

Каталог программ УЦ «Будь в курсе»

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ, КОММУНИКАЦИИ, ПЕРЕГОВОРЫ

- Тренинг «Переговоры: стратегии эффективной коммуникации» (8 – 16 ак. ч.)
- Тренинг «Стратегии эффективных бизнес-переговоров» (8 – 16 ак. ч.)
- Тренинг «Эффективные переговоры» (8 – 16 ак. ч.)
- Тренинг «Переговоры о цене и скидках» (8 ак. ч.)
- Тренинг «Жесткие переговоры» (8 – 16 ак.ч.)
- Тренинг «Деловые письменные коммуникации» (8 – 16 ак. ч.)
- Тренинг «Деловая письменная и устная коммуникация» (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 «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.)

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.)
- 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.)

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.)
- 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 «**Холодные звонки**» (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг «**Продажи по телефону**» (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 «**Стратегия больших продаж**» (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг «**Проектные продажи**» (8 – 16 ак. ч.)
- Тренинг «**Продажи в торговом зале**» (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг «**Активные продажи для медицинских представителей**» (8 – 16 ак. ч.)
- Тренинг «**Управление продажами**» (8 – 16 ак. ч.)
Тренинг «**Управление продажами и сотрудниками отдела 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.)

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 «**Менеджмент с опорой на методiku И. Адизеса**» (8 – 16 ак. ч.)
Семинар «**Управление затратами на персонал**» (8 – 16 ак. ч.)
Семинар «**Организационное развитие и корпоративная культура**» (8 – 16 ак. ч.)
Бизнес-мастерская «**Миссия, ценности и корпоративная культура компании**» (8 – 16 ак.ч.)
Мастер-класс «**Как провести стратегическую сессию своими силами?**» (4 – 6 ак. ч)
Мастер-класс «**Построение системы обучения для сотрудников**» (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 «Создание работающей команды» (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. – от 6 участников)
- 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 «Налоговая оптимизация» (8 – 16 ак. ч.)
- 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.)

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 ОБУЧЕНИЯ

Любая программа может быть проведена в открытом формате по мере набора группы (от 3-х чел).

Стоимость корпоративного обучения: 4-6 ч. – от 30 000 руб., 8 ч. – от 50 000 руб., 16 ч. – от 80 000 руб.

В стоимость входит:

- обучение по указанной программе;
- канцелярские принадлежности и методические материалы для участников;
- именные сертификаты;
- при корпоративном формате – возможна доработка программы под запрос Заказчика.

Есть возможность проведения обучения в онлайн-формате.

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

МЕРОПРИЯТИЯ ИЗ РАСПИСАНИЯ - ДАТЫ УКАЗАНЫ НА САЙТЕ

ПРОДАЖИ И ПЕРЕГОВОРЫ

Тренинг «Переговоры и продажи по методу СПИН» (16 ак.ч.)

Тренинг «Клиентоориентированные продажи» (16 ак.ч.)

Тренинг «Повышение эффективности менеджера по продажам» (16 ак.ч.)

Тренинг «Активные продажи с помощью холодных звонков» (8 ак.ч.)

Тренинг «Практика увеличения продаж. Профессиональный менеджер по продажам» (8 ак.ч.)

Тренинг «Основы продаж» (6 ак.ч.)

Тренинг «Секреты успешных продаж» (6 ак.ч.)

Тренинг «Тайм-менеджмент для отдела продаж» (6 ак.ч.)

Вечерний мастер-класс «Переговоры между поставщиком и закупщиком» (4 ак.ч.)

Вечерний мастер-класс «Работа с возражениями в продажах» (4 ак.ч.)

Вечерний мастер-класс «Эффективные коммуникации и переговоры. Работа с конфликтами» (4 ак.ч.)

МЕНЕДЖМЕНТ И ПОВЫШЕНИЕ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Тренинг «Управляй и вдохновляй. Развитие управленческих навыков» (16 ак.ч.)

Тренинг «Эмоциональный интеллект» (8 ак.ч.)

Тренинг «Тайм-менеджмент. Система управления временем» (8 ак.ч.)

Тренинг «Лайф-менеджмент. Управление жизнью и повышение личной эффективности» (8 ак.ч.)

Тренинг «Постановка и достижение целей на работе и в личной жизни» (6 ак.ч.)

Тренинг «Тайм-менеджмент. Управление временем» (5 ак.ч.)

Мастер-класс «Самоопределение и постановка целей» (4 ак.ч.)

Курс «Целедостижение и тайм-менеджмент» (12 ак.ч.)

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Семинар «HR-менеджер: базовый курс обучения» (16 ак.ч.)

Семинар «Инспектор по кадрам — кадровое делопроизводство для начинающих» (16 ак.ч.)

Семинар «Менеджер по персоналу: цели, задачи, решения, компетенции, инструменты» (16 ак.ч.)

Семинар «Менеджер по подбору персонала» (16 ак.ч.)

Семинар «Оценка персонала: компетенции, ассессмент, аттестация, оценка достижений» (16 ак.ч.)

Семинар «Практика управления персоналом — для руководителей» (16 ак.ч.)

Семинар «Специалист по кадровому делопроизводству» (16 ак.ч.)

Семинар «**Специалист по компенсациям и льготам**» (16 ак. ч.)

Семинар «**Специалист по обучению, развитию и оценке персонала**» (16 ак. ч.)

Семинар «**Школа нормировщика**» (16 ак. ч.)

Семинар «**Экономист по труду и заработной плате**» (16 ак. ч.)

МАСТЕР-КЛАССЫ ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ (19:00 – 20:30)

Мастер-класс «**Как всё успевать? Расстановка приоритетов при ежедневном планировании**» (2 ак. ч.)

Мастер-класс «**Конфликты. Избегать нельзя решать**» (2 ак. ч.)

Мастер-класс «**Личная мотивация. Как научиться регулировать свой настрой**» (2 ак. ч.)

Мастер-класс «**Стресс-менеджмент. Как быть всегда в ресурсе и предотвратить выгорание**» (2 ак. ч.)

Мастер-класс «**Эмоциональный интеллект**» (2 ак. ч.)