тел. 8 (812) 928-88-15
office@bvkurse.ru
www.bvkurse.ru

Каталог программ УЦ «Будь в курсе» для проведения корпоративного и индивидуального обучения

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ, КОММУНИКАЦИИ, ПЕРЕГОВОРЫ

Тренинг **«Переговоры: стратегии эффективной коммуникации»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Стратегии эффективных бизнес-переговоров»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Жесткие переговоры»** (8 – 16 ак.ч.)
Тренинг **«Деловые письменные коммуникации»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Этика делового общения и навыки межличностных коммуникаций»** (8–16 ак. ч.)
Тренинг **«Эффективные внутрикорпоративные коммуникации»** (8 – 16 ак.ч.)
Тренинг **«Коммуникации и манипуляции. Новые акценты»** (8 – 16 ак. ч.)
Мастер-класс **«Переговоры. Работа с давлением и манипуляциями»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Переговоры между поставщиком и закупщиком»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Коммуникация. Как совместить приятное с полезным»** (4 – 8 ак. ч.)

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО И ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

КУРС **«Ораторское искусство. Просто о сложном»** (от 10 ак. ч.)
Тренинг **«Ораторское мастерство и искусство словесной импровизации»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Публичные выступления. Убеждайте уверенно!»** (8 – 16 ак.ч.)
Тренинг **«Публичные выступления и презентации»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Эффективная бизнес-презентация»** (8 – 16 ак. ч.)
Мастер-класс **«Подготовка и проведение бизнес-презентаций»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Техника убедительной речи. Принцип построения аргумента»** (4 – 6 ак.ч.)

ПОВЫШЕНИЕ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Тренинг **«Новый код управления. Профайлинг и психотипы»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Эмоциональный интеллект»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Эмоциональный интеллект 2.0. Новая версия»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Стресс-менеджмент и разрешение конфликтов»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Навигатор. Стратегия идеальной жизни»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Управление конфликтами»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Управление временем»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Инструменты управления временем 3.0»** (8 – 16 ак. часов)
Тренинг **«Практичный тайм-менеджмент: сила планирования»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Тайм-менеджмент для отделов продаж и закупок»** (8 – 16 ак. ч.)
Мастер-класс **«Методы планирования и расстановки приоритетов в делах»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Как ставить задачи, чтобы они выполнялись качественно и в срок»** (4–6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Отложите прокрастинацию на потом»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Конфликты. Избегать нельзя решать»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Мотивация. Как это работает»** (4 – 6 ак. ч.)

ПРОДАЖИ И РАБОТА С КЛИЕНТАМИ

Дистанционный Экспресс-курс **«Технологии продаж»** (от 10 ак. ч.) возможен очный формат!
Онлайн мастер-класс **«Работа с возражениями в продажах»** (от 4 ак.ч) возможен очный формат!

Тренинг **«Клиентоориентированный сервис»** (8 – 16 ак. ч.)

тел. 8 (812) 928-88-15
office@bvkurse.ru
www.bvkurse.ru

Тренинг **«Эффективная работа с клиентами»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Экологичные продажи в сфере B2B. От сделки к сотрудничеству»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Психология продаж»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Что такое спиральная динамика или еще кое-что о продажах»** (8 ак. ч.)
Тренинг **«Работа с возражениями – возможность, а не борьба»** (8 – 16 ак. ч.)

Тренинг **«Активные продажи»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Телефонные продажи. Экстра-уровень»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Холодные звонки»** (8 – 16 ак. ч.)

Тренинг **«Практикум СПИН продаж»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Продажи по методам СПИН и SIGAR»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Переговоры и продажи по методу СПИН»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг для продавцов и закупщиков **«ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ И ТОРГ: как минимизировать потери от скидок»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Продажи сетевым клиентам»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Стратегия больших продаж»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг для компаний B2B сектора **«Продайте мне слона»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг по работе с дебиторской задолженностью **«Возврат неплатежей»** (8 – 16 ак. ч.)

Тренинг **«Продажи в торговом зале»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Продажи в страховании»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Технология продажи в салонах модной и свадебной индустрии»** (4 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Активные продажи для медицинских представителей»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Клиентоориентированый сервис для мед.центров»** (4 – 16 ак. ч.)
Тренинг для сотрудников предприятий общепита **«Сервис, который продает»** (4 – 16 ак. ч.)

Тренинг **«Управление продажами»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Управление продажами и сотрудниками отдела продаж»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Как обычных менеджеров превратить в СУПЕРЗВЕЗД продаж»** (8 – 16 ак. ч.)

Мастер-класс **«Личный бренд менеджера по продажам. Работа с архетипами»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Как продавать услуги корпоративным клиентам»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Креативные техники для увеличения продаж»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Построение системы клиентоориентированного сервиса»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Предупреждение и возврат дебиторской задолженности»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Работа с претензиями и конфликтами»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Разработка речевых скриптов холодных звонков»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Сложные клиенты. Искусство ведения переговоров»** (4 – 6 ак. ч.)

ТРЕНИНГИ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Тренинг **«Управляй и вдохновляй. Развитие управленческих навыков»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Навыки руководства и лидерства для начинающих руководителей»** (8–16 ак. ч.)
Тренинг **«Эффективное руководство сотрудниками»** (8 – 16 ак.ч.)
Тренинг **«Лидерство. Как раскрыть потенциал сотрудников»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Лидерство и управление мотивацией команды»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Эмоциональный интеллект как инструмент руководства сотрудниками»** (8–16 ак. ч)
Тренинг **«Элементарный коучинг для руководителей»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Менеджмент в стиле коучинг»** (8 – 16 ак. ч.)

