**ГОТОВЫЕ ПРОГРАММЫ ЦЕНТРА «СОЦиУМ»**

**ТРЕНИНГ "Продвижение товаров и услуг на рынке: выбор новой стратегии"**

**Продолжительность: 15 часов**

**Цель программы**: подготовить специалиста по программе включающей практическую отработку всех этапов продаж и сформировать дополнительные профессиональные и личные качества привлекающего сотрудника.

**Участники:** все, кто заинтересован в эффективном продвижении потребительских товаров и услуг.

**В результате обучения участники научатся:**

* эффективнее привлекать клиентов;
* заключать высокодоходные и взаимовыгодные сделки;
* понимать новые факторы позволяющие сотруднику, который занимается привлечением быть успешнее;
* эффективнее устанавливать взаимоотношения с клиентом, и создавать позитивный настрой в общении;
* грамотно управлять переговорами при помощи техники диалога;
* ярче и эффективнее презентовать, на языке выгод для клиента свой продукт (товар, услуга);
* определять возражения и работать с ними;
* эффективнее завершать переговоры с клиентом и выходить на заключение сделки.

**Форма работы:** 20% теория, 80% практика. Задания и упражнения, мини – лекции, мозговой штурм, рефлексия, групповая дискуссия, анализ и формирование эффективных алгоритмов продаж.

**Стоимость программы:** 30 000 руб.

**ТРЕНИНГ "Холодные звонки. Продажи по телефону"**

**Продолжительность: 8 часов**

**Цель программы:** отработка навыка первичного звонка незнакомому потенциальному клиенту.

**Участники:** менеджеры активных продаж, в обязанности которых входит поиск новых потенциальных клиентов по телефону.

**В результате обучения участники научатся:**

* психологически настраиваться на звонок незнакомому клиенту;
* правилам эффективной презентации продукта (товар, услуга) по телефону;
* работать с типичными возражениями клиентов;
* правилам завершения телефонного разговора конкретными договоренностями;
* совершать повторные звонки потенциальному клиенту.

**Формы работы:** 20% теория, 80% практика. Мини-лекции, групповые дискуссии, упражнения на отработку, ролевые и деловые игры, работа с конкретными ситуациями.

**Стоимость программы:** 15 000 руб.

**ТРЕНИНГ "Управление конфликтами"**

**Продолжительность: 12 часов**

**Цель программы:** освоение участниками методов разрешения конфликтов.

**Участники:** менеджеры всех уровней, а также все, кто желает выходить из конфликтных ситуаций на работе с положительным результатом.

**В результате обучения участники научатся:**

* оценивать и корректировать собственные установки поведения в конфликтных ситуациях;
* приемам контроля и управления эмоциями;
* выстраивать пошаговые схемы действий в различных вариантах  конфликта;
* снимать эмоциональный накал в ситуациях конфронтации.

**Формы работы:** 20% теория, 80% практика. Демонстрационная игра, мини-лекция, фасилитация, учебное видео, обратная связь, притчи, ролевая игра.

**Стоимость программы:** 23 000 руб.

**ТРЕНИНГ "Ключи эффективных взаимоотношений в коллективе успешного предприятия"**

**Продолжительность: 5 часов**

**Цель программы:** подготовить специалистов по новым знаниям и навыкам для более гибкой и эффективной работы на развивающемся предприятии.

**Участники:** все, кто связан с решением стратегических вопросов и принимает участие в развитии своей компании.

**В результате обучения участники научатся:**

* эффективнее определять будущее своей компании;
* правильно воспринимать возражения в коллективе, и анализировать их;
* презентовать свою точку зрения по введению изменений в корпоративную культуру компании;

**Формы работы:** 20% теория, 80% практика. Мини – лекции, задания, упражнения, групповая дискуссия, мозговой штурм, видео.

**Стоимость программы:** 10 000 руб.

**ТРЕНИНГ "Стрессменеджмент: от борьбы к управлению стрессом"**

**Продолжительность: 20 часов**

**Цель программы:** овладеть эффективными методиками управления собственным состоянием  в критических ситуациях и разработать план индивидуального укрепления и развития личной стрессоустойчивости.

**Участники**: руководители и специалисты, успешность в профессиональной деятельности которых зависит от уровня стрессоустойчивости и умения владеть собственным эмоциями при решении сложных ситуаций.

**В результате обучения участники научатся:**

* осознавать личностные источники стресса в своей профессиональной деятельности;
* анализировать собственные продуктивные и непродуктивные стратегии поведения в стрессогенных ситуациях;
* использовать различные инструменты профилактики и коррекции стрессовых состояний;
* формировать навыки позитивного мышления и конструктивного поведения в сложных ситуациях.

**Формы работы:** 20% теория, 80% ролевые игры, упражнения, практические задания и кейсы, обратная связь, а также специально подобранные тестовые методики.

**Стоимость программы:** 36 000 руб.