

Тренинг для тренеров. Секреты мастерства

Київ, Україна

Целевая аудитория

Семинар предназначен для HRспециалистов, для тренеров и тех, кто хочет стать тренерами, менеджеров продаж, обучающих своих сотрудников, супервайзеров.

Цель мероприятия

Освоить технику современного тренинга и выработать практические навыки ведения тренинг-семинара, обменяться опытом с коллегами, обогатить свой стиль новыми приемами, усовершенствовать имеющиеся знания и навыки в технике современного тренинга, повысить свою квалификацию, расширить спектр проводимых тренингов, освоить современную технику эффективных персональных продаж

Программа

1. Техника общения для тренера.

Типы темперамента. "Понимание" и "отношение" - уровни и каналы коммуникации. Умение слушать и задавать вопросы.

Конфликты.

2. Методы работы с учебной группой.

Ролевые игры, дискуссия, малые группы, игры, тесты, деловые игры, кейсы...

3. Подготовка учебной программы тренинга.

Сбор информации. Интервьюирование Заказчика. Оценка возможности и целесообразности использования сложных средств визуализации и "раздаточного материала".

4. Техника презентации для тренера.

Подготовка выступления, его структура, записи, голос, одежда, манеры, выразительность речи, аудио-визуальная "поддержка".

5. Методы и техника визуализации.

Доски: чёрная, белая, флип-чарт, пин-борд.

Фолии (транспарации, слайды), плакаты, видеотехника, проекторы).

6. Техника модерации.

Брейншторминг, метаплан, чемодан модератора, карточки, булавки, магниты, стики дотс, схемы, таблицы, рисунки, графики...

7. Трудные участники тренинга.

Агрессоры, всезнайки, весельчаки, шептуны, робкие, безразличные...

8. Использование в тренинге мультимедийной, видеотехники, магнитофона, фотоаппарата

9. Методы освоения тренером тематической (специальной) части семинара на примере популярной программы «Техника эффективных персональных продаж» (По желанию участников могут быть рассмотрены другие темы тренингов. Например: «Тайм-менеджмент», «Управление сбытом», «Построение команды»...)

Техника эффективного общения для продавца

Методы поиска клиентов

Подготовка к деловой встрече

Этапы процесса продажи

Особенности продажи по телефону

Малые группы участников выполняют подготовку и презентацию отдельных блоков программы. Используется видеосъёмка и анализ отснятого материала.

По окончании семинара участники смогут

Проводить тренинг-семинары.
Улучшить качество своей работы в роли тренера.
Освоить новые методики тренинга.

Эффективно продавать
Дополнительная информация
Методы ведения семинара:

Семинар проводится в форме тренинга, в режиме интенсивного взаимодействия ведущего и участников. Используются самые современные методики, обеспечивающие формирование с первых минут и до окончания семинара активного интереса участников к процессу тренинга: ролевые игры, мозговой штурм, дискуссии, групповое обсуждение, видеотренинг, деловые игры.

Технические средства и оборудование: мультимедийный проектор, ноутбук, флипчарты, маркеры, пинборды, карточки, стики-дотс, магнитофон, видеотехника.

Price: **2 295 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонує

Торг: доречний

Сторчак Роман

(044) 581-91-66 , (0