тел. 8 (812) 928-88-15
office@bvkurse.ru
www.bvkurse.ru

Тренинг **«Менеджмент с опорой на методику И. Адизеса»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Система реализации стратегии»** (8 – 16 ак. ч.)
Мастер-класс **«Как провести стратегическую сессию своими силами?»** (4 – 6 ак. ч)

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Семинар **«HR-менеджер: базовый курс обучения»** (8 – 24 ак.ч.)
Семинар **«Менеджер по подбору персонала»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Нормирование труда, расчет численности персонала»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Организационное развитие и корпоративная культура»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Практика управления персоналом — для руководителей»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Проверки ГИТ и других надзорных органов»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Специалист по кадровому делопроизводству»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Специалист по компенсациям и льготам»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Специалист по обучению, развитию и оценке персонала»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Управление затратами на персонал»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Школа нормировщика»** (8 – 24 ак. ч.)
Семинар **«Экономист по труду и заработной плате»** (8 – 24 ак. ч.)
Бизнес-мастерская **«Миссия, ценности и корпоративная культура компании»** (8 – 16 ак.ч.)
Мастер-класс **«Оптимум мотивации»** (мотивация для эффективности персонала) (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Построение системы обучения для сотрудников»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Работа с разными поколениями - ББ, X, Y, Z.»** (4 – 6 ак. ч.)
Мастер-класс **«Типология DISC. Как найти подход к каждому»** (4 – 6 ак. ч.)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Тренинг **«Управление проектами»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Практические инструменты управления проектами»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Управление проектами для решения бизнес-задач»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Идеальные бизнес-процессы: от проектирования до внедрения»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«6 шагов к увеличению прибыли. Дорожная карта»** (8 – 16 ак. ч.)

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ И СПЛОЧЕНИЕ КОЛЛЕКТИВА

Бизнес-квест **«Авиатор»** (4 ч.)
Бизнес-квест **«Большой Приз»** (4 – 16 ак. ч.)
Развлекательный **квест на корпоративное мероприятие** (2 – 6 ч.)
Тренинг для руководителей произв. компаний **«Командообразование»** (8 – 24 ак. ч.)
Тренинг **«Команда мечты. Выдающиеся результаты совместными усилиями»** (4 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Формирование команды»** (4 – 24 ак. ч.)
Тренинг **«Создание работающей команды»** (8 – 16 ч.)
Тренинг **«Командообразование»** (8 – 16 ч.)
Тренинг **«Лучшая в мире команда»** (2 – 4 ч.)
Тимбилдинг **«Усиление корпоративных ценностей»** (2 – 4 ч.)
Тимбилдинг с элементами творческой игры **«Тридевятое царство»** (2 – 4 ч.)

ДРУГИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ЗАКУПКИ И СНАБЖЕНИЕ

Тренинг для закупщиков **«Закупки на 100 %»** (8 – 16 ак. ч.)

Тренинг **«Переговоры для закупщиков»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Закупки: переговоры с поставщиками»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг по закупочной деятельности **«Стратегия и тактика эффективных закупок»** (8 – 16 ак. ч)

ВЭД

Семинар **«Международные контракты и сделки»** (8 – 16 ак.ч.)
Семинар **«Внешнеэкономическая деятельность»** (8 – 16 ак.ч.)

БУХГАЛТЕРИЯ

Семинар **«Трансфертное ценообразование»** (8 ак. ч.)
Семинар **«Налоговая оптимизация»** (8 – 16 ак. ч.) Е
Семинар **«Налоговая оптимизация в группе компаний»** (8 – 16 ак. ч.)
Вебинар **«Коронавирус: правовые и налоговые последствия»** (4 – 8 ак. ч.)

ГОСЗАКУПКИ

Семинар для заказчиков и поставщиков **по 44-ФЗ** (4 – 16 ак. ч.)
Семинар для заказчиков и поставщиков **по 223-ФЗ** (4 – 16 ак. ч.)
Семинар для поставщиков, начинающих работать по 44-ФЗ **«Контрактная система закупок товаров работ и услуг для новичков – от А до Я. Последние поправки в ФЗ-44»** (8 – 16 ак. ч.)
Семинар для поставщиков и заказчиков **«Правила закупок лекарственных препаратов, медицинского оборудования и расходных материалов в соответствии с 44-ФЗ»** (4 – 16 ак. ч.)

МАРКЕТИНГ

Корпоративное обучение digital-маркетингу
Тренинг **«Менеджер по маркетингу и рекламе»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«10 онлайн каналов продвижения компании»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Креатив в рекламе: как создавать яркие продающие идеи»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Копирайтинг. Создание продающих текстов»** (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг **«Современный маркетинг для Fashion-рынка»** (8 – 16 ак. ч.)

ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Мастер-класс **«Разработка бизнес-модели»** (4 – 8 ак. ч.)
Семинар **«Как открыть дистанционный бизнес? Открытие интернет-магазина»** (4 – 8 ак.ч.)

УСЛОВИЯ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

Стоимость проведения: 4-6 ч. – от 15 000 руб., 8 ч. – от 30 000 руб., 16 ч. – от 60 000 руб.

В стоимость входит:

- доработка программы под особенности Вашего бизнеса, уровень подготовки сотрудников;
- обучение по указанной программе;
- канцелярский набор и рабочая тетрадь для каждого участника;
- именные **сертификаты для каждого участника.**

Есть возможность проведения обучения в онлайн-формате.

Для организации корпоративного или индивидуального обучения обращайтесь
по телефонам: **8 (812) 928-88-15, 8 (911) 928-88-15 (WApp)** или по электронной почте: **office@bvkurse.ru**.