**Пока мы живем в режиме тишины, можно поразмышлять о будущем, в том числе и об обучении. Жизнь не стоит на месте!**

На сегодняшний день предлагается несколько базовых программ тренингов, которые можно проводить с высоким качеством без адаптации программы. Программы проводятся в открытом и корпоративном формате, продолжительностью от 4 часов до нескольких дней.

Эти темы делятся на 3 категории – тренинги управления, тренинги продаж и тренинги персональной эффективности. Кроме этого есть несколько специальных программ.

**Возможно проведение тренингов с адаптацией программы под потребности организации и составление программы тренинга по запросу.**

Предлагаем темы некоторых из них.

**Тренинги умения управления людьми**

**Аудитория:** предприниматели, директора, топ-менеджеры, менеджеры среднего звена.

Менеджерам нужны, как правило, различные навыки, в зависимости от специфики задач и опыта самого менеджера. Следующие программы, охватывают основные аспекты управленческой деятельности менеджера среднего и высшего звена.

**Что дают:** получение новых знаний по оптимальной организации бизнеса, развивает управленческие навыки участников, формирует управленческую компетентность.

Базовыми менеджерскими навыками являются:

* планирование;
* постановка целей (задач);
* контроль за исполнением целей (задач);
* делегирование обязанностей и полномочий;
* мотивирование.

**Управленческим навыкам посвящены тренинги:**

**Тренинг «Эффективное управление»** Этот тренинг для руководителей компаний, которые осознают важность эффективного управления персоналом своей компании и хотят построить работающую систему управления персоналом. В периоды активного роста компании, расширении ее деятельности, оптимизации бизнес-процессов, исключительное значение приобретает «человеческий фактор». Успех бизнеса в целом в большой степени зависит от профессионализма и мотивированности сотрудников компании, поэтому каждому руководителю нужно быть уверенным в том, что с его людьми он сможет достичь всего того, что запланировал. Правильная постановка и организация работы с персоналом могут дать значительный эффект для улучшения положения дел как внутри компании, так и позиции компании на рынке, увеличить производительность труда до 76%.

**Тренинг «Целеполагание»** развивает управленческие навыки:

* постановки рабочих целей пред сотрудниками;
* задавания стандартов деятельности;
* предоставления обратной связи.

**Тренинг «Делегирование. Контроль»** даёт базовые управленческие инструменты делегирования и меняет убеждения «все сделаю сам» на «выполнение задачи руками других».

**Участники научатся** делегировать и контролировать выполнение поставленных целей (задач).

**Тренинг «Мотивация персонала»** Тренинг посвящён практическим методам мотивирования людей.

Исследования показывают, что производительность труда у сотрудников связана с мотивацией**,** как материальной, так и нематеририальной. Один из аспектов, влияющих на эффективную работу людей – это выстроенная в организации система мотивации. Другой аспект (не менее важный) – умение управленца мотивировать людей, без использования административных рычагов.

**Следующая группа тренингов**

относится кформированию и развитию навыков организации командной работы. Слаженно работающая команда намного эффективнее, чем обычный коллектив или способный одиночка, поскольку в ней интегрируются в единое целое разнообразные навыки, способности и умения различных людей.Вопрос в том, как создать успешную бизнес-команду и организовать ее эффективную работу?

**Тренинг «Командообразование»** Тренинг ориентирован на формирование команды, ее целей и ценностей, управление командой: формирование мотивации и установок при работе в команде.

 **Цели и задачи тренинга:** дать необходимые знания и умения для создания и развития успешной команды, плюс эффективные инструменты для управления ею.

**Участники тренинга освоят навыки**, необходимые для построения эффективной команды на рабочем месте и управления ею. Развиваемые навыки пригодятся как менеджеру проекта, так и руководителю подразделения. Менеджеры, прошедшие тренинг разовьют навыки построения команды, научатся управлять командой, при этом разовьют качества лидера.

Понимание участниками основных принципов создания команд и необходимых условий успешной командной работы. Развитие умений управлять динамикой, мотивацией и сплочённостью групп. Повышение лидерского потенциала участников.

**Тренинг «Эффективное взаимодействие в команде»** Тренинг рассматривает вопросы формулирования целей, и правил работы команды. Помогает лучше осознать соотношение своих целей и целей команды. Определить функционал каждого члена команды , относительно его роли.

