие факторы его усугубляют
- Инструменты нейтрализации выученной беспомощности. Восстановление баланса ответственности в организации
- Смена фокуса внимания сотрудников с Проблемы на Решение
- Ценности как ресурс руководителя при реализации изменений
- Работа с ограничивающими убеждениями, блокирующими процесс перемен



Ведущая

**Мирослава
Левицкая**

Тренер имеет практический опыт внедрения изменений на нескольких уровнях:

- личный (в индивидуальном коучинге);
- организационный (запуск процессов реорганизации и оптимизации бизнеса);

- общественный, на городском и федеральном уровне (проекты социальных изменений, экологические и в сфере молодёжной политики).

Сертифицировалась в коучинге в программе ICF «Лидер как коуч» Европейского центра бизнес-коучинга, созданной для воплощения изменений собственниками и руководителями бизнеса.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Третий день тренинга «Управление изменениями».

Один из участников делится впечатлениями: «Я теперь чётко вижу все моменты, когда я себя обманываю, чтобы ничего не менять. Когда сбрасываю ответственность. Когда соглашаюсь на меньшее, чем я могу. В работе, в общении с друзьями, в семье...»

Тренер: «Да, это побочный эффект тренинга. Какое-то время вы будете очень честны с собой».

Тот же участник (с надеждой): «Но потом-то меня отпустит?»

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ОТ А ДО Я



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

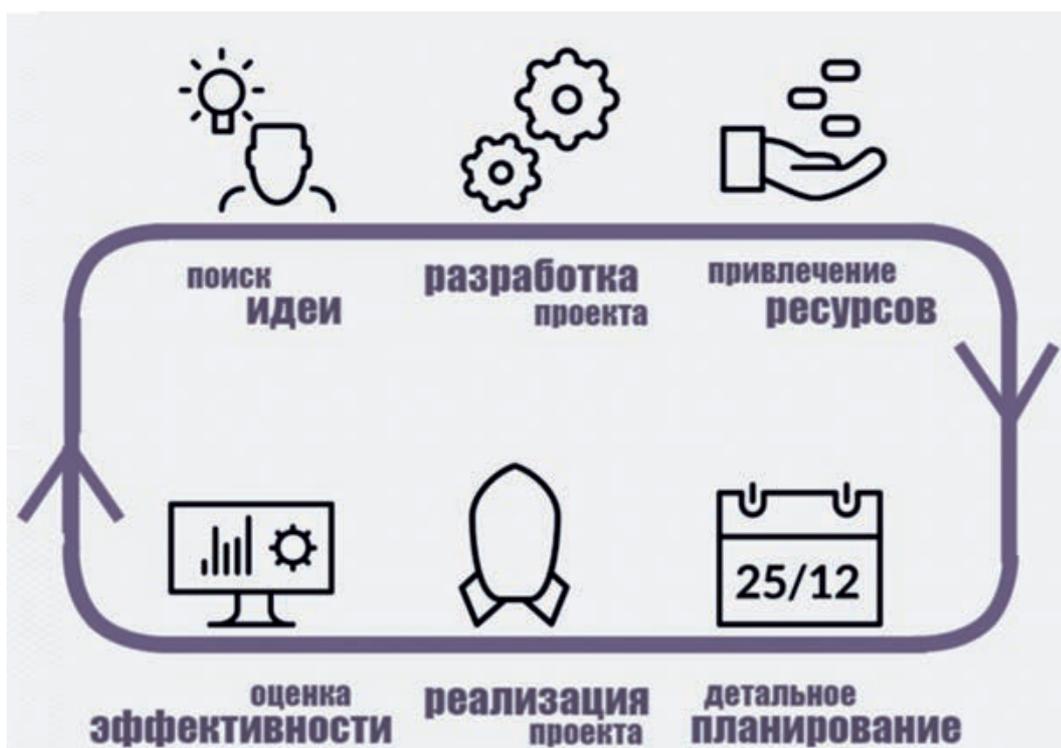
1 ПОЛНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ

У начинающего проектанта мало (или вовсе нет) опыта. Поэтому он не знает точно, какая информация ему нужна. И если начинать тренинг с теории – эффективность его будет низкой.

Именно поэтому тренинг «Социальный проект от А до Я» начинается с учебного проекта. За один день участники разрабатывают и проводят простой, но настоящий социальный проект. Это может быть что угодно: от социальной рекламы до уборки территории учебного центра, где проходит тренинг.

Главное, что участники в течение одного дня переживают на личном опыте весь цикл социального проекта – создают идею, находят ресурсы, привлекают аудиторию, проводят мероприятия, отчитываются и делают оценку эффективности.

Это не оставляет им шансов понаблюдать со стороны и просто по-discутировать на тему «как изменить мир к лучшему».



БЛАГОДАРЯ УЧЕБНОМУ ПРОЕКТУ УЧАСТНИКИ:

- погружаются в реальную практику,
- узнают свои сильные и слабые стороны, пробелы в знаниях,
- начинают говорить на одном языке,
- знакомятся с инструментами проектирования, управления и оценки проекта.

2 РАЗРАБОТКА СОБСТВЕННОГО ПРОЕКТА

Второй важный результат тренинга – создание собственного, «настоящего» проекта. Все блоки тренинга участники переносят на свои проекты. Говорим о миссии – участники формулируют миссию. Говорим о потенциальных партнерах – участники анализируют реальное поле и т.д.

С тренинга участники выходят, снаряжённые разработанным проектом, инструментами его реализации, схемой стимулирования команды, планом фандрайзинга и другими важными «орудиями производства».

3 ВНИМАНИЕ КО ВСЕМ КЛЮЧЕВЫМ ЗОНАМ ПРОЕКТА

Как правило, тренинги по проектированию фокусируются на разработке проекта. За бортом остаются важные вещи: работа с ресурсами, командой, коммуникации с внешней средой. Да и механика (система) проекта часто ограничивается тем, «что» и «когда» мы будем делать, не доходя до уровня «как» и «кто» будет это делать и контролировать.

В результате – либо «смерть проекта во младенчестве», либо слабая реализация вполне хороших идей.

Тренинг «Социальный проект от А до Я», учитывая эти риски, знакомит участников с авторской схемой социального проекта – «Идеей ФИКС».

ФИКС – это:

- Финансы и ресурсы:** что нужно, где взять, как отчитаться
- Имя (или Имидж):** образ проекта, коммуникации с внешней средой, вовлечение целевой аудитории
- Команда:** роли, функции, мотивация и работа с волонтерами
- Система:** действия, мероприятия, сроки, а также инструменты контроля и оценки

Участники прорабатывают свои проекты с этих четырёх позиций (последовательность проработки ФИКС может меняться).

4 НАСТРАИВАЕМОСТЬ

Тренинг можно сфокусировать на любом из этапов проектирования. Это может быть очень ценно, если участники тренинга уже прошли первые шаги и создали идеи, или же перед ними стоит конкретная задача, или же вопрос с каким-либо блоком решён (например, уже есть ресурсы).

5 ВОСПРОИЗВОДИМОСТЬ

Методики, применяемые на тренинге, легко воспроизвести. Это означает, что участники тренинга смогут в дальнейшем обучить

свою команду или волонтеров, используя ключевые форматы и методики тренинга.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Освоить методики проектирования каждого этапа жизненного цикла проекта
- Разработать эффективный социальный проект

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

ПОЙМУТ,

как смотреть на картинку в целом – от создания идеи до оценки эффективности

НАУЧАТСЯ

позиционировать свой проект

СМОГУТ

рассчитывать ресурсы, необходимые для реализации проекта, а также формировать стратегии по их привлечению

УЗНАЮТ,

как эффективно распределять роли в команде, как привлекать и стимулировать волонтеров

ПОЛУЧАТ

опыт проектирования, реализации и оценки учебного социального проекта

ПОКАЗАНИЯ

К ПРИМЕНЕНИЮ:

Тренинг идеально подойдет для малоопытных команд и индивидуальных проектантов.

Тренинг будет полезен и более искушенной аудитории, тем, кто хочет проанализировать свои зоны роста, познакомиться с новыми инструментами или в дальнейшем обучать свои проектные команды.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

3 дня (24 часа с перерывами)

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Учебный проект, деловые игры, упражнения, работа в проектных командах.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

**1 ПОЛНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ:
УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ ЗА 1 ДЕНЬ**

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Поиск идеи • Разработка проекта • Привлечение ресурсов | <ul style="list-style-type: none"> • Реализация • Оценка
(подробнее выше, в разделе «Преимущества тренинга») |
|--|--|

**2 КРУТАЯ ИДЕЯ:
КАК НАЙТИ, ОЦЕНИТЬ, ИЗМЕРИТЬ**

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Поиск идеи проекта: креативные методики в социальном проектировании • Создание идей собственных социальных проектов | <ul style="list-style-type: none"> • Оценка социальной ценности и воздействия: как понять, что проект будет эффективным? • Практикум оценки эффективности проекта |
|--|---|

3 СИСТЕМА: ПРОЕКТИРУЕМ ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Жизненный цикл проекта • Разработка методов проекта • Инструменты визуализации проекта | <ul style="list-style-type: none"> • Инструменты управления проектом • Риски проекта |
|--|--|

**4 ФИНАНСЫ И ФАНДРАЙЗИНГ:
ПОМОГИТЕ, Я УЖАСНО БОГАТ!**

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Финансово устойчивый проект – это как? • Анализ стейкхолдеров (заинтересованных сторон) | <ul style="list-style-type: none"> • Типы доноров и их мотивации • Как обратиться за ресурсами: конкурсные процедуры, корпоративные доноры, краудфандинг |
|--|--|

5

ИМЯ: КАК КОРАБЛЬ НАЗОВЁТЕ...

