



Программа «5 шагов к успеху»

Специальная программа подготовки персонала

Уважаемые дамы и господа!

Не секрет, что формула успеха каждого человека — это, прежде всего система! Система знаний, умений и навыков, необходимых в работе каждому сотруднику, будь то новичок, или опытный руководитель.

Уникальные технологии позволят Вам

- добиться успеха
- подняться на новый уровень
- увеличить собственную эффективность, а также эффективность ваших подчиненных

Мы поделимся с Вами новыми методами работы!

Мы расскажем вам о новых стандартах обслуживания!

Мы познакомим вас с новыми технологиями взаимодействия с клиентами!

Эта программа обучения специально разработана для персонала контактной зоны, а также для сотрудников, имеющих постоянные взаимодействия с клиентами.

Целью данной системы обучения служит разносторонняя подготовка сотрудника к работе в условиях современного бизнеса. Курс адаптируется под индивидуальные требования компании — заказчика.

Курс поможет участникам:

- повысить уровень своего профессионализма;
- овладеть новыми технологиями взаимодействия с клиентами;
- научиться эффективно распределять свое рабочее время;
- получить возможность успешно справляться со всеми проблемами, возникающими в процессе работы.

Программа представляет собой систему из 5-ти тренинг-сессий.

Пять шагов, каждый из которых является обособленной ступенью к получению всех необходимых знаний и навыков

Шаг 1. Тренинг «Клиентоориентированный сервис» 1 день

Цель: отработать навыки эффективного взаимодействия с клиентами в рамках клиент-ориентированного подхода. Отработка навыков качественного обслуживания клиентов.

Результат: участники тренинга научатся грамотно применять в работе с клиентами новые методы общения, а также отработают навыки современного клиентоориентированного подхода, необходимого для успешного развития бизнеса.

Шаг 2. Тренинг «Техника убеждения клиентов» 1 день

Цель: совершенствование умений и навыков убеждения клиентов. Научиться использовать в убеждении аргументацию и факты.

Результат: участники тренинга получат возможность научиться слушать и понимать собеседника, достигать взаимовыгодных условий, научиться грамотно работать с возражениями клиента и многому другому.

Шаг 3. Тренинг «Переговоры» 1 день

Цель: совершенствование умений и навыков проведения переговоров, отработка на практике стратегий переговоров.

Результат: участники научатся выявлять факторы, затрудняющие проведение переговоров, а также успешно их устранять, противостоять сложностям, встречающимся во время переговоров и эффективно использовать выигрышную стратегию.

Шаг 4. Тренинг «Наставничество» 1 день

Цель: внедрение технологий наставничества в компанию. Научиться использовать технологии наставничества с максимально эффективной выгодой для компании.

Результат: участники тренинга получат необходимые знания для внедрения технологии наставничества в своем рабочем коллективе. Как адаптировать новичка? Как поддержать подчиненного? Как обучать взрослого человека? Как грамотно делегировать полномочия? Все это и многое другое узнают участники тренинга.

Шаг 5. Тренинг «Управление временем» 1 день

Цель: научиться эффективному планированию времени, научиться делить цели на главные и второстепенные, научиться самоконтролю в процессе работы.

Результат: участники научатся достигать результата, поставленной задачи за определенный период времени, правильно ставить цели, а также грамотно и эффективно управлять рабочим и личным временем.

Программа рассчитана на 5 полных рабочих дней. Каждый из тренингов является самостоятельным учебным процессом, рассчитанным на один полноценный рабочий день. При выборе полного курса системы «5 шагов к успеху», тренинг «Управление временем» — **бесплатно!**

Кроме того, мы гарантируем последующее посттренинговое сопровождение в течение года после прохождения курса!