**Участники тренинга разовьют навыки:**

* формулирования целей;
* умения донести командные цели до каждого члена команды;
* умения принимать командные цели на личностном уровне;
* распределять роли и ответственности;
* понимать значение вклада каждого члена команды для достижения командных целей.

**Тренинг «Сплочение команды»** Тренинг развивает сотрудничество в рамках команды, эффективную коммуникацию в команде, результатом может быть гармонизация взаимоотношений. Подходит для большинства команд. Участники – как члены одной команды, так и люди, работающие в разных командах.

**Участники тренинга смогут:**

* участвовать в принятии совместных решений;
* играть разные командные роли;
* создавать и управлять процессом синергии;
* брать на себя ответственность за результат команды.

**Тренинги навыков персональной эффективности.**

Человеку всегда необходимо вступать в процесс коммуникации, решать свои проблемы и презентовать свои идеи и предложения, организовывать свою работу.

**Тренинг «Таймменеджмент»** Цель этого тренинга – развить навыки организованности менеджеров других сотрудников и умение эффективно использовать свое время.

**Участники тренинга смогут** потренировать 4 важнейших навыка:

* планирование своего времени и времени своих подчиненных;
* фокусирование на приоритетах;
* сочетание гибкости и самодисциплины;
* продуктивной работы без «синдрома сгорания».

**Тренинг «Успешные переговоры»**  Тренинг для тех, кто ведёт переговорный процесс, определяет и отстаивает ценовую политику компании, а также ежедневно проводит переговоры в разных сферах деятельности.

**Участники научатся:**

* эффективно быстро готовиться к переговорам;
* распознавать давление и манипуляцию и нейтрализовать их, в жёстких переговорах;
* получат знания об основных способах ведения переговоров.

**Тренинг «Креативность в бизнесе» (авторская разработка)** Сегодня выигрывает тот, кто обладает способностью принимать решения «по наитию», включая внутренние ресурсы творчества и интуиции.

**Целью тренинга** является развитие способности ставить, формулировать творческие задачи в области бизнеса и находить нестандартные и эффективные решения.

**Участие в тренинге даст возможность:**

* развивать гибкость в различных ситуациях;
* управлять личной и командной креативностью;
* применять технику раскрепощения при работе над поставленной задачей;
* создавать оригинальные рецепты по нахождению новых идей.

**Специальные программы:**

**Тренинг «Управление конфликтами»**

**Цель**: понимание явления конфликта и развитие базовых навыков управления конфликтами в организации, бизнесе и жизни.

**Задачи:**

* ознакомиться с алгоритмом разрешения конфликта;
* научиться управлять конфликтной ситуацией;
* ознакомиться с типами критики и конструктивные способы реагирования на нее.

**Тренинг «Куда приводят мечты» (авторская разработка)**

**Цель:** выстраивание технологии достижения цели (Мечты).

**Задачи научиться:**

* видеть за пределами «проблем» их решение;
* освоить технологию достижения цели (мечты)

**Тренинг «Лидер. Харизма»**

Для успешного развития организации необходимы лидеры. Именно они придают смысл деятельности сотрудников организации, ставят все более высокие цели, одновременно пробуждая в сотрудниках желание их достигать.
«Практически каждый человек может стать полноценным лидером. Единственное, что для этого необходимо – знать, что нужно делать, и потом делать». У. Коэн. «Единственное качество, которое можно выработать в себе путем серьезных размышлений и практики, является способность вести за собой других людей». Д.Эйзенхауэр.**Цель тренинга:** развитие лидерских и управленческих навыков участников: целеполагания, эффективного принятия решений, делегирования полномочий, контроля.

**После прохождения тренинга участники смогут:**

* повысить свою эффективность как лидера и руководителя;
* оптимально взаимодействовать с руководителями и сотрудниками;
* развить навыки проведения дискуссии и принятии решения;
* сформировать мотивацию на дальнейшее профессиональное и личностное развитие

**Тренинг «Сказки про деньги» (авторская разработка)**

**Цель**: дать знания и практические навыки, необходимые для того, чтобы контролировать собственные денежные потоки.

Какие деньги мне хотелось бы иметь, а за какие я готов брать ответственность?

Что такое запрет на зарабатывание больших денег и в чем его природа? Как разрешить себе зарабатывать больше? Как реализовать свое желание больше зарабатывать? Как взять под контроль свои деньги?

**Мои контакты:**

Эл.почта: Eleand@yandex.ru

 Инстаграм: [#eleand059](#_top)

ВК: [vk.com/club167141064](#_top)