- Формирование идентичности проекта
- Коммуникации с внешней средой
- Вовлечение целевой аудитории

6

ТИМУР И ЕГО КОМАНДА

- Команда проекта: функции и роли
- Управление командными процессами
- Как заставить людей работать: мотивация и обязательства
- Инструменты работы с задачей
- Привлечение и работа с волонтерами

7

ВСЁ ГОТОВО! (ВЫ УВЕРЕНЫ?)

- Краш-тест проекта
- Доработка и «доводка» реальных проектов



Ведущий

**Егор
Кудаков**

Ведущий тренер-консультант, руководитель проектов ООО «ЕВМ».

Профессионально занимается разработкой и реализацией социальных проектов с 2001 года.

Профессиональный фандрайзер, разработчик и руководитель социальных проектов и акций.

ОПЫТ РАБОТЫ И НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ:

- **АНО САП «Серебряный возраст»** (ресурсный центр и российская сеть организаций социальной адаптации пожилых), директор по развитию с 2015 года по настоящее время.
- **ООО «Центр РНО»** (ресурсный центр для НКО), генеральный директор в 2014-15 годах, руководитель проектов в 2010 по 2014 год. Проведены две международные конференции по фандрайзингу, более 100 программ обучения для НКО.
- **СПб РБОО «Волонтёрская служба»** (общественная организация, обучающая социальному проектированию). С 2007 по 2011 годы руководил организацией, за это время силами волонтёров было реализовано более 200 социально-значимых проектов и акций.
- **Молодёжный Волонтёрский Клуб «СОК»** (клуб волонтёров, работающий в сфере профилактики ВИЧ/СПИДа), координатор волонтёров с 2008 по 2010 годы. Подготовлено более 50 волонтёров, которые провели более 400 тренингов и 20 информационных акций.
- **«Академия Добрых Дел»** (проект, направленный на вовлечение молодёжи Санкт-Петербурга в социально-значимую деятельность через обучающие курсы по социальному проектированию, экспертную и техническую поддержку их идей), автор проекта, ведущий, разработчик обучающих курсов с 2007 по 2010 годы.

Профессионально ведёт тренинги и консультации с 2004 года.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Мой первый социальный проект – это спортзал-качалка. Наверное, с него и началась моя карьера социального предпринимателя.

Мы сделали этот спортзал с тремя друзьями в 9-м классе, нам было 13-14 лет. Нашли заброшенный подвал, оборудовали его и три года занимались там спортом.

Это было в небольшой деревне Брянской области, в 90-е годы, где на 40 км в округе не было ни одной «качалки». Мы специально ездили в город, смотрели как устроены тренажёры, запоминали или срисовывали.

вывалили схемы. Денег мы зарабатывать ещё не умели, поэтому привлекали ресурсы в натуральном виде. На колхозных свалках находили трубы, колёса от гусеничных тракторов и делали штанги. Находили длинные уголки и просили мужиков «сварить» стойки. Выпрашивали у местных гантели и стаскивали в подвал. Набили мешок песком и сделали ринг.

В итоге мы сделали такой спортзал, что местные пацаны стали к нам проситься. Буквально за полгода мы превратились из простых девятиклассников во владельцев качалки. Мы фанатели по Шварценеггеру и Ван Дамму, разработали кодекс чести: пиво в подвале не пить, девочек не водить, мусор за собой убирать. Спортзал – для спорта.

Так мы и проводили свободное время в старших классах.

Ну, а после 11-го все разъехались. И знаете, что? На фоне наших одноклассников и других деревенских жителей мы четверо довольно неплохо смотримся – во всех отношениях. Один из нас, кстати, стал мастером спорта по бодибилдингу. У всех семьи, работа – уважаемые люди!

А я понял одну важную вещь (и обучаю этому на тренингах по социальному проектированию) – что бы ни происходило вокруг, человек в силах на это повлиять, изменить, улучшить. Особенно, если он не один.

Это и есть социальное проектирование.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Как управлять эмоциями для достижения цели?



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Тренинг ориентирован на получение максимально полезных навыков. Большую часть из них вы сможете применять сразу после тренинга, часть – после определённого числа повторений и практики.

Формат тренинга – тренинг. Не лекция, не психотерапия. Тренер не лезет в душу, участники не обнимаются (если только сами не хотят). Всё лаконично, практично, продумано.

Тренинг рассчитан, прежде всего, на бизнес-цели, но, как показывает опыт, участники очень много уносят и «для себя лично».

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Увеличить эффективность достижения личных и рабочих целей
- Развить коммуникативную компетентность, навыки работы с людьми, командами
- Повысить эмоциональную удовлетворённость от текущей работы

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

ОВЛАДЕЮТ

инструментами управления своими эмоциями и эмоциями окружающих

СМОГУТ

использовать эмоции как важную информацию о себе и собеседнике

УЗНАЮТ И ИЗБАВЯТСЯ

от части стереотипов, мешающих продуктивной работе в команде и достижению личных и рабочих целей

ОСВОЯТ

инструменты стрессоустойчивости и профилактики эмоционального выгорания

НАУЧАТСЯ

техникам конструктивного решения конфликтов

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Тренинг рекомендуется для менеджеров и руководителей любого уровня, чья работа связана со сложными задачами, стрессовыми ситуациями и / или сферой человек-человек

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

2 дня (16 часов с перерывами)

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Упражнения, мини-лекции, демонстрации, ролевые игры

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Часть 1: Мои эмоции – что с ними делать?

Тема тренинга

1 МОЖЕТ ЛИ ИНТЕЛЛЕКТ БЫТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ, ОН ЖЕ – ИНТЕЛЛЕКТ?

Содержание

- Пополняем эмоциональный словарь
- Как работает наш мозг
- Кто сильнее – "Homo" или "Sapiens"?
- Техники осознания собственных эмоций – от «кошки скребут» до ярости

2 НЕТ СЛОВ – ОДНИ ЭМОЦИИ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ В СТРЕССЕ

- «Подавлять нельзя управлять»: как эффективнее?
- Техники управления своими эмоциями
- «Как вы расслабляетесь? А я и не напрягаюсь!» Профилактика эмоционального выгорания

3

**ПРИВЫЧКА – ВТОРАЯ НАТУРА:
МЕНЯЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИВЫЧКИ**

- Эмоциональные автоматизмы – вскрываем, чтобы повысить эффективность
- Иррациональные установки
- Тренировка эмоциональных мышц: как поймать музу и начать хотеть?
- Ни стыда, ни совести: как разрешить себе то, чего хочется?

Часть 2: Эмоции окружающих

4

**«НИЧЕГО НЕ ГОВОРИ» (ВСЁ И ТАК ПОНЯТНО):
КАК ЧИТАТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ**

- Невербальная коммуникация и эмоции
- Распознавание скрываемой эмоциональной информации
- Интуиция и принятие решений

5

**ЧУВСТВА В СТОРОНУ,
ТОЛЬКО ЛОГИКА! (КАК БЫ НЕ ТАК)**

- Коммуникация без эмоций – опасный миф
- Эмоциональные барьеры в коммуникации
- Инструменты эффективной коммуникации

6

**МАНИПУЛЯЦИИ И ЛОЖЬ:
ПОЙМАЙ МЕНЯ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ**

- Как отличить манипулятора от искреннего сотрудника / клиента / партнера?
- Выход из манипуляций

7

КОНФЛИКТЫ – ЭТО ЖЕ ХОРОШО, ПРАВДА?

- Конструктивное разрешение конфликтов
- Техники управления эмоциональным напряжением собеседника



Ведущий

**Егор
Кудаков**

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ

Ведущий тренер-консультант, руководитель проектов ООО «ЕВМ»
Концепцию эмоционального интеллекта (EQ) изучает и внедряет в практику управления с 2008 года. Разработал систему работы и мотивации волонтеров, благодаря которой создал крупнейшую в Санкт-Петербурге общественную волонтерскую организацию. Профессиональный фандрайзер (специалист по привлечению ресурсов, работе с партнерами и спонсорами). Обладает большим опытом набора, мотивации и управления командами в ивент-сфере.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Для меня лучший плацдарм для практики и применения EQ – это семья. Хотя бы только ради отношений с близкими стоит изучать эмоциональный интеллект.

Я часто спрашиваю дочь (ей 4 года): «Что чувствуешь?», «Ты расстроилась?» и т.д.

И вот, однажды мы едем на машине, и я слегка заезжаю на «зебру». Гневный прохожий (мужчина) ударяет по капоту и начинает кричать неприличные слова. Я взрываюсь, начинаю кричать в ответ, уже порываюсь выйти из машины... И в этот момент дочь с заднего сиденья спокойно так меня спрашивает:

- Папа, ты что, злишься?

И тут происходят две вещи. Первая – я совершенно успокаиваюсь. Вторая – я осознаю, что моя дочь уже владеет техникой вербализации эмоционального состояния партнера. И что она только что спасла незнакомого мужчину.

