ADVANCE AG

Лидерство Менеджмент Продажи Мастерство Коучинг Трансформации Поддержка Симуляции

Тренеры-лидеры Системные решения Технологии Высокие результаты

Наши клиенты - 315 ведущих международных и российских компаний

международный опыт и экспертиза 18 лет на российском рынке

Самые престижные международные награды в отрасли

РАЗВИТИЕ ОБУЧЕНИЕ АССЕССМЕНТ

ГИД ПРОГРАММ И УСЛУГ

- Менеджмент
- Развитие лидерства
- Эффективные продажи
- Качественный сервис
- Мастерство тренера
- Бизнес-симуляции
- Ассессмент. Консалтинг. Интеграция.

18 лет мы помогаем лидерам рынка добиваться высочайших результатов через системное обучение сотрудников. Наши инструменты - международный опыт, профессиональные тренеры, инновационные программы и искреннее желание приносить перемены в жизни людей.

Мы стремимся стать наиболее надежным и эффективным источником развития индивидуумов, команд и организаций.

Мы создаем стандарты и тренды в области бизнес обучения. Программы, отмеченные этим знаком, получили международные награды.

Люди - ключ к достижению результатов

За 18 лет работы в области бизнес образования мы можем с уверенностью сказать, что именно люди являются важнейшим элементом бизнеса и только от них зависит его успех. Никакие значимые цели и продуманные стратегии не работают без профессиональных исполнителей, которые обладают необходимыми навыками, мотивацией и знаниями. Наша задача - развивать и мотивировать сотрудников на всех уровнях организации. Мы предоставляем эффективные инструменты, помогающие достигать организационных и индивидуальных целей.

Как работает эффективная компания? Прежде всего - это продуктивная организация процессов, при которой каждый сотрудник четко знает свои задачи и зоны ответственности.

Лидеры *определяют* необходимые результаты. Они же ищут ответ на вопрос, что необходимо сделать для их достижения. Таким образом формируется стратегия - четкое понимание направления движения организации и основные вехи плана действий, направленных на достижение результатов.

Менеджеры среднего и линейного звена *управляют* оперативной работой, контролируют процессы и направляют сотрудников в соответствии с существующей стратегией.

Рядовые сотрудники *достигают* личных результатов за счет высокой производительности. Знания, практические навыки и мотивация помогают им качественно и своевременно решать стоящие перед ними задачи. Именно так, через знания, навыки и грамотное управление происходят процессы в эффективных организациях.

Все результаты создаются людьми. Важно четко понимать, какие действия требуются от каждого для их достижения и что необходимо сделать, чтобы инициировать и поддерживать их.

Мы создаем результативные и динамичные программы, которые отвечают реалиям сегодняшнего бизнеса. Наши инструменты и алгоритмы работы применяются на практике и положительно влияют на изменения в организациях. Мы индивидуально подходим к работе с каждым клиентом и адаптируем наши программы, чтобы они принесли максимальную выгоду для вашей организации.

Advance Group предлагает полный спектр обучающих семинаров, тренингов и бизнес симуляций, которые гарантируют индивидуальное развитие способностей ваших сотрудников и помогают проводить изменения в современных организациях.

Исследования, опыт и информация, которую мы получаем от наших клиентов, позволили нам создать эффективную формулу обучения. Формула состоит из пяти последовательных фаз. В результате обучения происходит усвоение навыков и изменение поведения сотрудников - формируются новые подходы к выполнению ежедневных практических задач.

1. Фаза: Мотивация к обучению

Сотруднику необходима личная мотивация для того, чтобы осваивать новые навыки и менять собственное поведение. На первом этапе мы моделируем реальные бизнес ситуации и рассказываем о том, как новые знания, навыки и отношение, помогут справиться с ежедневными задачами и достичь поставленных целей. Сотрудники получают возможность напрямую донести свое отношение, идеи и сложности, с которыми они сталкиваются в работе, непосредственным менеджерам. Успех первой фазы зависит от того, насколько открыты новым возможностям и знаниям будут участники, от их готовности применять основные техники межличностной коммуникации.

2. Фаза: Оценка текущей ситуации

Задача второй фазы - детально и четко оценить текущую ситуацию в организации, уровень навыков сотрудников и качество межличностных коммуникаций. Осознание собственных ошибок и недочетов является хорошей мотивацией и помогает сотрудникам максимально ответственно подойти к задаче улучшения качества деятельности. Посттренинговая оценка позволяет выявить степень усвоения навыков и их применения на рабочем месте.

3. Фаза: Обучение

На этой фазе сотрудники осваивают навыки и инструменты. Обучение и усвоение происходят с использованием презентаций, чтения, дискуссий, наблюдений, моделирования и анализа практических ситуаций и т.д. Эффективность обучения достигается за счет создания условий, в которых требуется применение инструментов и знаний. Мы предоставляем алгоритмы и последовательность необходимых шагов, объясняем терминологию, приводим примеры использования или отсутствия навыков, предлагаем тактику поведения и практические советы для каждого этапа развития.

4. Фаза: Тренировка навыков

Для усвоения компетенций необходима тренировка новых навыков с целевой аудиторией. Эта фаза включает практические занятия, которые могут проводиться лично, по телефону или онлайн. Наши программы follow-up помогают закрепить мастерство участников: отрепетировать применение навыков, получить конструктивную обратную связь от коллег, посмотреть, как применяют навыки другие.

5. Фаза: Применение на практике

Применение полученных навыков на практике зависит от мотивации и энтузиазма сотрудников. Обсуждение с другими участниками, возможность поделиться новым опытом, инструменты планирования - все эти мероприятия помогают облегчить процесс интеграции навыков. Менеджеры играют важную роль в этом процессе. Они используют коучинг, стимулируют применение навыков и поощряют сотрудников.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЛИДЕРСТВО

Одна из важнейших задач эффективного менеджмента - обеспечить вовлеченность и ответственность сотрудников на всех уровнях организации.

Система программ Менеджмент и Лидерство

Менеджмент и Лидерство

Сегодняшние менеджеры и лидеры сталкиваются с целым набором сложнейших задач, которые обусловлены общим состоянием мировой экономики. Сегодня все происходит быстро, технологично и на функциональном уровне организации требуют постоянного изменения и совершенствования. Наша задача – предложить менеджерам комплекс методов и технологий, которые отвечают требованиям рынка - программы личностного и профессионального развития, которые позволят добиться максимального успеха на индивидуальном уровне и при достижении стратегических целей организации.

