

Семинары для малого бизнеса



Задайте вопросы и отправьте заявку
на участие в семинарах:

(342) 2-789-100 | seminar@uralfd.ru

28 НОЯБРЯ
2012

 **10:00–18:00**

Организационный взнос
2000 рублей

ЛИДЕРСТВО PRO. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Вячеслав Летуновский

По окончании семинара-тренинга участники смогут:

- Развить в себе лидерские качества и навыки.
- Научиться формировать команду и управлять групповой динамикой.
- Приобрести базовые навыки управления конфликтом.
- Стать более убедительными и эффективно противостоять психологическому давлению.
- Четко распознавать свое эмоциональное состояние и управлять им
- Научиться воодушевлять людей, поднимать их моральный дух.
- Научиться распознавать обман, манипуляции и противодействовать психологическому давлению.

30 НОЯБРЯ
2012

 **10:00–18:00**

Организационный взнос
2000 рублей

НАВЫКИ СИТУАЦИОННОГО РУКОВОДСТВА

Елена Камышникова

Семинар «Навыки ситуационного руководства» основан на одной из ключевых моделей управления людьми — ситуационное руководство. Умение понимать настрой конкретного исполнителя на задачу и оценивать уровень его компетентности для ее исполнения — основной навык программы.

Таким образом, ситуационное руководство или ситуационное лидерство это эффективная мотивация и делегирование.

07 ДЕКАБРЯ
2012

 **10:00–18:00**

Организационный взнос
2000 рублей

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Сергей Логачев

«Особенность семинара-тренинга — развитие способностей эффективного переговорщика. Так как именно разница в способностях и представляет главную угрозу для проявления ситуаций «Жестких переговоров». Ведь не зря говорят, что есть люди, способные вести сложные переговоры, а есть люди, неспособные вести такие переговоры.

Я против той точки зрения, что человек не способен себя изменить. В своем тренинге я даю участникам инструменты (техники) с помощью которых каждый человек способен развить свои способности заметно и в короткие сроки. И если вы были неспособны вести переговоры в стрессе, в сложных условиях, то, работая над собой, не в далеком будущем, а почти сразу обнаружите, что теперь вы — Человек, Способный на Больше!» Сергей Логачев



**Вячеслав
Летуновский**

Тренер-консультант, специалист по организационному консультированию, развитию, обучению и оценке персонала. Более 10 лет успешной работы с персоналом в отечественных и иностранных компаниях. Доцент государственной академии инноваций РФ, кандидат психологических наук. Автор более 40 учебных программ, включая тренинги для тренеров. Автор книги «Наука побеждать. Менеджмент по Суворову». Развивает новое направление — «терапевтическое фехтование».

Клиенты: DHL, Sun Interbrew, Video International, Invacorp Farma, Mars, Stanley, Tetra Pak, Sovintel, ComStar, Resmi Group, AeroFirst, INPAK, ISKRATEL, CNET dFactory, Collonil, МЕНАТЕП, ЮКОС, МосКомБанк, РАО ЕЭС, Сибнефтепровод, РУСАДИТ, ТрансНефть, КазТрансГаз, Ингосстрах, МЛЗ (Группа Орловские металлы), Мотордеталь (Кострома), Норильский Никель, Приморское Морское Пароходство, ЛУКОЙЛ, Альфабанк, Сбербанк, Альфастрахование, Ингосстрах, Русфинанс, МТС.



**Елена
Камышникова**

По версии журнала «Менеджмент и маркетинг» входит в десятку лучших тренеров Москвы по продажам в 2007 году.

Автор и ведущая тренингов: «Личные и телефонные продажи», «Продажи в торговом зале», «Мотивационные тренинги», «Основы менеджмента», «Коучинг».

Образование: Пермский Государственный Педагогический Университет. Факультет: психологический. Специальность: практический психолог, Тренинг Тренеров Марка Кукушкина, мастер-классы для тренеров Елены Сидоренко, тренинги по ораторскому мастерству Радислава Гандапаса, тренинги продаж Дмитрия Семина, тренинги переговоров Сергея Логачева, Макса Коткова, тренинги управленческой компетентности и т.д.

2011 г. — система ассесмента DISC Insunrise, квалификация — Certified Professional Behavior Analyst.

Опыт тренерской деятельности с 2001 года в следующих компаниях: «Ораторика» (Академия Ораторского Мастерства) г. Москва, Ikano Finance Russia, ИПРУС С.а.р.л. (филиал г. Люксембург), Barclays Bank Russia.



**Сергей
Логачев**

Бизнес-тренер, педагог-психолог, автор тренингов о технике ведения переговоров и технологиях управления коллективом.

Автор тренингов: «Техники ведения жестких переговоров», «Тактика переговоров», «Переговоры в продажах», «Работа с должниками и их долгами: результативные технологии», «Технологии управления коллективом», «Основы деловых коммуникаций», «Война и Мир: Война» (совместно с Радиславом Гандапасом).

Клиенты: Банк Жилищного финансирования, Бител, Волга — Групп Development (Самара, РФ), Вымпелком, Джeneral ДейтаКомм, Джонсон и Джонсон, Евразийский банк развития, Коммерсантъ, Комплексные ТелеСистемы, Мегафон, РосЕвроБанк, Ральф Рингер, Спецнефтьтранс, Эрнст энд Янг и другие.

БАНК «УРАЛ ФД» ВНОВЬ ПРИГЛАШАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА СЕМИНАРЫ.

Проект «Семинары для малого бизнеса» второй год подряд открывает свои двери всем руководителям, желающим развивать себя и свой бизнес, всем, кто задумывается о завтрашнем дне и хочет быть завтра еще успешнее, чем сегодня.

ПОЧЕМУ БАНК «УРАЛ ФД» ПРОВОДИТ СЕМИНАРЫ?

Мы уверены, что в любом бизнесе, даже самом эффективном, всегда есть место, чтобы сделать шаг вперед к улучшению, развитию, росту. Получить новый результат можно, только делая что-то новое. Чтобы стать успешнее, нужно начать что-то менять: в себе, в своей жизни, в своей компании. Запуская проект «Семинары для малого бизнеса» мы хотели показать предпринимателям, что и в каких сферах они могут улучшить, как скорректировать свою деятельность, чтобы бизнес рос, открыть возможности и пути развития.

СЕМИНАРЫ 2011 ГОДА. КАК ЭТО БЫЛО?

Ровно год назад сотни предпринимателей Перми и Пермского края приняли участие в семинарах, организованных банком, по самым разным темам. Лучшие российские и пермские ведущие-практики поделились своим опытом решения проблем в области финансового менеджмента, грамотного маркетингового позиционирования и построения системы продаж, найма персонала, управления коллективом и собственным временем.

ЧТО НАС ЖДЕТ В ЭТОМ ГОДУ?

В этом году мы будем учиться «работать над собой». Мы приглашаем вас на три семинара, посвященных развитию лидерских компетенций, навыков управления и проведению эффективных переговоров. Не секрет, что динамика развития бизнеса и успех компании сегодня зависят от эффективности ключевой фигуры — руководителя, от того насколько оперативно он принимает управленческие решения, насколько эти решения правильны, насколько но убедителен и умеет добиваться своего.

Присоединяйтесь!

Вам понравится учиться бизнесу вместе с нами!



Задайте вопросы и отправьте заявку на участие в семинарах:

(342) 2-789-100 | seminar@uralfd.ru