ДРАЙВ-МЕНЕДЖМЕНТ, ИЛИ ПРОДУКТИВНАЯ БОДРОСТЬ



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

На рынке много психологических тренингов личной эффективности и бизнес-тренингов, направленных на освоение технологий или формирование нужных компании установок. А в этом тренинге вся работа выстраивается на стыке глубокой личной работы и интересов бизнеса, на осознании значения бодрости и энтузиазма сотрудников для достижения целей компании. А также на практике демонстрируются прикладные возможности использования концепции интегрального (целостного) интеллекта.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА:

Повысить производительность управленцев (сотрудников) за счёт осознания возможностей по регуляции уровня собственной энергии

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- Сформировать у участников понимание, что уровнем драйва можно и нужно управлять в зависимости от стоящих задач
- Дать инструментарий по управлению уровнем личной энергии, который можно использовать и в работе, и в нерабочих процессах

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

УЗНАЮТ,

что такое драйв и как его уровень влияет на уровень личной эффективности и достижение целей компании

ПОЙМУТ,

как и зачем руководителю управлять уровнем личной энергии

ПОЛУЧАТ

инструменты поддержания оптимального уровня драйва у себя и своих сотрудников

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Этот мастер-класс для тех, кто хочет жить и работать результативно, радостно и долго, и того же желает своим подчиненным. Рекомендуется проводить перед прорывом (внедрением изменений), во время прорыва и после.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

2-3 дня*

* на длительность сильнее всего влияет количество и разнообразие практик

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Мини-лекции, групповые дискуссии, игры, видеосъемка. Возможные практики: творческие, дыхательные и физические упражнения, медитации.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

ВРЕМЯ УЙТИ В ОТРЫВ

1

- Мировые тренды: интегральный (целостный) интеллект
- Фокус на освоении возможностей, а не на решении проблем
- Драйв как необходимое условие использования возможностей

2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ БОДРОСТИ ИЛИ ДРАЙВ: формула, области применения, инструменты управления

- формула драйва
- бизнес-задачи, особенно чувствительные к уровню драйва сотрудников
- командный драйв
- обзор инструментов управления уровнем драйва

3 МОЩНОСТЬ ЖИЗНИ: ИСТОЧНИКИ ЖИЗНЕННЫХ СИЛ

- формула энергетического баланса: $3=1$
- физическая энергия
- эмоциональная энергия
- интеллектуальная энергия
- духовная энергия

4 ДРАЙВ ПОД ДАВЛЕНИЕМ

- Стресс: основные феномены, возможности и риски, кривая продуктивности в стрессе
- Уровни управления стрессом
- Методы профилактики стресса
- Экстренная самопомощь

5 ДРАЙВ И ИННОВАЦИОННОСТЬ

- Инновационность в бизнесе: области применения, технологии развития, условия продуктивности
- Влияние уровня драйва на инновационный потенциал и внедрение изменений, и наоборот



Ведущая

**Мария
Землянухина**

Быть убедительной в этом тренинге мне помогают два обстоятельства: во-первых, я получаю огромное удовольствие от работы, и это неотвратимо заразительно, во-вторых, я очень переживаю за недооценённость радости как ресурса повышения производительности труда в нашей культуре менеджмента. Моя боль передается группе, и через два дня в мире бизнеса появляется ещё 15-20 человек, которые понимают, как сделать так, чтобы люди работали эффективно и с энтузиазмом, а жили долго и счастливо!

Здесь выделю три факта, которыми горжусь:

- До того, как уйти в «чистое» тренерство, более 10 лет проработала внутри различных компаний, поэтому не понаслышке знаю, как изнутри устроены и работают такие бизнесы, как ритейл, NORECA, B2B-продажи, производство, строительство.
- Максимальный срок сотрудничества с одним клиентом на сегодняшний момент – 8 лет, и это проект с открытой датой.
- География проектов от города Томар (Португалия) на самом западе Евразии до Хабаровска – на востоке. А это ведь не столько географическое, сколько культурное разнообразие!

А теперь формальности: опыт тренерской деятельности – 13 лет, концептуально опирается на два высших образования (биологическое и психологическое) и одно средне-срочное (бизнес-консультант). Провожу тренинги для повышения эффективности коммерческого блока, управленцев, специалистов. Компании-клиенты численностью от 25 человек до 1,1 млн (РЖД) из практически всех отраслей рынка.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

...**История 1:** всё началось четыре года назад, когда в режиме бешеной нагрузки я обратила внимание на два феномена: во-первых, что чем больше я работаю, тем больше у меня сил; во-вторых, по окончании тренинга на энергетическом подъеме оказываюсь и я, и участники. При дальнейшем наблюдении за собой выяснилось, что эта закономерность проявляется не автоматически, а при определённых условиях. Вот тут уже от самонаблюдения пришлось перейти к активному изучению продуктивных людей с высоким уровнем личной энергетики, а затем и теоретические основы из литературы подтянуть. Промежуточным итогом этой работы стал данный тренинг, а накопительным будет тиражируемое умение жить долго и счастливо!

История 2: в 2012 году я впервые попала на конференцию европейских бизнес-консультантов. Такого количества невероятно энергичных людей 60+ в прекрасной физической и интеллектуальной форме я до тех пор не встречала. Личная планочка уровня и долголетия продуктивности взлетела сразу. И это было так воодушевляюще, что тут же и запрос от бизнеса подоспел, и тренинг про бодрость появился буквально спустя месяцы после моей встречи с людьми, которые своим примером разрывают шаблоны о возможной плотности событий в единицу времени, да еще и в возрасте, когда большинство людей начинает «доживать».

ИГРА ПО МОИМ ПРАВИЛАМ

Техники манипуляций и противостояние им



*«Если человек не умеет управлять собой,
им начинают управлять другие...»*

Хасай Алиев

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

70% времени тренинга отводится на освоение навыков, которые отработываются на кейсах из реальной практики участников, провокациях, испытаниях, дискуссиях.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Повышение личной эффективности участников тренинга в сфере деловой и социальной коммуникации
- Выработка навыков распознавания манипуляций и противостояния манипулятивному воздействию
- Развитие личностной силы для ситуаций делового и социального взаимодействия

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

ПОЙМУТ

отличие манипулятивного и цивилизованного взаимодействия

ВЫЯВЯТ

собственные «слабые струны», обуславливающие подверженность чужой манипуляции

ИССЛЕДУЮТ

манипуляцию как способ скрытого влияния, в результате которого партнера по взаимодействию незаметно подводят к намерениям, решениям и действиям, отвечающим целям манипулятора

ОТРАБОТАЮТ

алгоритм противостояния манипуляции с помощью различных психотехник

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Тренинг будет полезен тем, кому постоянно приходится взаимодействовать – влиять, менять, управлять.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

1 день, 8 часов

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

1

МАНИПУЛЯЦИЯ. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ. КАК И ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?

В этом блоке будем разбираться в том, что такое манипуляция, и учиться обнаруживать её во время коммуникации с людьми.

- Манипулятивные модели поведения: цели, задачи, виды (щипки «сверху» и «снизу», манипуляции давления, дипломатические и логические манипуляции)
- Этический вопрос манипуляции – понятие допустимой манипуляции и определение ее границ
- Эмоциональные сигналы, свидетельствующие о начале манипуляции

2

**МАНИПУЛЯЦИЯ В ПЕРЕГОВОРАХ
И ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ**

В этом блоке будем разбираться, каким образом влияет манипуляция на нас и каково место манипулятивного поведения в нашей собственной деятельности.

- Введение алгоритмов манипуляции и алгоритмов противостояния манипуляциям
- Выявление собственных эмоциональных факторов, обуславливающих подверженность скрытому влиянию
- «Маятник эмоций»: естественные реакции на манипуляцию; регулирование собственного эмоционального состояния в контакте с манипулятором
- Постановка цели при столкновении с манипуляцией в зависимости от особенностей ситуации и ваших личных приоритетов

3

ТЕХНИКИ ПРОТИВОСТОЯНИЯ МАНИПУЛЯЦИИ

Самый длительный по времени блок, в котором каждый участник сможет отработать наиболее эффективные для себя техники противостояния манипуляциям, техники, применимые в собственных реальных кейсах.

- Тренировка техник перевода манипуляции в аргументированное обсуждение
- Отработка навыка эффективной аргументации: средства и методы аргументации
- Приёмы психологической самообороны для уклонения от «эмоциональной власти»
- Тренировка техник противодействия манипуляциям давления – «ажиотаж», «затягивание времени», «пыль в глаза», «прессинг»
- Тренировка техник противодействия дипломатической манипуляции – «тщеславие», «по инерции», «сердце не камень»
- Тренировка техник противодействия логической манипуляции – «информационные фокусы», «перемещение акцента», «привлечение третьей стороны»



Ведущая

Елена
Розит

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ

Тренинг **«Чужая Игра»** создавался на собственном успешном практическом опыте:

- более, чем 8-летний опыт работы в крупных корпорациях между «двух огней» – отделом персонала и департаментом продаж – позволил отобрать наиболее рабочие манипулятивные техники и приёмы противостояния им;
- более 1000 проведенных тренингов, в каждом из которых встречались лучшие для меня участники, которые пытались манипулировать, создавали мне трудности, бросали вызов, обескураживали меня и заставляли искать выход! И весь полученный опыт, а также свои «находки» я включила в этот тренинг.