AchieveGlobal Russia предлагает структурированную систему программ в области менеджмента и лидерства, разработанную на основе международных исследований и адаптированную в соответствии с требованиями российского рынка. Система программ включает компоненты, которые обеспечивают получение фундаментальных знаний, а также позволяют формировать индивидуальные практические навыки.

Программы развития менеджеров и лидеров позволяют:

- Получить фундаментальные знания основ и практик современного менеджмента;
- Научиться эффективно проводить изменения в организации;
- Освоить методы управления дистанционными командами, с применением новейших коммуникационных технологий;
- Усовершенствовать навыки межличностного взаимодействия;
- Получить практику управления персоналом и освоить методы повышения продуктивности деятельности;
- Развивать тренерские навыки руководителей и использовать их для обучения и мотивации персонала;
- Получить навыки логического мышления, необходимого для принятия аргументированных решений;
- Определить основные качества и навыки современного лидера;
- Построить индивидуальный алгоритм развития лидерских качеств.

Комплекс программ Менеджмент и Лидерство (The Genuine Leadership® system) - это системный подход к развитию лидеров в организации. Он обеспечивает мотивацию и лояльность ваших сотрудников, выводит их на новый уровень профессионализма.

Определять стратегию

Топ-менеджеры определяют стратегию достижения желаемого будущего и развития компании:

- В каком направлении развивается организация.
- Какие необходимы изменения и почему.
- Какие преимущества существуют на идивидуальном и организационном уровне.
- Поддержка, которую сможет оказать организация по результатам обучения.

Специалисты Advance AG проводят консалтинговые сессии с руководством компании, позволяющие сформировать стратегии, сформулировать миссию и ценности.

Стратегический менеджмент Strategic Management™

Задача стратегического менеджмента – достичь долговременного конкурентного преимущества. Стратегии роста строятся на основе использования сильных сторон компании, компенсации недостатков и учета всех преимуществ и угроз внешней среды. Программа обучает техникам разработки стратегий развития и управления их внедрением.

Продолжительность: 4 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управление изменениями Change Management™

Бизнес среда – это область постоянных изменений и то, как сегодня работают, мыслят и действуют ваши менеджеры, может быть неактуальным уже завтра. Поэтому ваша организация должна иметь четкий план движения в будущее и предвидеть возможные перемены. Программа обучает менеджеров системному подходу, практическому моделированию процессов изменений на всех уровнях организации.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Направлять деятельность

Руководители подразделений («Топ «-1») организуют работу по реализации стратегии.

Внедрение изменений Activating Change™

Внедрение изменений на уровне менеджеров высшего и среднего звена основано на умении сообщать цели и причины изменений своим подчиненным и планировать деятельность, необходимую для их выполнения. Менеджеры изучают методы планировании и проведения ежедневных действий, которые необходимы для проведения изменений.

Продолжительность: 1 день
Размер группы: 6-12 человек.

Стратегии лидера Leader's Strategies™

Организации, нацеленные на успех и инновации, перестают принимать лидерство как необъяснимый феномен. В них объективно ценят движущую силу лидера, который способен запустить механизмы развития сотрудников и системы в целом, учатся распознавать потенциальных лидеров и развивать их компетенции. Программа основана на изучении лидерства во всех его проявлениях, системе и динамике и решает практические задачи развития лидеров нового поколения.

Продолжительность: 2 дня
Размер группы: 6-12 человек

Динамический тренинг: Лидерство Dynamic Training Leadership™

Лидер является проводником изменений в организации, он создает новые возможности, меняет правила, задает вдохновляющее видение, мотивирует и заряжает энергией подчиненных. Интерактивный динамический тренинг «Лидерство» предназначен для опытных руководителей, обеспечивает развитие навыков лидерства через поэтапное обучение и эмпирический опыт.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Основы менеджмента Fundamentals of Management™

Умение создавать оптимальную архитектуру команды, выстраивать цепочки взаимодействия, мотивировать для достижения главных целей будущего отличают профессионального менеджера от заурядного. Обладая глубокими знаниями организационных техник, менеджер направляет свою команду и добивается поставленных результатов. Программа научит менеджеров формировать эффективные управленческие стратегии и определит индивидуальные практические навыки.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управление персоналом People Management ™

Для того, чтобы ваша команда работала как единый отлаженный механизм, необходимо создать благоприятную среду, которая формирует лояльность к компании и настраивает сотрудников на продуктивную работу. Эффективное управление персоналом зависит от того, насколько правильно организованы в команду, обучены и мотивированы ваши сотрудники, от способности менеджера признать их потребности и поощрить инициативу. Программа представляет практическую основу, которая позволит вашим менеджерам эффективно руководить персоналом.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Развитие персонала: Коучинг Coaching: General Version™

Главная причина текучести кадров в компании – это отсутствие поддержки сотрудников со стороны менеджмента. Результат – трудный, дорогостоящий поиск и обучение новых сотрудников, низкие результаты по текущим проектам и спад отношений с клиентами. Программа представляет собой практический курс, направленный на обучение навыкам развития и удержания высокоэффективных членов команды.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Анализ проблем и принятие решений Problem Analysis and Decision Making™

Ничто так не влияет на успех и прибыльность вашей организации как качество и креативность решений, принимаемых на всех уровнях менеджмента. Свежий взгляд на старые проблемы, поиск новых перспектив и стимулирование исключительных идей делают такие решения возможными. Программа дает вашим сотрудникам четкий алгоритм принятия решений и определения степени риска.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Формирование корпоративной культуры Corporate Culture™

Корпоративная культура – это характер организации, ее ценности, набор традиций и политик, принципы работы с персоналом. При создании или изменении корпоративной культуры учитываются приоритеты и реакции лидеров, организационная структура, принципы найма и продвижения сотрудников. Программа дает менеджерам эффективный инструмент формирования и развития корпоративной культуры.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управление качеством деятельности Performance Management™

Объединяя усилия сотрудников в рамках четких стандартов качества деятельности, современные организации добиваются наивысшего успеха. Сегодня, простое сложение индивидуальных результатов труда уступает место коллективному вкладу и взаимосвязи деятельности каждого сотрудника со стратегическими планами компании. Программа обучит менеджеров ставить цели, разрабатывать стандарты и планировать процесс достижения наивысшего качества работы.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Предпринимательский подход к бизнесу Enterpreneurship ™

Предприниматель – прежде всего, человек с хорошей самооценкой, неприкрытыми амбициями и высокой планкой успешности, которую он применяет для себя и окружающих. Он умеет творить и привлекать к творчеству активную команду единомышленников, обладает отличной интуицией и использует ее для построения эффективного бизнеса. Программа помогает участникам развить навыки предпринимательства и совершенствовать способности прогнозирования в бизнесе.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управлять деятельностью

Руководители среднего звена управляют оперативной деятельностью, развивают компетенции и поддерживают мотивацию сотрудников.

