

Целевая группа – руководители и менеджеры предприятий, организаций и фирм

Цель: овладение психологическими навыками поведения в условиях финансового и экономического кризисов; обучение методам мотивации команды, привлечение и сохранение клиентов

Базовые модули тренинга:

Модуль 1. Эффективное поведение руководителя в нестандартных ситуациях

- Предвестники кризисной ситуации
- Основные модели поведения в кризисных ситуациях и их влияние на уровень продаж
- Страх как парализующая эмоция и основа пассивного поведения
- Тест на определение психоэмоционального состояния участников
- Как умело воспользоваться кризисной ситуацией и открыть новые возможности

Модуль 2. Психологические модели выхода из кризисных ситуаций

- Способ 1 (выход из ловушки «Кто виноват...»)
- Способ 2 (выход из ловушки «Всегда нужен план»)
- Способ 3 (выход из ловушки «Я боюсь...»)
- Способ 4 (выход из ловушки «Сделаю это завтра»)
- Способ 5 (выход из ловушки «Я сам знаю...»)
- Способ 6 (выход из ловушки «Где я возьму клиентов?»)»

Модуль 3. Мотивация команды как источник ресурсного состояния торговой организации

- Что такое физические и психологические ресурсы и откуда они берутся
- Приемы повышения внутренней силы, уверенности, самооценки
- Повышение физического и психического тонуса (практики медитации)
- Эффективные техники самопрограммирования на повышение продаж, презентаций, заключения сделок
- Командные техники мотивации в условиях кризиса
- Помогите клиенту перестать «бояться». Создание позитивного настроения у своих клиентов
- Хорошее настроение сегодня - успешная работа завтра. (Способы психологического маркетинга)

Завершение тренинга

- Итоговая дискуссия
- Вручение сертификатов

Программа составлена на основе мировых антикризисных технологий с учетом российского менталитета

Продолжительность: 16 академических часов (2 дня)

Программа адаптируется с учетом особенностей целевой группы и потребностей Заказчика.

Группа: от 8 человек. Участникам тренинга выдается раздаточный материал, который содержит основные аспекты тренинга.

Стоимость: 4000 руб. на одного участника тренинга. Возможна корректировка стоимости при увеличении числа участников.

Место проведения: Учебные аудитории АНО ДПО «Учебно-деловой центр», возможно проведение тренинга на территории Заказчика.

Контакты: эл. почта ano-udc@bk.ru

тел. 8 (3846) 65-54-49, 8-900-108-93-18