Области профессиональной компетенции тренера:

- Технологии продаж и эффективных коммуникаций
- Управление персоналом: подбор персонала, мотивация, постановка задач и система контроля
- Обучение и развитие персонала: внедрение линейной системы обучения на предприятии, аудиторное обучение, обучение на рабочем месте, организация дистанционной системы обучения
- Разработка и организация центров оценки (ассесмент-центров): сертифицированный ассессор CEB's SHL Talent Measurement Solutions
Стаж тренерской работы – с 2000 года.
Стаж работы ассессором – с 2008 года.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Грамотное противостояние манипуляции помогает не только отстоять свои границы, но и сохранить близкие отношения с теми, кто пользуется приёмами манипуляции бессознательно, не умея общаться иначе. Поверьте: эти умения позволяют сохранить гармоничные отношения и самим с собой!

SPA-тренинг

Управление работоспособностью и раскрытие дополнительных резервов



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

В отличие от многих тренингов, которые учат эффективно работать, SPA-тренинг направлен на развитие умения правильно не работать – на формирование культуры отдыха в процессе рабочего дня, развитие гигиены труда. Конечно, в результате, человек, умеющий грамотно отдыхать и рационально распределять свои силы, повышает производительность труда и работоспособность, а кроме того, SPA-тренинг развивает такую необходимую составляющую, как любовь к своей работе и получение удовольствия от неё.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Развить умение грамотно распределять свои силы в процессе работы
- Познакомиться с техниками снятия напряжения и стресса
- Понять принцип повышения удовлетворения от собственной работы

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

ПОЙМУТ

принцип распределения рабочей нагрузки в зависимости от индивидуального ритма и особенностей профессии

ОСВОЯТ

техники кратковременного отдыха и экспресс-восстановления в ситуации стресса

СОСТАВЯТ личную схему повышения работоспособности и повышения индекса удовлетворённости работой

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Для тех, кто чувствует хроническую усталость на работе, не справляется с поставленными задачами, «приносит» работу домой и ложится с ней спать, недоволен собой и всем миром, а также использует выражение «не люблю», «терплю» и т.п. относительно своей работы. Должность и стаж значения не имеют.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

1 день, 8 часов.
«Продвинутый» уровень –
2 дня, 16 часов.

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Интерактивные презентации, погружение в условия уникальной игровой ситуации, техники отдыха и релаксации, проективное планирование будущего, индивидуальная и групповая рефлексия.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

«ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЁЗДАМ» –

Содержание

путешествие за пределы усталости и бессилия

- 1
 - Перенос участников в новую реальность, отделение от повседневных сложностей и проблем
 - Изучение своего рабочего потенциала и определение «болевых точек»
 - Экспериментальное исследование рабочих помех и других причин усталости и стресса

Методы работы

В этой части участники погружаются в уникальный мир претекстовой драмы, где каждый оставляет свои усталости и проблемы в специальных «ящиках Пандоры» и переключается на созидательную деятельность в отношении себя.

Далее методами творческого эксперимента и ментальных карт раскрываются причины усталости и стресса каждого участника.

2

«ЛАБОРАТОРИЯ ПРЕОБРАЖЕНИЯ» – освоение техник снятия усталости, профилактики переутомления, рационального распределения сил

- Тренинг применения техник снятия усталости в процессе работы
- Практическое знакомство с методами профилактики переутомления
- Экспериментальное занятие по рациональному распределению сил
- Симуляционная борьба со стрессами

На этом этапе участники знакомятся с техниками дыхательных и физических гимнастик, самомассажа и аутотренинга, а также рабочих ритуалов, которые помогают снять усталость в течение трех минут. Методы профилактики переутомления изучаются в процессе посещения «Парилки» – специальной лаборатории по избавлению от переутомления. «Качели» распределения сил – инструмент, позволяющий создать сбалансированную карту труда и отдыха, исходя из особенностей профессии и индивидуального ритма каждого участника. Активное завершение этой фазы – посещение «Мировой арены» – места встречи стрессов и настоящей (но позитивной!) битвы с ними.

3

«ЗЕМЛЯ СБЫВАЮЩИХСЯ МЕЧТ» – повышение индекса удовлетворения собственной работой

- Определение индивидуальных Факторов Успеха в работе
- Составление карты развития удовлетворённости собственной работой с использованием материала тренинга

В заключительном блоке тренинга используются ментальные карты – образы, помогающие сформулировать желаемые изменения. На их основе каждый участник определяет наиболее значимые факторы удовлетворённости работой и при помощи группы, опыта СПА-тренинга и тренера, разрабатывает план работы с этими факторами.



Ведущая

**Наталья
Никитина**

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ

Ведение тренинга предполагает наличие психологических знаний и владение методиками психологической работы с группой и драмы – такими, которые знает и предлагает автор. Каждый тренинг уникален, как и каждая группа участников, я практикую индивидуальный подход к каждому человеку и каждому мгновению, поэтому в конце тренинга получается уникальный результат. СПА-тренинг – моя авторская разработка, получившая прекрасные отзывы от более 500 участников и, кроме того, собравшая рекомендации по дальнейшему совершенствованию, которые нашли отражение в предлагаемой версии.

Я особенно горжусь своей способностью «почувствовать» каждого участника, создать атмосферу доверия, полного расслабления и комфорта, которые являются необходимым условием для проведения любого тренинга, и, в первую очередь, СПА-тренинга.

Пятнадцать лет тренерской работы подарили мне возможность проведения обучающих мероприятий для детей, молодёжи, взрослых, для сотрудников крупных и не очень крупных коммерческих компаний, частных предпринимателей, международных институтов, студентов, преподавателей, учеников школ, сотрудников органов власти... Весь этот опыт позволяет пригласить на СПА-тренинг любого участника, вне зависимости от его должности, возраста, стажа, национальности и пола.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

СПА – действительно моя личная история. Спустя несколько лет интенсивной тренерской работы я почувствовала откровенные намёки на депрессию и начало профессионального выгорания. Намерение «работать каждую возможную секунду», такой образ разогнавшейся лошади принесли свои плоды... Очень хотелось остановиться, и всем не было сил это сделать. Тогда я стала изучать возможности восстановления, причём такого, которое не требует больших усилий и «отрыва от производства», с помощью эксперимента выбрала наиболее важные, интересные и «работающие на работе» вещи. Так получился СПА-тренинг. Приглашаю попробовать!

PR - от А до Я, или Как сделать так, чтобы вас узнали и полюбили?



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Это авторский семинар-тренинг, и его основное преимущество в том, что всю информацию (схемы – решения – инструменты – подходы – механизмы), представленную на тренинге, вы не сможете прочитать ни в какой умной зарубежной книге и вообще не найдете больше нигде. При этом семинар-тренинг придуман и разработан специалистом, который, с одной стороны, 17 лет работает в «поле», то есть имеет богатый и разнообразный опыт практического PR, с другой стороны, – 17 лет помогает научиться этому другим (в том числе преподаёт студентам на кафедре журналистики), поэтому хорошо умеет структурировать и передать информацию (совокупность практического опыта и умения рассказывать – редкое для PRщиков явление в нашей стране).

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Сформировать навыки позиционирования и продвижения организации / товара / услуги / проекта / события
- Познакомить участников с современными и эффективными стратегиями и тактиками PR, с работающими инструментами и успеш-

ными каналами коммуникаций (СМИ, специальные события, интернет-инструменты, копирайтинг и т.д.)

- Передать участникам несколько простых, но эффективных авторских технологий (например, технология создания бренда, разработки креативного события)
- Познакомить участников с конкретными успешными и поучительными кейсами в сфере PR

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

СМОГУТ

самостоятельно разрабатывать и воплощать в жизнь PR-проекты разной степени сложности – от акции до полномасштабной кампании

ОВЛАДЕЮТ

премудростями и хитростями профессии PR-специалиста за короткое время (эти два дня дадут больше практической пользы, чем пять лет учёбы в вузе)

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Рекомендуется для корпоративных и открытых групп разной степени профессиональной компетенции – предусмотрено несколько уровней погружённости в тему (базовый, средний, продвинутый).

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

Для достижения заявленных результатов оптимальное количество – 2 тренинговых дня, 14-16 часов.

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Мини-лекции, деловые и сюжетно-ролевые игры, работа в мини-группах и индивидуальная работа, в том числе с рабочей тетрадью и собственными кейсами.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

1 ЧТО НАША ЖИЗНЬ? PR!

- Функции и стратегии PR
- Целевые аудитории – кто эти public, с которыми нужен relations
- Основные и успешные алгоритмы PR-действий

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ, ТОВАРОВ И УСЛУГ

2 ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВЫЙТИ «ИЗ СУМРАКА». ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

- Бренд – содержание и айдентика
- Смыслы и ценности бренда
- Виды брендов
- Разработка собственного бренда

3 «ЦЕЛЬ ВИЖУ, В СЕБЕ УВЕРЕН»

- Инструменты и каналы коммуникаций PR
- Особенности работы со СМИ, или media relations
- Интернет на службе PR
- Специальные события
- Работа с лидерами мнений
- Глаголом жечь, или Информационные материалы, которые реально «работают»

4 «ДЛЯ КОГО-ТО ПРОСТО ЛЁТНАЯ ПОГОДА, А ВЕДЬ ЭТО ПОВОД ДЛЯ PR»

- Креатив в PR
- Как придумать креативный информационный повод

5 СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ

- Оценка эффективности PR
- сторителлинг, инфографика и другие современные способы визуализации информации



Автор и ведущая

**Оксана
Тажирова**

Теоретик и, главное, – практик, профессионализм которого отмечен коллегами по цеху (победитель профессионального конкурса

«PR-персона», член жюри конкурса «Серебряный лучник – Приволжье», член Экспертных советов по социальной рекламе («Реформа» и «Я – город»).