Профессиональные навыки менеджмента Excellence: Supervisory Skills™

Профессиональный менеджер владеет секретом построения эффективных команд. Он умело выстраивает алгоритмы достижения результатов, гибко разрешает конфликты, использует рычаги влияния, мотивирует и вдохновляет сотрудников. Программа «Профессиональные навыки менеджмента» помогает развивать и совершенствовать техники менеджмента, начиная от базовых навыков планирования - до углубленных навыков руководителя

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Навыки межличностного взаимодействия Interpersonal Management Skills™

Навыки общения – это фундамент, на котором строится целостность организации. Менеджеры должны уметь использовать инструменты мотивирующей коммуникации - ключевого элемента влияния, мотивации и развития сотрудников. Программа представляет динамическую модель 5 навыков коммуникации, которые позволяют добиваться необходимого для сотрудника и организации результата.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управление конфликтами Conflict Management™

Каждый день, приходя на работу, менеджеры оказываются под огромным давлением. Эмоциональное напряжение и стрессовые ситуации мешают им действовать рационально и продуктивно, провоцируют возникновение конфликтов практически на ровном месте. Программа научит ваших сотрудников превращать негативные проявления в положительные возможности и разрешать конфликтные ситуации.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6 - 12 человек.

Дистанционное управление Distance Management™

Работа виртуальной команды может быть продуктивной если руководитель знает как построить четкую карту процесса, гарантировать точность передачи информации, обеспечить вовлеченность удаленных работников в жизнь организации. Программа позволяет определить роль и инструменты контроля дистанционного менеджера, способы влияния на подчиненных и методы оценки качества деятельности.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6 -12 человек.

Кроссфункциональные команды Crossfunctional Teams™

В основе эффективной работы кросс-функциональной команды лежат эффективные стратегии поведения каждого ее члена и ее лидера. Опираясь на высокую организацию работы, налаженные коммуникации и постоянное внутреннее развитие, такие команды добиваются высоких результатов деятельности. Программа позволяет объективно оценить текущую ситуацию и потенциал вашей команды, изучить основные стратегии и тактики эффективной работы.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Системное мышление System Thinking™

Окружающая среда – это системное явление, где все элементы взаимосвязаны и взаимозависимы. Успех приходит к тем, кто умеет выйти за привычные рамки анализа и принятия решений, кто обладает системным видением ситуации и способен противопоставить изменениям неординарные и креативные стратегии. Программа предлагает участникам эффективные инструменты системного анализа и выработки нестандартных решений.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Внедрение изменений Activating Change™

Менеджеры и супервизоры являются ключевым звеном в проведении изменений в организации. Именно они обеспечивают принятие изменений сотрудниками, создают возможности для их проведения, мотивируют и заряжают энергией. Программа предлагает практические стратегии активации изменений и создания мотивирующей рабочей среды.

Продолжительность: 1 день.
Размер группы: 6-12 человек.

Система отбора персонала Select Interview™

При найме сотрудников на работу, структурированное и созданное с учетом конкретных реалий организации интервью, позволяет дифференцировать ключевые компетенции и навыки, которыми должен обладать соискатель. Программа представляет многоступенчатую методику проведения интервью, в результате которой вы сможете определить индивидуальный профиль соискателя и объективно оценить его компетенции.

Продолжительность: 1 день.
Размер группы: 6-12 человек.

Создание команды Teambuilding™

Команда может максимально выгодно и продуктивно решать ключевые задачи, стоящие перед организацией. В процессе работы каждый участник будет развиваться, учиться и совершенствоваться в направлении, определенном командой и стремиться к достижению общих целей. Программа даст вашим сотрудникам инструмент создания, развития и мотивации успешной команды.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-15 человек.

Эффективное проведение совещаний Effective Meetings™

Опытный руководитель умеет превращать совещания из скучной рутины в красивый и плодотворный процесс. Он умело режиссирует постановку, распределяет сценарии участников, создавая стимул для выработки ценных идей и решений. Программа развивает у сотрудников вашей компании практические навыки планирования и управления совещаниями.

Продолжительность: 1-2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Основы лидерства Leadership Essentials™

Лидерство это, прежде всего, процесс эффективного влияния на других для достижения определенной цели. Для того чтобы стать лидером руководитель должен развивать навыки и компетенции, которые мобилизуют резервы организации на решение задач и стимулируют инновации и креативность. Программа основана на моделировании ситуаций лидерства и направлена на совершенствование лидерских качеств.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управление стрессом Stress Management ™

Стресс приводит к психологическому и физическому истощению человека. Он возникает в результате конфликтов, жестких условий выполнения плана и давления на рабочем месте. Программа дает участникам стратегии продуктивного поведения в стрессовой ситуации.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Достигать результатов

Сотрудники используют необходимые компетенции и обеспечивают результаты, необходимые для достижения стратегической цели компании.

Внедрение изменений Activating Change™

Сотрудники должны обеспечить продуктивное участие в процессе изменений и научиться снижать стресс, неизбежно возникающий в таких ситуациях. Программа поможет сотрудникам осознать и активировать собственные способности к изменениям.

Продолжительность: 1 день.
Размер группы: 6-12 человек.