Кроме того, автор тренинга – учредитель и директор собственного PR-агентства, среди клиентов и партнеров которого – ОАО «НК «Роснефть», «Роснефть – Бурение», Heineken, ПАО «Ростелеком», ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», «Водоканал», НИАЭП и другие заметные компании. Обучение сотрудников и других стейкхолдеров по теме PR проводилось по заказу ГК «Норильский никель», Благотворительного фонда В. Потанина, компаний Heineken, ПАО «Ростелеком», «Мегафон – Волга», торгово-промышленных палат нескольких регионов.

Стаж тренерской работы – 17 лет.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

В последнее время в нашей стране к PR-у насмешливо-снисходительное отношение, сам PR стал синонимом чего-то лицемерного, неискреннего. А я вот расскажу вам такую историю.

Однажды в новогодние праздники в нижегородских больницах на лечении оказалось сразу четверо людей, которым срочно и в большом количестве нужно было переливание крови, причём очень редкой группы – четыре минус. Донором в нашей стране по показаниям может быть только каждый десятый. При этом четвертая отрицательная – всего у 5% населения. При этом все радуются празднику по-своему, многие его отмечают спиртными напитками и не могут быть донорами.

В результате успешно проведенной PR-кампании нам удалось не только найти нужное количество доноров, но и создать базу доноров с редкой группой крови на случай, если ситуация повторится. В тот момент донорство в России было не слишком популярно, и мы начали заниматься его пропагандой – в качестве социального PR-проекта. Сегодня в Нижегородской области одна из самых успешных в стране ситуация по этому показателю.

ВОПРОС ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ОТВЕТ

Как управлять переговорами и коммуникацией с помощью вопросов?



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Большинство людей, которым по роду деятельности приходится активно коммуницировать, недооценивают силу вопроса, считают его только инструментом извлечения информации. Да и этим инструментом пользуются не всегда эффективно. Это всё равно, что приобрести автомобиль и ездить на нём только в соседний магазин.

Ответ сильно зависит от вопроса. Чтобы получить нужный ответ, нужно найти точный вопрос. Вспомните, как долго герои книги и фильма «Автостопом по Галактике» искали вопрос, ответом на который является «42». Именно поэтому мы утверждаем, что грамотный вопрос важнее, чем ответ.

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- Научить участников чувствовать и понимать «нерв информации», которую они получают от собеседника – это и есть мишень для вопроса

- Помочь участникам освоить технику «проникающего вопроса» («вопроса в яблочко»)
- Передать участникам навыки управления переговорами (прежде всего о продаже) при помощи разных видов вопросов
- Расширить таким образом их арсенал переговорных и коммуникационных техник

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

ОБРЕТУТ

новый уровень уверенности в своих переговорных навыках и умениях

ПОЛУЧАТ

в своё распоряжение мощный инструмент результативной коммуникации, который к тому же интересно применять

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Этот тренинг предназначен для всех, кто по роду деятельности регулярно ведёт переговоры – о продажах, о поставках, о закупках, о партнёрстве. Кроме того, тренинг полезен руководителю, который хочет быть эффективным наставником для своих подчинённых.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

1 день, 8 часов

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Примеры от тренера, видеокейсы, практикумы, деловые игры на отработку навыка формулирования и применения эффективных вопросов

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

1 СТО ТЫСЯЧ «ПОЧЕМУ»

Содержание

- Типы вопросов
- Цели, с которыми мы задаём вопросы
- Как состыковать цели и типы вопросов

2 ВОПРОС «В ЯБЛОЧКО», или Разведывательные вопросы

- Как почувствовать «нерв информации» (услышать и понять ключевые точки информации, даже если ваш собеседник стремится их скрыть)
- Вскрывающие вопросы
- «Разведанные»: игровой практикум по умению получать максимум возможной информации за счёт точных вопросов «в яблочко»

3 «ПО РЕЛЬСАМ, КОТОРЫЕ ПРОЛОЖИЛИ ВЫ», или Управляющие вопросы

- Вопросы, которые позволяют управлять переговорами
- Как эффективно чередовать разведывательные и управляющие вопросы
- Активное слушание или активное вопрошание – новая жизнь старой методики
- А была ли альтернатива? Как создать впечатление альтернативы, хотя в реальности её нет

4 СПРАШИВАЮ = ОБУЧАЮ

- Вопросы, которые помогают понять суть и прийти к решению
- Вопросы как инструмент наставничества и коучинга
- Сила открытого вопроса
- Как давать обратную связь с помощью вопросов



Ведущий

**Евгений
Мачнев**

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ,
ТОВАРОВ И УСЛУГ

Чтобы отработать навык задавания вопросов, надо много тренироваться. В молодости я делал это, не только играя в «Что? Где? Когда?» и «БрейнРинг», но и сочиняя вопросы для этих игр. Количество этих вопросов перевалило уже за тысячу. И к тому же много лет работал журналистом в сфере медицины, брал интервью у врачей, чиновников, пациентов – то есть людей, которые не очень охотно отвечают на вопросы и надо ещё постараться, чтобы их разговорить. Впоследствии стал применять этот опыт, экспериментируя с вопросами в переговорах о продаже наших услуг, в работе с коллегами, партнёрами, сотрудниками. Искал закономерности, отбирал лучшие. Оказалось, что в разных ситуациях и отраслях бизнеса «выстреливают» разные вопросы. Иногда риторические, иногда открытые, а иногда даже... немного манипулятивные. Результатами делюсь на тренинге.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Давным-давно мы проводили тренинг для сотрудников большой сети книжных магазинов. Заказчик поставил задачу: люди должны ощутить свою ценность, ведь они недооценивают себя. Задачу мы выполнили. На следующий день вся группа в полном составе уволилась из сети, поскольку оценила себя адекватно, и эта оценка оказалась значительно выше предлагаемой зарплаты. А всё потому, что мы не задали заказчикам три открытых вопроса:

1. Почему вы решили, что проблема есть?
2. Какие сложности вам как руководителю эта проблема создаёт?
3. Что должно измениться, когда мы выполним эту задачу?

С тех пор без этих вопросов не проходят ни одни наши переговоры о тренингах.

РАЗВЛЕКУПКИ 2.0, или НЕ СКИДКОЙ ЕДИНОЙ...

Как увеличить розничные продажи неценовыми средствами?

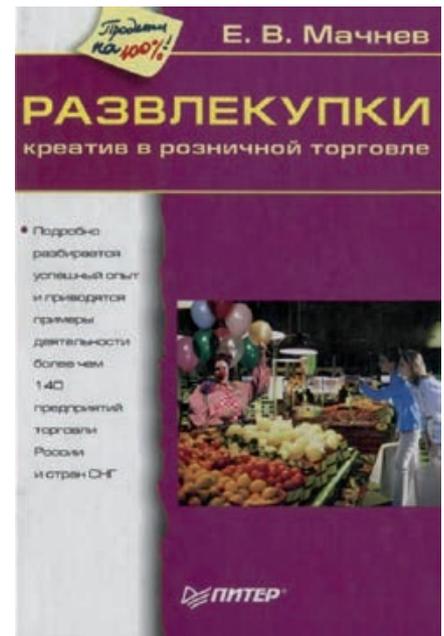
ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

«Развлекупки» – отлично зарекомендовавшая себя российская концепция розничной торговли, основанная на методах неценовой конкуренции. Концепция стала результатом интеграции современных психологических, маркетинговых, управленческих и коммуникативных методов, применяемых в сфере розничной торговли и полностью базируется на российском опыте.

Исследования проводит коллектив консультантов-практиков из разных городов под руководством Евгения Мачнева (именно он стал автором бестселлера розничного рынка конца «нулевых» – книги «Развлекупки»). В арсенале исследователей множество эффективных «ходов», которые успешно сделали розничные сети и точки в разных городах России.

«Развлекупки» в те годы прочитал каждый уважающий себя ритейлер. С тех пор многое в ритейле изменилось, но ценовые войны зашли в тупик, поэтому необходимость найти креативный и недорогой подход к продажам, выкладке, привлечению и удержанию покупателей только возросла. Мы сделали из этого выводы, и перед вами обновлённые, базирующиеся на свежих находках и сегодняшних реалиях «Развлекупки 2.0». Но книгой они не станут – идеями будем делиться исключительно с участниками тренинга.

Участие в тренинге откроет для вас целый горизонт простых в осуществлении и недорогих методов, которые могут быть проведены в лю-



бой торговой точке независимо от ее размеров и которые дают гарантированный эффект в привлечении и удержании покупателей. Все эти методы объединяет одно – принцип «продавать, развлекая».

Практические знания, которые принесёт тренинг, можно применять через минуту после её окончания. Эти знания окупятся и краткосрочно, и долгосрочно – ведь «Развлекучки» позволяют по-новому посмотреть на ту сферу розничной торговли, которую вы знаете, казалось бы, «от и до».

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ,
ТОВАРОВ И УСЛУГ

ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

- Дать представление о подходе к розничной торговле как к развлечению для покупателя, о том, как должны к этому подстраиваться все бизнес-процессы ритейла
- Познакомить участников с яркими, интересными и в то же время легко тиражируемыми примерами креативных ходов в розничной торговле
- Помочь участникам сформировать собственный арсенал идей

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

ПОЗНАКОМЯТСЯ

с уже опробованными и разработают свои креативные подходы к повышению спроса и покупательского потока

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Этот тренинг предназначен для маркетологов и рекламистов, для руководителей и владельцев розничных сетей и отдельных магазинов – больших и маленьких

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

1 день, 8 часов

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Примеры от тренера, практикумы, разбор кейсов, креативная сессия

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

1

**МАГАЗИН КАК
ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЬ**

- Оформление торгового пространства как метод привлечения покупателей
- Интерактивные элементы оформления как способ взаимодействия с покупателями

2

**МАГАЗИН КАК МЕСТО
ИНТЕРЕСНОГО ВРЕМЯПРЕПРОВОЖДЕНИЯ**

- Интерактивные методы работы с товаром
- Товар как «игрушка» в руках покупателя

3

МАГАЗИН КАК МЕСТО ДЕЙСТВИЯ

- Покупатель как участник процесса торговли

4

МАГАЗИН КАК БРЕНД

- Технология «Вспахивание информационного поля», или Как разработать креативную рекламную кампанию, не привлекая за деньги «чужих» креативщиков

5

МАГАЗИН КАК СПА

- Уникальные дополнительные услуги – путь к победе над конкурентами

6

МАГАЗИН КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ДОБРЫХ ДЕЛ

- Социально ориентированный маркетинг (Cause Related Marketing): работа с новой потребительской мотивацией



Ведущий

Евгений
Мачнев

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ,
ТОВАРОВ И УСЛУГ

При написании «Развлекупок» мне помогали собственные наблюдения во время поездок в разные города и активная переписка с собственниками розничных сетей и магазинов. Многие из них, узнав, что о магазине написано в книге, специально приходили на тренинги и презентации издания. Поэтому собирать материал для «Развлекупок 2.0» мне было уже проще: герои книги и даже те, кто в неё тогда не попал, с удовольствием поделились своими новыми идеями. Да и «ЕВМ» с тех пор стал межрегиональной компанией с сетью очень активных, наблюдательных и хорошо знакомых с местным бизнесом тренеров в почти 20 городах страны. Благодаря им мне есть что рассказать участникам тренинга.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

В юности, в начале 90-х, у меня был друг, который подрабатывал у своей тёти продажей с лотка сувенирных глиняных котов – поделок местных мастеров. Котов они делали не так, чтобы много, но на их продажу уходило несколько часов, поэтому на веселье и забавы времени у друга не оставалось. И тогда мы всей дворовой гвардией стали придумывать всякие способы ему помочь. Ежедневно объявляли День влюблённого кота, толкались у лотка и создавали ажиотаж, приклеивали к котам счастливые автобусные билеты, громко рассказывали, как только что на наших глазах кот купил известный певец, приехавший на гастроли... Друг стал освобождаться раньше, а нас в шутку называл «развлекупщиками». Так и родилось спустя почти 20 лет название для книги.

КАК ВЫСТУПАТЬ С УДОВОЛЬСТВИЕМ, или Маленькие хитрости публичного выступления



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Главное отличие этого тренинга от других – минимум теории и максимум практики. Какие есть способы привлечения и удержания внимания аудитории, как правильно построить своё выступление (композиция)?

На что аудитория обращает внимание в первую очередь? Сколько у оратора есть времени, чтобы её привлечь? Какое отношение к оратору имеют цифры 60%-30%-10%?

Разбираемся со страхом и волнением – надо ли с ними бороться (и если да, то как)? Знакомимся с заветной для оратора цифрой «90 секунд», учимся тому, как дышать, как смотреть, как стоять и прочим «маленьким хитростям», знание которых помогает выступающему выглядеть уверенным и делает его выступление успешным.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

Познакомить участников с тем, какие существуют способы привлечения и удержания внимания аудитории, как правильно построить своё выступление, как справиться со страхом, волнением, как держаться на публике.

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

- Для всех, кому приходится выступать перед людьми (в частности, тренинг неоднократно доказал свою эффективность в качестве подготовки к конкурсам «Лучший по профессии» и к выступлениям на различных конференциях)
- Для тех, кто уже что-то умеет как оратор, но хочет укрепить свои сильные стороны и определить ближайшие зоны развития
- И даже для тех, кто никогда не выступал, но хотел бы начать (ораторами не рождаются, ораторами становятся!)

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

1 день, с 10 до 18.00
с перерывом на обед

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Мини-лекции, деловой интерактив, ролевые игры, видеосъемки

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

1 БАЗОВЫЕ ЗНАНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Семь главных правил успешного выступления, структура и композиция выступления, контрольные вопросы, которые выступающий должен задать себе заранее. Как технологично строить структуру выступления. Как правильно рассчитывать «время и место». Определение потребностей аудитории и **овладение техникой «продажи» собственной идеи**

Методы работы

- Мини-лекция
- Деловой интерактив «Планирование выступления»
- Ролевая игра «Как провалить коммуникацию?»

2 КАЧЕСТВА, НАВЫКИ И УМЕНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ УСПЕШНОМУ ВЫСТУПАЮЩЕМУ

Анализ уже имеющихся ораторских ресурсов каждого участника и определение ближайших зон развития. Налаживание и поддержание контакта с аудиторией. Способы привлечения и удержания внимания слушателей. Элементы для придания запоминаемости. Самопрезентация.

Методы работы

- Мозговой штурм
- Работа в парах и малых группах
- Индивидуальные выступления

3

АУДИТОРИЯ – ЗЕРКАЛО ВЫСТУПАЮЩЕГО

На что аудитория обращает внимание **в первую очередь**, и как **произвести на неё благоприятное впечатление**? Сколько у выступающего есть времени, чтобы её привлечь? Какое отношение к выступающему имеют цифры 60%-30%-10%?

Методы работы

- Ролевая игра «Четыре выступающих»

4

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АУДИТОРИЮ

Контакт глаз – алгоритм «Как правильно смотреть на аудиторию», поза успешного выступающего. Жесты и их роль в восприятии слушателей. Мимика и микроимика

Методы работы

- Индивидуальная отработка невербальных навыков, снятие мышечных зажимов
- Упражнение «внутренний контролер»

5

ВЕРБАЛЬНЫЕ, НО НЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОМПОНЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АУДИТОРИЮ

Разогрев речевого аппарата, его подготовка к выступлению. Анализ тембральных особенностей голосов участников, настройка голоса. **Тон и интонация: о чём они «говорят» слушателям?**

Методы работы

- Артикуляционная гимнастика
- Упражнение «Своим ли голосом я разговариваю?»

6

СРЕДСТВА ПРОТИВ «СТАРТОВОЙ ЛИХОРАДКИ»

Волнение: как с ним справиться? Правильное дыхание выступающего, **способы работы со стрессом**

Методы работы

- Упражнение «Кулачок»
- Отработка ораторского дыхания каждым участником индивидуально
- Упражнения на снижение волнения



Ведущая

Юлия
Шевелева

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ,
ТОВАРОВ И УСЛУГ

Основатель, художественный руководитель и режиссёр театр-студии «Подвал» в течение 27 лет. Автор пяти пьес и более чем 30 спектаклей и театральных постановок в России и США.

Опыт работы в качестве тренера – более 20 лет.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Эксклюзивность этого тренинга в том, что участники получают возможность узнать о том, что бессознательно «считывает» аудитория, когда они перед ней выступают и что можно сделать для того, чтобы произвести на неё желаемое впечатление.

Эксклюзивность тренера – в нестандартном использовании различных актерских техник и режиссёрском подходе к любому выступлению. Неформальное отношение тренера к каждому из участников позволяет им задавать любые вопросы, получить индивидуальную консультацию, а в случае небольшого количества участников в группе – и личную «репетицию».

Из неожиданных отзывов: письмо, полученное от человека, прошедшего индивидуальную подготовку, но не к выступлению, а к очень важному собеседованию на должность руководителя регионального отделения одного из крупнейших банков. Цитата: «Благодаря нашей с вами работе мне удалось не только успешно пройти собеседование и занять ту позицию, на которую я претендовала, но и в жизни моя самооценка сильно повысилась, теперь я чувствую себя гораздо увереннее как на работе, так и вне её».

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА – ДВИЖЕНИЕ В ДВУХ НАПРАВЛЕНИЯХ, или Можно ли принести пользу и обществу, и компании?



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Этот семинар-тренинг не имеет аналогов на рынке и полностью является авторской разработкой. Автор тренинга - эксперт по КСО, учредитель единственной в стране компании, которая специализируется исключительно на разработке и ведении социальных программ для бизнеса.

Полученная участниками в ходе тренинга информация носит эксклюзивный характер.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Познакомить участников со всеми существующими сегодня в России технологиями корпоративной социальной ответственности – КСО
- Представить наиболее эффективные и профитные (с точки зрения пользы для благополучателей и для бизнеса) подходы и методы
- Помочь участникам сформировать свои собственные системы и программы социальной ответственности

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

СМОГУТ

не «причинять добро и наносить пользу», а придумывать и воплощать действительно полезные и нужные социальные проекты

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Тренинг рекомендуется для специалистов по КСО и корпоративному волонтерству, PR и HR-менеджерам, – как для открытых, так и для корпоративных групп.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

Полная версия программы –
2 тренинговых дня.
Сокращенная версия –
1 тренинговый день.

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Мини-лекции, игры, разбор кейсов, консультации, упражнения, индивидуальная работа и работа в мини-группах.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

ЧТО ТАКОЕ КСО?

1 БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ?