Управление временем Time Management™

Время – это нейтральная категория, которая не имеет позитивного или негативного значения. Им нельзя управлять, его нельзя удлинить и изменить, но можно научится рационально его использовать и воспринимать. В противном случае, не вы будете управлять временем, а время будет управлять вами. Программа даст вашим сотрудникам необходимые навыки организации времени для выполнения личных и организационных задач.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Навыки межличностного взаимодействия Interpersonal Management Skills™

Навыки общения – это фундамент, на котором строится целостность организации. Менеджеры должны уметь использовать инструменты мотивирующей коммуникации - ключевого элемента влияния, мотивации и развития сотрудников. Программа представляет динамическую модель 5 навыков коммуникации, которые позволяют добиваться необходимого для сотрудника и организации результата.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

Основная задача в продажах - привлечение новых клиентов и создание доверительных взаимовыгодных отношений с существующими.

Система программ по Продажам

Комплекс программ по Продажам (Achieving Superior Sales Performance®) - это системный подход, который позволяет построить структуру продаж в вашей организации и сделать ее эффективной. Наши программы предназначены для сотрудников различных уровней и обеспечивают развитие специфических навыков.

Эффективные продажи

Успешный продавец – это союзник клиента, который умеет решать его проблемы, реагирует на его потребности, предвосхищает желания, становится консультантом и экспертом. Он создает доверительные отношения и общие ценности, которые отличают его от конкурентов. Он точно знает свою цель, понимает психологию продаж, умеет управлять беседой с клиентом и эффективно преодолевать возможные негативные реакции. Он использует свои навыки и знания в комплексе и учитывает все детали для построения выгодных отношений с клиентом.

Новые условия рынка, конкуренция, агрессивные продажи, сложные переговоры требуют понятных алгоритмов действий и консультативного подхода без давления. Опытным переговорщикам нужны новые техники и стратегии продаж, новичкам – понятные шаги движения и основы продаж.

Наши профессиональные программы бизнес-обучения, повышения эффективности продаж и переговоров давно вышли за рамки привычных теорий. Мы наблюдаем за лучшими и используем их знания.

Наши программы помогут вашим продавцам:

- освоить профессиональные навыки продаж;
- успешно работать с новыми клиентами;
- эффективно проводить презентации;
- выстраивать долгосрочные взаимоотношения с ключевыми клиентами и расширять бизнес компании;
- проводить успешные переговоры и достигать решения, выгодного для своей компании и компании-партнера;
- преодолевать непродуктивное поведение во время переговоров и переводить их в позитивное обсуждение;
- успешно управлять процессом продаж.

Определять стратегию

Топ-менеджеры определят стратегию развития продаж и обеспечивают ее коммуникацию и выполнение на всех уровнях компании.

Специалисты Advance AG проводят консалтинговые сессии с руководством компании, позволяющие сформировать стратегии, создать карту продаж, спланировать процессы и технологии измерения основных показателей. Совместно с топ-менеджерами наши специалисты разрабатывают эффективные решения продаж, которые служат для построения долгосрочных отношений с клиентами на основе взаимной выгоды.

Направлять деятельность

Директора по продажам осуществляют планирование бизнес-процессов, позволяющих улучшить взаимоотношения с клиентами и коммуникации, а также разрабатывают эффективную маркетинговую стратегию.

Управление продажами
Sales Management™

Для того, чтобы подготовить эффективную стратегию продаж необходимо четко определить, кому и где мы продаем наш продукт, чем он отличается от продукта конкурентов и какие результаты сбыта мы планируем достичь. Управление продажами строится на основе стратегических целей маркетинга, грамотного оперативного руководства и направлено на совершенствование взаимоотношений с клиентом. Программа «Управление продажами» обучает технологиям и навыкам управления продажами на стратегическом и оперативном уровне.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управлять деятельностью

Менеджеры по продажам осуществляют оперативное управление деятельностью линейных сотрудников, обеспечивают их индивидуальное развитие и мотивацию.

Развитие навыков продажи: коучинг
Professional Sales: Coaching™

Хороший менеджер – как опытный тренер рисует стратегию и тактику игры своей команды, учит преодолевать барьеры и вырывать лидерство у соперников. Его команда работает как четко отлаженный механизм, обеспечивая доход и увеличивая прибыль. Программа направлена на тренировку навыков проведения обсуждения с целью развития компетенций продавца.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управление территорией
Territory Management™

Эффективное управление территорией – это умение оптимально распределить время и усилия, затрачиваемые на каждого отдельного клиента. Продавец умеет четко дифференцировать лояльных или склонных к покупке клиентов и тех, кто еще в потенциале. Программа учит менеджеров навыкам системного анализа и техникам последовательного планирования, ориентированного на результат.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Достигать результатов

Линейные продавцы реализуют стратегию продаж компании, осуществляют непосредственную работу с клиентами.

Фундаментальная школа
Sales Foundation School

Программы, направленные на развитие базовых профессиональных навыков продажи.

Профессиональные навыки продажи
Professional Sales Skills™

Настоящий продавец должен быть союзником клиента - реагировать на его потребности, помогать решать проблемы, направлять, выступать в роли эксперта и консультанта. Он не просто работает на продажу, а строит систему отношений, за счет которой всегда будет на шаг впереди конкурентов. Программа обучает ваших продавцов основным навыкам продажи, дает четкие алгоритмы преодоления негативных реакций: безразличия, скептицизма, возражений.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Профессиональные навыки переговоров
Professional Negotiation Skills™

Успешные переговоры всегда заканчиваются принятием соглашения, которое удовлетворяет потребности клиента и несет выгоды для компании-продавца. Профессиональный «переговорщик» умеет предвидеть и моделировать развитие переговоров, направлять клиента в принятии решений, обсуждать детали альтернатив и находить лучший для обеих сторон вариант. Программа предоставляет инструменты профессионального перехода от продажи к переговорам и навыки разработки альтернатив, дающих переговорщику уверенность и гибкость.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Эффективное проведение презентаций
Professional Presentation Skills™

Хорошая презентация строится на основе четкой логики, яркой подачи информации, аргументированного представления фактов и умения увлечь аудиторию. Специалист компании, отвечающий за проведение презентаций, должен уметь говорить, убеждать, апеллировать к эмоциям и потребностям слушателей, создавать пространство для диалога. Программа дает вашим сотрудникам основы и ценный практикум проведения эффективных презентаций.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Стратегии работы с ключевыми клиентами
Account Development Skills™

Увеличение продаж существующим клиентам – это самый эффективный способ развития Вашего бизнеса. Аккаунт-менеджер умеет четко планировать стратегии работы с ключевыми клиентами, чувствовать и удовлетворять их потребности, направлять клиентов в решении о покупке, определять процесс принятия решения и „хозяина решения“. Программа обучает продавцов навыкам стратегического анализа и практического ведения ключевых аккаунтов.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Профессиональные навыки поиска и первичной работы с клиентами
Professional Prospecting Skills™

Эффективное построение новых взаимоотношений требует отказа от стереотипов в общении с клиентом и устранения барьеров, которые мешают вам говорить на одном языке. Установление успешного контакта зависит от подготовленности и компетенции продавца, умения «увидеть» потенциального покупателя и вызвать у него интерес к сотрудничеству. Программа поможет вашим сотрудникам овладеть техниками эффективного начала новых бизнес отношений.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Навыки продажи внутри компании
Professional Skills for Inside Selling™

Решение о покупке внутри компании принимается на основе хорошей информированности и взаимной выгоды. Программа направлена на обучение ваших сотрудников навыкам планирования и проведения эффективных личных продаж внутри компании.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Продажи в конкурентной среде
Selling in a Competitive World™

В сложной рыночной ситуации продвинутые навыки продаж являются стратегическим активом для борьбы с конкурентами. Программа обучает ваших сотрудников техникам оценки конкурентов и навыкам формирования преимущества в процессе продажи.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Стратегическая школа
Strategic Sales School

Программы, направленные на развитие стратегических навыков продажи.

Межличностные стратегии продажи
Interpersonal Selling Skills™

Успех личных продаж строится на доверительном контакте, который возникает между продавцом и клиентом. Взаимопонимание, внимание к личности клиента, его эмоциональному состоянию и потребностям – являются основой для заключения сделки. Программа обучает продавцов вашей компании навыкам работы со сложными реакциями клиентов и установками, которые за ними стоят.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Стратегии сложных переговоров
Interpersonal Negotiation Strategies™

Иногда переговоры заходят в тупик и конструктивный диалог превращается в поединок сторон. Опытный переговорщик – хороший психолог, который умеет работать с манипуляциями и непродуктивным поведением, возвращая переговоры в конструктивное русло. Программа обучит ваших сотрудников стратегиям и тактике преодоления манипуляций, давления со стороны клиентов, ультиматумов.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Профессиональные навыки продажи по телефону
Teleselling Skills™

Специалисты по «телефонным» продажам являются первым звеном в создании эффективных отношений с клиентом. От их компетентности зависит впечатление клиента о компании и желание продолжать сотрудничество. Программа обучает эффективному общению по телефону (свободному или по сценарию) и построению отношений, которые помогают клиенту сделать выбор в пользу вашей компании.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Профессиональные навыки продаж: версия для фармацевтического рынка
Professional Selling Skills RX™

Продавцы, работающие с сотрудниками медицинских учреждений знают, что успех зависит от их умения говорить с врачами на одном языке. От них требуется компетентность, авторитет и умение создавать атмосферу профессионального доверия. Программа обучает продавцов навыкам консультативной продажи и построения долгосрочных отношений с представителями медицинских учреждений.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Профессиональные навыки розничных продаж
Retail Selling™

Успех розничной продажи зависит от того, насколько компетентен, мотивирован и положительно настроен продавец. Он является единственным связующим звеном между клиентом и вашей компанией и носителем принятой в ней культуры. Именно он обеспечивает лояльность клиента и репутацию бренда. Программа обучает ваших сотрудников эффективным техникам розничных продаж.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Профессиональные навыки переговоров для менеджеров по закупкам
Purchasing Skills™

Успешными переговорами можно назвать только те, в которых выигрывают все стороны: менеджер по закупкам, его компания и поставщик. Программа обучает ваших сотрудников навыкам принятия эффективных решений при проведении переговоров по закупкам.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС

Компании достигают конкурентного преимущества за счет непревзойденного качества сервиса.

Система программ по Сервису

Качественный сервис

Используя математические выражения, можно сказать, что лояльность ваших клиентов пропорционально равна уровню вашего бизнеса и уровню качества вашего сервиса. Если любое из этих звеньев равно нулю, ваш продукт и ваша услуга не смогут победить в конкурентной борьбе за предпочтения клиента. То, что мы называем Звездный сервис, строится годами, основано на вкладе и особой мотивации всех членов вашей команды, которая работает в едином направлении, привержена одним ценностям и несет гармоничную корпоративную культуру.

Развитие навыков сервиса является одним из приоритетных направлений нашей работы. На базе собственного опыта и многочисленных разработок материнской компании AchieveGlobal, мы предлагаем системные практические программы в области качественного сервиса для ваших сотрудников. В процессе обучения они не только получат необходимую информацию и знания, но научатся применять стратегии и принципы в своей повседневной работе. Наши программы – это комплекс, который работает на всех уровнях вашей организации. Комплекс, который позволит вам построить Звездный сервис, основанный на Постоянстве, Репутации и Рекомендациях - сервис, приносящий вам Прибыль.

Преимущества программ Сервиса на всех уровнях организации:

- Руководители освоят методы разработки стандартов качественного сервиса;
- Руководители смогут эффективно управлять процессом сервиса в рамках организации;
- Менеджеры среднего звена получат навыки организации людей и систем для предоставления качественного сервиса, который обеспечивает лояльность клиентов;
- Супервизоры и менеджеры узнают, чем отличается качественный сервис в ежедневной практике;
- Менеджеры научатся эффективно взаимодействовать с клиентами и формировать благоприятные долгосрочные отношения.

Решения для сервиса (Achieving Stellar Service® Experiences) - это система модульных программ, обучающих навыкам, необходимым для достижения высоких стандартов сервиса всеми сотрудниками организации.

Определять стратегию

Топ-менеджеры определят стратегию сервиса.

Специалисты Advance AG проводят консалтинговые сессии с руководством компании, позволяющие сформировать стратегии сервиса, создать карту цикла сервиса и разработать стандарты сервиса, которые будут выпоняться всеми сотрудниками организации. Совместно с топ-менеджерами наши специалисты разрабатывают эффективные решения и создают программы развития и документы внутреннего пользования (Service Book).