- Зачем бизнесу нужна КСО?
- Методы и механизмы КСО: традиционные, современные, новейшие

2

СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ

- История и форматы СОМ
- Наиболее успешные и неудачные примеры использования СОМ

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ,
ТОВАРОВ И УСЛУГ

3

PR СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

- Как рассказывать о своих добрых делах?
- Как сделать так, чтобы СМИ освещали социальные программы бизнеса?

4

СПОНСОРСТВО VS СОБСТВЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

- Поддерживать чужое или создавать своё?
- Правила эффективного спонсорства
- Разработка собственных подходов и систем КСО

5

ЗАЧЕМ И КАК ПРИВЛЕКАТЬ СТЕЙКХОЛДЕРОВ
К СОЦИАЛЬНЫМ ПРОГРАММАМ?

- Форматы и способы привлечения и вовлечения сотрудников, семей сотрудников, партнёров, акционеров и других стейкхолдеров в социальные программы
- Современные походы к корпоративному волонтерству (про-боно и не только)



Ведущая

**Оксана
Тажирова**

Автор и ведущий тренинга около 20 лет работает в некоммерческой организации – это обеспечивает понимание того, что нужно благополучателям.

В то же время автор тренинга – учредитель и директор собственного PR-агентства «Пятый ветер», которое специализируется на разра-

ботке и реализации социальных программ для бизнеса, среди клиентов и партнеров которого – ОАО «НК «Роснефть», «Роснефть – Бурение», Heineken, ПАО «Ростелеком», ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», «Водоканал», НИАЭП и другие заметные компании. Это обеспечивает понимание того, что нужно бизнесу.

Кроме того, автор тренинга – учредитель и организатор проводимой ежегодно межрегиональной конференции «Корпоративная благотворительность: лучшие российские практики». В июле 2015 года представила обзор механизмов КСО на международной конференции в ООН (Женева) – доклад был высоко оценен международными экспертами.

К тому же автор тренинга – идеолог и организатор одного из самых известных и тиражируемых региональных социальных проектов в нашей стране – фестиваля добрых дел «Добрый Нижний» (подобные фестивали проходит уже в 50 городах нашей страны).

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

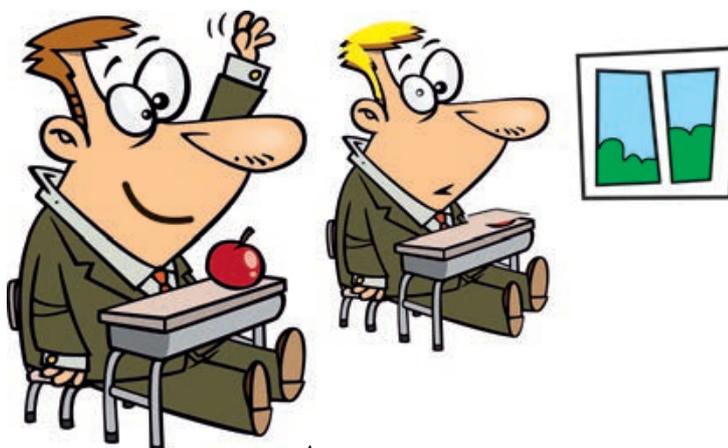
Пришёл на память один случай. Компания X несколько лет реализовывала социальную программу – многозатратную и малозаметную. Близилось очередное собрание акционеров, на котором миноритарии собирались требовать закрытия этой программы, задаваясь естественным вопросом: почему вместо увеличения дивидендов компания вкладывает деньги в эту программу?

В общем, мы немного помогли этой социальной программе стать «многозаметной», то есть разработали и провели бюджетную, но креативную PR-кампанию программы. На освещении активностей PR-кампании было много прессы (а это были стародавние времена, то есть социальных сетей еще не было, и пресса «рулила»).

Оценив эффективность позитивных публикаций о Компании X, на собрании акционеры приняли решение не только продолжать финансирование программы, но и увеличить её бюджет.

Тренинг для тренеров

ИСКУССТВО И НАУКА ОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ



«Люди учатся тому, чему вы их учите, а не тому, чему вы хотите их научить».

Беррес Фредерик Скиннер

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Тренинг разработала и ведет специалист, у которой за плечами более 10 лет активной работы тренером с совершенно разными группами: от школьников до пенсионеров, от линейного персонала и молодых специалистов до топ-менеджмента; от 5 до 50 человек (и более – в рамках деловых игр). Тесное сотрудничество с заказчиками по долгосрочным программам позволяет ведущему хорошо понимать точку зрения самого заказчика, почувствовать себя почти внутрикорпоративным тренером, а большое количество проектов в различных сферах и отраслях дает богатый опыт и способность смотреть на вопрос с разных сторон.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Дать участникам структурированную информацию, необходимую для работы тренера
- Получить опыт работы с группой, отработать на практике новый раздел тренинга

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

ПОЛУЧАТ

опыт ведения блока тренинга и разбор своей работы, рекомендации

ОВЛАДЕЮТ

структурированной информацией по обучению, работе с группой, поведению тренера

СОСТАВЯТ

индивидуальный план развития себя в качестве тренера

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Этот семинар-тренинг рекомендуется в первую очередь для корпоративных групп в компаниях, где проводится большое количество обучающих мероприятий силами как корпоративных тренеров, так и других сотрудников (наставников, менеджеров, мультипликаторов), но подойдёт и открытым группам.

Уровень тренинга – базовый, позволяет понять основы построения и ведения тренинга, а также разложить свой опыт и знания «по полочкам». Подходит для начинающих тренеров и тех, кто давно проводит обучение, но делает это по наитию или в рамках дополнительной рабочей задачи.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

2 дня, 14-16 часов

ФОРМАТ РАБОТЫ:

- Ответы на вопросы, консультационные сессии (разбор трудных случаев из тренинговой деятельности)
- Информационные блоки (теория)
- Обсуждения, групповые дискуссии
- Практикумы, на которых каждый участник выступает в роли ведущего небольшого фрагмента учебного мероприятия, работа с собственными кейсами

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

Содержание

1 ПРИНЦИПЫ ОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ

- Как мотивировать взрослых обучаемых?
- Уровни познания Блума
- Цикл Колба

2 ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ

- Пирамида усвоения информации
Что и как запоминают участники тренинга?
- Средства обучения в тренинге
Различные способы подачи информации в тренинге: лекции, групповые дискуссии, деловые игры, мозговые штурмы и многое другое

3 СТРУКТУРА УЧЕБНОГО МЕРОПРИЯТИЯ

- Структура учебного мероприятия
Лучше меньше, да лучше. Составление сценарного плана тренинга
- Динамика группы
Война войной, а обед по расписанию. Планирование групповых активностей и теоретических блоков в соответствии с физиологическими особенностями человека

4 РАБОТА ТРЕНЕРА С ГРУППОЙ

- Ответы на вопросы участников
Что на самом деле стоит за вопросом? Что сказать, если не знаешь ответа на вопрос? Как стоит отвечать на «пустые» вопросы? И ещё дюжина других вопросов
- Обратная связь участникам
Правило «бутерброда» и полезные советы тренеру
- Сопротивление группы
Истинные причины, профилактика и работа с сопротивлением

5 ВЫСТУПЛЕНИЕ ТРЕНЕРА

- Публичное выступление и поиск личного стиля тренера
- Каналы восприятия информации
- Вспомогательные средства для тренера (флипчарт, презентация, видефрагменты и пр.)
- Стресс и страхи тренера

6

ЗАВЕРШЕНИЕ

Создание личного плана развития

Участники заполняют бланки, где прописывают конкретные шаги для того, чтобы развивать свои тренерские навыки, а также сроки и «поручителей» – тех, кто поможет и проследит за выполнением плана.



Ведущая

**Светлана
Сапожникова**

Опыт работы:

Стаж тренерской работы с 2003 года. Работа с компаниями: ПАО «Газпром нефть», ПАО «Росгосстрах», ГМК «Норильский Никель», Такеда, Группа ЛСР, ПАО «Ростелеком», Сбербанк, Банк ВТБ, ПАО «Газпром нефть», ОАО «НК «Роснефть» и др. Тренер стипендиальной программы В. Потанина.

Опыт организации межрегиональных и международных обучающих мероприятий и конференций.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Самые сложные участники тренингов – тренеры. Это известный факт. На моём тренинге таковыми можно быть совершенно официально. В разных упражнениях участники получают роли «всезнайки» или «меня сюда направили», «молчуна» или «шута».

На одном из тренингов для тренеров, который я вела, девушка настолько хорошо вжилась в роль «очень делового участника», что остановила упражнение. Вся группа пыталась решить ооочень срочную проблему, которая на самом деле была блестящей актерской игрой.

ЭТО ВАМ НЕ ИГРУШКИ!

Тренинг-мастерская по разработке деловых игр и интерактивных упражнений



ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНИНГА:

Чтобы овладеть искусством самостоятельной разработки интерактивных образовательных модулей, необходимо отлично ориентироваться во множестве игровых форматов, «движков» и возможностей. С этого и начинается тренинг. Таким образом, «Игровая мастерская» – это не только обучение самостоятельной разработке интерактивных модулей, но и возможность пополнить тренерские копилки участников новыми играми и упражнениями. А центральное место в этих копилках займут авторские разработки участников, сделанные прямо на тренинге.

Кроме того, нельзя проводить тренинг по интерактивным форматам обучения в виде монолога тренера. Минимум теории и постоянная практическая работа обеспечивают 100% включенность участников и отличное эмоциональное послевкусие тренинга.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Сформировать у участников навык самостоятельной разработки упражнений и бизнес-игр под конкретную задачу
- Познакомить участников с вариантами игровых форматов работы

- Обеспечить теоретическую базу по работе с групповой динамикой, технологии проведения игровых форматов, искусству «заземления» игрового результата на бизнес-реальность участников

В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ:

РАЗРАБОТАЮТ

несколько новых игр под типовые рабочие задачи уже на тренинге

ПОПОЛНЯТ

свои тренерские «копилки» новыми игровыми упражнениями

ПОЛУЧАТ

конкретную пошаговую технологию по самостоятельной разработке игровых форматов

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

Программа предназначена для внутренних тренеров компаний, преподавателей вузов и бизнес-школ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

2 дня, 16 часов

ФОРМАТ РАБОТЫ:

Тренинг на 80% состоит из игровых упражнений, коротких деловых игр с элементами ролевого взаимодействия. Еще 20% – это работа в мини-группах и короткие теоретические блоки.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Тема тренинга

ИГРАЙ СО МНОЙ!

Содержание

1 Какие бывают игры и чем они отличаются друг от друга?

Это вводный блок, в котором участникам предлагается самим поиграть в разные игры, чтобы понять их изнутри.

Классификации деловых игр

- Пример ролевой игры
- Пример бизнес-симуляции
- Пример настольной игры
- Пример командной навыковой игры

Участники не просто слушают про игры, они в них участвуют! Заканчивается этот этап работы упражнением на соотнесение целей и задач игры и игрового формата.

2 ИГРАЙ ПО-ВЗРОСЛОМУ! Как применять игровые технологии во взрослой аудитории?

- Правила «подачи» игры взрослым участникам
- Алгоритм проведения игры
- Типы игроков и их требования к игре
- Основы игротехники

3 ИГРАЙ КАК ПО НОТАМ! Как сделать игру понятной и лёгкой для восприятия и в то же время интересной, азартной и захватывающей?

- «Дай ему шанс», или игровая динамика и инструменты управления ею
- «У меня все ходы записаны», или важность письменной инструкции
- «Он нас посчитал», или обеспечение прозрачного механизма подведения итогов игры
- «Разыграл как по нотам», или сценарное планирование игры и особенности управления игровым временем

4 ИГРАЙ, КАК БЕКХЭМ! Что такое эффект карнавализма и как правильно упаковать игру?

- Эффект карнавализма, значимость проработки игрового реквизита, антуража и дизайна материалов
- «В каждой избушке свои погремушки»: учитываем специфику участников
- Внимание к деталям и тренинг замечательности

5 ИГРАЙ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ! Как собрать все эти пункты воедино и получить готовый продукт?

- Практикум в мини-группах, разработка собственных игровых сценариев участниками

- Презентация и обсуждение идей
- Обратная связь от участников и тренера

6

ИГРАЙ И ВЫИГРЫВАЙ! Как получить от игры не только удовольствие, но и пользу?

- Варианты проведения игровой рефлексии
- «Заземление» результатов игры
- Есть ли жизнь после игры, или оценка эффективности игровых технологий



Ведущий

**Александра
Селютина**

Управляющий партнёр «ЕВМ», руководитель направления «Деловые игры». В «ЕВМ» провела более 150 деловых игр в командах от 10 до 400 человек.

Автор более 30 деловых игр. Основные направления: развитие профессиональных компетенций, командообразование, сюжетно-игровой ассесмент, бизнес-симуляции. Среди разработок: бизнес-симуляция «Стратегия» (ритейл) и «Чёрное Золото» (нефтяная отрасль), городские командообразующие квесты (в том числе за рубежом), творческая командная игра «Моя компания», коммуникационная ролевая игра «Сказка наоборот», case-study с элементами кризисного менеджмента «Чёрное и Белое» и многих других.

Выступала в качестве эксперта на Зимней Психологической Школе в секции «Деловые игры».

Разрабатывает оценочные и диагностические упражнения для сюжетно-игровых ассесментов под различные профессиональные компетенции.

Стаж тренерской работы с 2007 года.

ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ...

Моё базовое образование – глубоко техническое, по специальности я – инженер-оптик. Несмотря на то, что я сейчас не работаю по специальности, не было и минуты, чтобы я пожалела об этом выборе. Если вы (ну а вдруг?) углубитесь в историю появления деловых игр, то вы сразу же обнаружите, что 100% первых разработчиков деловых игр – инженеры. Этому есть два логичных объяснения: инженеров изначально учат решать задачи, это их ключевая компетенция. Ровно этим же занимаются и разработчики интерактивных методов обучения: решают задачи. И только во-вторых это связано с тем, что первоначально заказчиками деловых игр выступали производства, что требовало определенной квалификации от разработчика.

Сейчас каждая моя игра детально просчитана и выверена. Однажды мы проводили деловую игру по стандартам исполнения. Игра разрабатывалась под заказ и в предельно сжатые сроки, без возможности провести полноценную пилотную версию. Тогда мы ограничились черновым тестом игры, который позволял оценить игровую механику, но не было возможности точно проверить все игровые моменты, включая количественные показатели, которые были поставлены в качестве KPI перед командами. Всё работало на бумаге, но человеческий фактор всегда таит в себе много сюрпризов. К середине игры мне стало казаться, что задача просто невыполнима, настолько далеки от нее были команды. Неужели ошибка в расчётах? Автору игры не следует ставить перед участниками слишком простую задачу, тогда все слишком быстро потеряют к процессу интерес, но и зубодробительной игра быть не должна, можно демотивировать участников к обучению. В этой игре командам удалось войти в коридор по требуемым значениям на самом последнем раунде, а включённость участников была на максимальном уровне в течение всей игры.

Интересный факт из моей профессиональной биографии: на моём пропуске с первого места работы стоит печать завода «Игротехника». Нельзя пропускать знаки судьбы.

В нашем тренинговом портфеле, кроме супертренингов, которыми мы особенно гордимся, есть и все классические тренинги. Ниже приведены примеры таких тем. Если вы не нашли в списке нужную, мы всегда готовы разработать тренинг именно для вас.

Управление и оргразвитие

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: Функции руководителя

СЕМЬ ГРАНЕЙ УПРАВЛЕНИЯ. Прикладные инструменты менеджера и руководителя

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

КАЛЕЙДОСКОП КУЛЬТУР. Как культурные особенности влияют на отношения в коллективе, на развитие партнёрств, на специфику работы в разных странах

ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА. Для начинающих и будущих руководителей

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. Как обеспечить эффективное функционирование бизнес-сетей – от торговых до профессиональных

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. Обучение стратегическому планированию. Подготовка стратегического планирования. Фасилитация стратегического планирования

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА. Корпоративный дух. Поведенческие принципы. Компания как «единое целое»

ТРЕНИНГ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ. Идентификация проблем, анализ путей действия, выбор адекватных решений

ПРИКЛАДНАЯ КОНФЛИКТОЛОГИЯ. Диагностика, профилактика и разрешение конфликтов

ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

АССЕРТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОЧЕЙ КОМАНДЫ

ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В КОМАНДЕ

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ И СИСТЕМА КОНТРОЛЯ

ПЛАНИРОВАНИЕ И ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧИХ СОБРАНИЙ

Личностное развитие

ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ. Навыки делового общения, самопрезентации, аргументации, активного слушания, риторики

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

САМОМЕНЕДЖМЕНТ (SELF-MANAGEMENT). Управление жизнью с опорой на систему ценностей личности / организации, принципов и собственного видения будущего. Целеполагание

КРЕАТИВНОСТЬ. Преодоление барьеров проявления креативности. Формирование навыков и умений управления креативным процессом

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ

ЛИДЕРСТВО. Постановка личных целей. Стили лидерства

СИТУАЦИОННОЕ ЛИДЕРСТВО

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ: работать нельзя отдыхать

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ

Продвижение компании, товаров и услуг

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЖ И ПЕРЕГОВОРОВ: ресурс на 100%

ЖЁСТКИЕ (СЛОЖНЫЕ) ПЕРЕГОВОРЫ: секреты подготовки и проведения

АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В ЖЁСТКОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ.

Классический тренинг эффективных продаж

ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ

РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ

БАНК – КЛИЕНТ – БАНК. Продажи банковских продуктов

КЛИЕНТ НИКОГДА НЕ ПРАВ. Клиентоориентированность (CRM, Customer Relationship Management)

ТОВАР, КОТОРЫЙ САМ СЕБЯ ПРОДАЁТ. Праздничный мерчендайзинг (использование праздничных дат в целях повышения продаж)

ПРАВО НА ИЗВЕСТНОСТЬ. Эффективные инструменты PR и рекламы

СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ. Маркетинговые коммуникации в социально ориентированных проектах бизнеса

ЧУВСТВО ПРОДАЖИ. Эмоциональный интеллект в продажах

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА. Что такое соцреклама, как правильно сделать эффективный социальный ролик, плакат, аудиоряд?

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ И СОМНЕНИЯМИ

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЦЕНЫ. РАБОТА С ЦЕНОЙ

НАВЫКИ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Обучение

ОБУЧЕНИЕ ФАСИЛИТАЦИИ

МЕТОДИКИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА: полевое и аудиторное обучение персонала, обучение на рабочем месте

ТРЕНИНГ НАСТАВНИЧЕСТВА: кто такой хороший наставник, и как им стать



EBM

Единство В Многообразии

+7 (812) 314 21 41

+7 (495) 645-11-54

www.ebm.spb.ru

www.businessgames.ru

#EBM



EBM



ЕВМ

Единство В Многообразии