Направлять деятельность

Руководители подразделений («Топ «-1») направляют деятельность для выпонения стратегических планов, планируют и контролируют процессы в организации.

Управление сервисом Service Management™

Менеджмент услуг давно стал приоритетной функцией сервисных компаний, работающих в среде жесткой конкуренции и подкованных клиентов. Это стратегический инструмент развития, который позволяет обойти соперников, построить уникальную культуру взаимоотношений с клиентом на базе доверия, уважения и знания предпочтений. Программа обучает менеджеров навыкам интегрированного управления сервисом.

Продолжительность: 3 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Управлять деятельностью

Менеджеры среднего звена и супервизоры осуществляют оперативное управление качеством сервиса, выполняют функцию коучинга для своих сотрудников.

Управление качественным сервисом Managing Extraordinary Service™

Управление качественным сервисом ложится на плечи линейных менеджеров. Именно они транслируют стратегии вашей организации тем, кто работает на «передовой» и обеспечивают эффективную обратную связь. Они строят окружение и стратегии работы с сотрудниками, которые способствуют лояльности клиентов. Программа обучает ваших сотрудников техникам создания экстраординарной репутации вашего сервиса.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Развитие персонала: Коучинг Coaching: General Version™

Главная причина текучести кадров в компании – это отсутствие поддержки сотрудников со стороны менеджмента. Результат – трудный, дорогостоящий поиск и обучение новых сотрудников, низкие результаты по текущим проектам и спад отношений с клиентами. Программа представляет собой практический курс, направленный на обучение навыкам развития и удержания высокоэффективных членов команды.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Достигать результатов

Сотрудники фронт-лайн осуществляют непосредственное обслуживание клиентов.

Отличия качественного сервиса The Service Difference ™

Исключительный сервис является основным фактором вашего превосходства среди сотен и тысяч конкурентов, которые работают в вашем бизнесе. Превосходства добиваются те компании, в которых сотрудники умеют оставлять положительные впечатления у клиента и предвосхищать его потребности – они завоевывают расположение и гарантируют лояльность клиента. Модульная программа дает понимание отличий „звездного сервиса“, техник выстраивания взаимоотношений с клиентами, предвосхищения их потребностей и восстановления отношений.

Продолжительность: 1 модуль - 1 день.
Размер группы: 6-12 человек.

Навыки качественного сервиса Quality Service Skills ™

Уход вашего клиента к конкурентам в большинстве случаев связан с тем, что ваши сотрудники не могут обеспечить качество сервиса, на которое он рассчитывал. Клиенты ищут постоянства и возвращаются туда, где они уверены в уровне услуг и позитивном взаимодействии. Программа направлена на изучение делового измерения сервиса - практическое решение задач клиента, личностного - заботливое и внимательное отношение к клиенту, скрытого - действия на благо клиента в его отсутствие.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

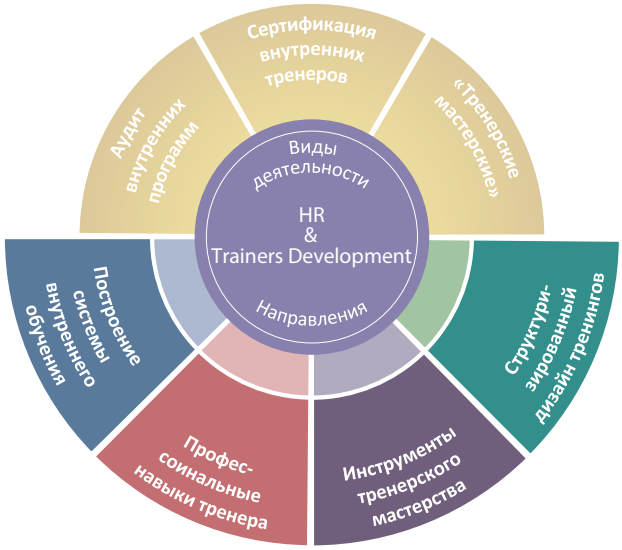
Продажа через качественный сервис Selling through Extraordinary Service™

Сотрудники службы сервиса обладают уникальной возможностью совершить продажу и завоевать лояльность клиентов. Многим из них не хватает базовых навыков продажи, многие - рассматривают продажу и сервис как два взаимоисключающих процесса. Программа обучает ваших сотрудников базовым навыкам продаж и позволяет сделать сам процесс продажи естественным дополнением вашего сервиса.

Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

ТРЕНЕРСКОЕ МАСТЕРСТВО

Необходимо помочь профессиональным тренерам стать стратегическими партнерами в корпоративном обучении.



Система программ по Тренерскому мастерству

Тренерское мастерство

Кто он – кандидат в профессиональные тренеры? Какими особыми личностными характеристиками и практическими навыками он обладает? Для того, чтобы ответить на эти вопросы, необходимо оценить способности и поведение, которые демонстрирует будущий тренер не только в ходе тренинговых мероприятий, но и в повседневной жизни. Можно смело выделить несколько основных качеств, которые характеризуют профессионального тренера:

- он любит и умеет общаться с людьми, создавая позитивную и располагающую атмосферу;
- демонстрирует уверенность, обладает экспертными знаниями и опытом, которые необходимы при проведении специфических тренингов и которые вызывают доверие у участников;
- умеет хорошо слушать, быстро думать и принимать решения, анализировать информацию и формулировать спонтанные ответы;
- обладает отличными навыками коммуникации, как вербальной, так и невербальной, умеет ярко и четко доносить необходимую информацию;
- ценит и уважает различные подходы и мнения, старается быть объективным и придерживаться принципов;
- обладает отличными организационными качествами;
- способен мотивировать людей и работать над повышением их самооценки.

Помимо этого, профессиональный тренер должен обладать глубокими знаниями вашего бизнеса. Именно поэтому, обучение внутренних тренеров, которые хорошо знают структуру вашей организации, должностные особенности и специфику продукта, является эффективным методом работы с персоналом и внутреннего обучения.

Обучение и развитие тренеров – одна из важнейших составляющих нашей работы. Advance AG предлагает цепочку интерактивных программ, которые направлены на обучение и развитие тренерских навыков как у начинающих, так и опытных тренеров.

Серия программ для внутренних тренеров (Achieving Trainer Excellence™) - это профессиональное обучение специалистов, которые обеспечивают развитие сотрудников по направлениям Продажи, Сервис, Менеджмент и Лидерство.

Профессиональные навыки тренера
Train the Trainer™

Профессиональный тренер использует свои способности к научению, личностные качества и создает мотивирующую среду для того, чтобы обеспечить индивидуальный рост и профессиональное развитие команды. Каждый тренер вырабатывает свой собственный стиль общения и презентации, адаптируется в зависимости от задач клиента и предлагает эффективные процессы и решения. Программа обучает тренеров основным навыкам тренерского мастерства.

Продолжительность: 4 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

Техники профессионального мастерства тренера
Tools of Trainer's Excellence™

Опытным тренерам хорошо известно, что однажды, выработав индивидуальный стиль взаимодействия и профессиональный подход, для эффективной работы с командами необходимо постоянное совершенствование навыков и углубленное изучение техник работы. Программа позволяет опытным тренерам совершенствовать свое профессиональное мастерство и приемы тренерской работы.

Продолжительность: 4 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

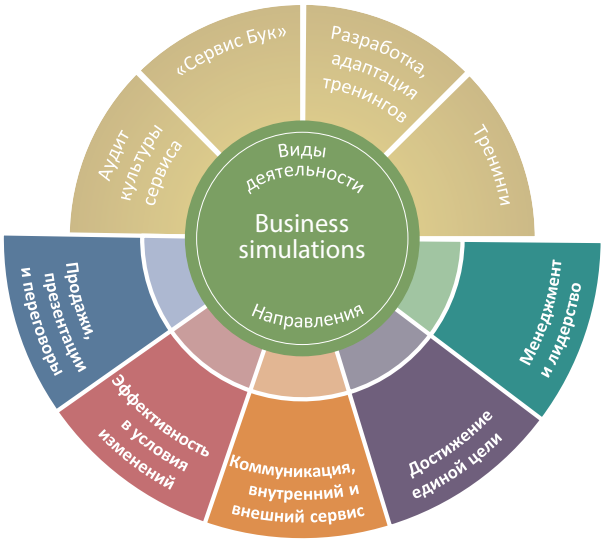
Структурированный дизайн тренинга
Structured Training Design™

При проведении организационного обучения возникают ситуации, когда привлечение внутренних ресурсов и экспертов, досконально знающих особенности своей компании, является более продуктивным, нежели привлечение сторонних провайдеров. Внутренние тренеры должны обладать знаниями и техниками для разработки собственных программ. Программа направлена на изучение и практику дизайна и разработки внутренних тренингов.

Продолжительность: 4 дня.
Размер группы: 6-12 человек.

МОДЕЛИРУЮЩИЕ ИГРЫ

Advance AG - первая компания, которая вывела на российский рынок сценарные моделирующие игры - в 2003 году – «Золото Королей Пустыни»™ и «Promises, Promises!»™. Это положило начало целому направлению в работе - AGame.



Система Моделирующих бизнес-игр

Реальное развитие навыков начинается только с момента, когда человек осознает, что он не совершенен в какой-либо области. В этой „точке выбора“ человек определяет, как он будет развиваться и действовать далее. Задача эмпирического обучения - подвести человека к точке выбора наиболее эффективным и быстрым способом.

Моделирующие игры

Современные компании регулярно обучают своих сотрудников. Однако не всегда обучение приносит желаемые результаты. Причин этому достаточно много. Одна из них состоит в том, что сотрудники рассматривают процесс обучения как формальное требование компании, при этом сами не видят необходимости меняться или считают, что обладают всеми требуемыми навыками. Как добиться мотивации людей на изменения и достичь максимального эффекта от обучения?

Один из способов - создать ситуацию, в которой человек увидит свои сильные и слабые стороны и сам сделает осознанный выбор, каким образом и что конкретно он должен изменить. Лучшим решением могут стать моделирующие игры и бизнес-симуляции – формы «эмпирического обучения». Эмпирическое обучение больше стимулирует человека к собственным выводам, нежели ситуации, когда он просто получает советы.

Advance AG первыми ввели на российском рынке сценарные моделирующие игры. За 13 лет проведения моделирующих игр их возможности раскрывались в самых разных проектах, являясь мощным катализатором изменений. Мы рекомендуем проводить моделирующие игры и бизнес-симуляции:

- в качестве оценки компетенций – как самостоятельный инструмент, либо в структуре assessment center,
- после проведения системы обучения - для контроля усвоенных знаний и навыков,
- если участники прошли множество тренингов и семинаров и необходимо что-то новое – то, что позволит увидеть процесс своей деятельности с другой стороны, раскрыть возможности для роста и развития,
- в качестве командообразующих мероприятий – как яркое и запоминающееся событие, которое производит на участников сильное впечатление и приносит настоящую пользу для их деятельности.

Золото королей пустыни
Gold of the Dessert Kings™

Яркая универсальная игра-бестселлер моделирует процесс достижения максимального индивидуального и командного результата. Задача игроков - дойти до гор, набрать как можно больше золота и вернуться на базу живыми. Игра является соревнованием, в котором всегда есть только один победитель. Она моделирует все основные компетенции, необходимые для управления процессом и командой при достижении цели. В процессе игры участники получают ценный индивидуальный опыт и учатся эффективно достигать личных и командных результатов.

Аудитория: Менеджеры любого уровня
Продолжительность: 1 день, игра - 2,5 часа, обсуждение игры - 3 часа.
Размер группы: от 15 человек.

Promises, Promises™

Своевременность и качество результатов работы напрямую зависят от качества коммуникаций между подразделениями и отдельными сотрудниками компании. Моделирующая игра направлена на построение доверия, эффективной коммуникации, командной работы, продуктивного использования ресурсов и формирование общего видения. Игра помогает участникам понять, какую роль они играют в достижении целей компании, и насколько взаимная поддержка важна для общего успеха.

Аудитория: Менеджеры любого уровня.
Продолжительность: 1 день, игра - 2,5 часа, обсуждение игры - 3 часа.
Размер группы: 20-40 человек.

ДОМ
Trade Center™

Игра моделирует все основные бизнес процессы в организации: от стратегического планирования до тактики проведения переговоров и презентации готовых решений. Соревнуясь за победу, участники научатся налаживать коммуникации и работать в команде. Игра проходит в виде соревнования между командами. Главная задача, которая стоит перед участниками - создать лучший проект дома, который сможет выиграть тендер у инвесторов.

Аудитория: Менеджеры любого уровня.
Продолжительность: 1 день.
Размер группы: 40-80 человек.

Fatum™

Точно также, как и в реальной деятельности, в нашей игре, от хода лидера зависит судьба его команды. В ходе магической шахматной партии лидеры команд научатся решать комбинированные задачи и достигать результатов, полагаясь на свою команду. Игра моделирует основные процессы командной работы и учит игроков управлять взаимодействием и выстраивать коммуникации между командой и лидером.

Аудитория: Менеджеры высшего звена.
Продолжительность: 1 день.
Размер группы: 14-16 человек.

Город мастеров
Masters town™

Игра основана на моделировании коммуникативных ситуаций при выполнении командных заданий и позволяет развивать навыки взаимодействия между членами команды. Игра построена по принципу разделения функций между командами участников. У каждой команды есть индивидуальная задача – это ее вклад в общий результат.

Аудитория: Менеджеры любого уровня.
Продолжительность: 2 дня.
Размер группы: 15-45 человек.

SalesPro™

Не существует более честного способа оценить качество работы продавца, чем поменять его местами с клиентом. Наша деловая игра предлагает менеджерам по продажам попробовать себя в обеих ролях и оценить свои сильные стороны и зоны, требующие совершенствования. Игра полностью кастомизируется в соответствии с задачами организации и строится на базе конкретных ситуаций и продуктов, с которыми работает заказчик.

Аудитория: Опытные специалисты по работе с клиентами, продавцы, менеджеры по работе с клиентами, менеджеры среднего звена.
Продолжительность: 2 дня. На второй день происходит смена состава команд.
Размер группы: 9-12 человек.

SellPharm™

В борьбе за лояльность клиента медицинские представители используют профессиональные знания, доверительные переговоры и универсальный язык, на котором говорят врачи. Игра, построенная в духе конкуренции, разрабатывается на ситуациях и продуктах вашей компании. Отрабатывая взаимодействие с клиентами, ваши сотрудники смогут оценить свои профессиональные навыки и определить зоны персонального развития.

Аудитория: медицинские представители, КАМы.
Продолжительность: 2 дня. (На второй день игры происходит ротация клиентов и представителей).
Размер группы: 9-12 человек.

АССЕССМЕНТ. КОНСАЛТИНГ. ИНТЕГРАЦИЯ

Услуги и Посттренинговая поддержка

Advance AG предлагает комплекс услуг, которые позволяют повысить эффективность обучения и развития персонала в организации:

- Оценка персонала (Assessment);
- Коучинг для топ-менеджеров (Executive Coaching);
- Командный коучинг (Team Coaching);
- Консалтинг (Consulting);
- Посттренинговая поддержка.

Подробнее об услугах Вы можете узнать обратившись к нашим тренерам и консультантам.

Assessment

Проведение эффективного тренинга и других обучающих программ, напрямую зависит от грамотной и доскональной оценки текущей ситуации в вашей организации, от того, что мы называем Assessment. Используя инструменты измерения текущих показателей и их анализ, мы разрабатываем и адаптируем существующие программы под индивидуальные требования наших клиентов. Такой подход позволяет нам адресно разбирать все элементы, требующие корректировки и развития, содействовать оптимальному проведению изменений и успешному обучению ваших сотрудников.
Мы предлагаем следующие виды ассессмента:

- 360 градусов- классическая оценка компетенций самим сотрудником, его руководителем и коллегами в формате он-лайн.
- Оценка компетенций и стратегий поведения на основе бизнес симуляций, моделирующих реальные рабочие ситуации.
- Прогностический Ассессмент (Predicitve Assessment) - применяется для определения соответствия сотрудника определенной роли и прогнозирования успеха в выполнении функции.
- Профили лидера (Profiles in Genuine Leadership) - оценка способностей и компетенций по 6 зонам лидерства, выявление областей развития лидерских навыков.
- Центр развития (Development center) - оценка компетенций и результативности руководителей на основе бизнес-симуляции Авалон.

Посттренинговая поддержка

В процессе тренингов участники получают большой объем системных и практических навыков, информации. Насколько бы технологично и эффективно не были преподнесены новые методы и знания, процесс усвоения и последующего применения навыков, по целому ряду субъективных причин и объективных обстоятельств, требует обязательного стимулирования. По нашему опыту, проведение однодневной сессии Follow Up после тренинга способно увеличить интенсивность применения навыков примерно на 20-30%.

Мы оказываем несколько видов эффективной посттренинговой поддержки.

- Сессия Follow up - проводится тренером для закрепления знаний и навыков, полученных в процессе тренинга.
- Сессия Reinforcement – проводится тренером и включает дополнительные, расширенные навыки и знания.
- Skills Booster - формат закрепления навыков, при котором участники выполняют самостоятельные задания и получают дистанционную поддержку от тренера на основании анализа их выполнения.
- Вебинар - краткая дистанционная сессия, позволяющая структурировать и закрепить полученные знания.
- Проектное задание.
- Тесты.
- Микросайт, содержащий статьи и исследования в поддержку навыков.

Максимальная эффективность достигается за счет комплекса мер, которые охватывают всю вашу организацию.

Advance AG предлагает системные проекты и дополнительные услуги для своих клиентов: от управленческого консалтинга для топ-менеджеров, до программ оценки персонала.

Мы бесконечно открываем мир для себя и других, чтобы сделать его лучше.

Результат

Каждый человек является самостоятельной и прибыльной бизнес единицей.

Мы любим жизнь, людей и свое дело.

Красота

Мы стремимся во всем быть нестандартными, опираясь на профессиональное знание стандартов.

Fun

Мы любим игры разума.

Каждое действие должно быть шедевром.

Advance AG
117246, Москва
Научный проезд д.14а, стр.1
+ 7 (495) 698-60-90
advance@advance.ag
http://advance.ag

ADVANCE AG