ПРОДВИЖЕНИЕ

PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для продавцов и руководителей



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru

Тренинг «Мы-Я – одна команда!»

Командообразование или тимбилдинг – это процесс создания доброкачественной внутрикорпоративной среды, способствующей повышению продуктивности совместной работы людей. При этом люди, объединяются для общей работы и выполнения определенных задач сначала в группы, которые в свою очередь, со временем, при правильном управлении, трансформируются в настоящие профессиональные и сплоченные команды.

В основе этого тренинга навыков командной работы, лежит личный многолетний опыт тренера по построению сплоченных и эффективных корпоративных команд, в условиях жесткой внешней и внутренней конкуренции.

В формате мини-лекций Ваши сотрудники узнают, что такое командная работа, какими бывают команды, чем команда отличается от обычной группы людей, как формируются сильные корпоративные команды, как повысить свою результативность при работе в коллективе, какие командные роли бывают и как определить к какой роли относятся те или иные сотрудники. И главное, узнают, как вселить в людей командный дух. Дух, открытости и созидания, ориентации на цели и предпринимательство, которые в значительной степени помогают совместно преодолевать трудности и барьеры, опираться на мнение и поддержку коллег, ежедневно заряжаться позитивом, энергией от классно выстроенной командной работы.

Участвуя в увлекательных деловых играх, упражнениях и симуляциях, сотрудники прокачают навыки необходимые в совместной работе. Вместе с тренером определят свои сильные и слабые стороны в командной работе. Поймут, как действовать каждому, чтобы с каждым днем команда только повышала свою эффективность и результативность.

Основные цели тренинга:

- Объединение участников тренинга в команду.
- Ориентация участников на командные и корпоративные цели.
- Повышение лояльности к команде.
- Улучшение взаимоотношений.
- Улучшение коммуникаций внутри команды для достижения результатов.

Результаты тренинга:

- Получение участниками группы опыта позитивного и эффективного взаимодействия в команде.
- Осознание значимости командной работы, для повышения её эффективности.
- Овладение навыками взаимодействия в команде, получение навыков командной коммуникации.
- Повышение лояльности к команде.

Для кого: Торговые представители, Менеджеры по продажам, Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры, Руководители отделов продаж, Коммерческие директора, Руководители отделов, департаментов и подразделений, Предприниматели и Собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 14 человек.
Если количество участников более 14 человек, то формируется 2 группы. Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате – персональный коучинг.

Продолжительность стандартной программы: 16 часов (2 дня по 8 часов)
Рекомендуемое, минимальное время обучения по программе: от 16 часов.
Стоимость проведения тренинга: от 42 000 руб. за 1 день обучения



Программа тренинга «Мы-Я – одна команда!

01. Введение в тему. Основные понятия.

- Приветствие
- Знакомство участников тренинга.
- **Командная игра - «Образуем круг»**
- Актуализация темы тренинга для всех участников.
- Разбираем что такое Команда и командообразование (team-building).
- Виды бизнес-команд.
- Количество людей в команде.
- Взаимодополняющие навыки сотрудников в команде.
- Когда нужна/не нужна команда.
- **Командная игра - «Узелок»**
- Лидерство
- Лидер и его команда

02. Теории командных ролей и командного взаимодействия.

- Командные роли.
- Теории командных ролей по Р. Белбину
- Как оценить сотрудника в команде: личность, навыки, мотивация, роль.
- Теория командных ролей по И. Адизесу.
- Технологии решения командных проблем на разных этапах роста компании по Адизесу.
- **Командная игра - «Город группы»**

03. Эволюция команды – от простой рабочей группы к команде высоких достижений.

- Что отличает команду от других форм коллективного труда?
- Разные формы коллективного труда:
  - Обычная рабочая группа.
  - Псевдокоманда.
  - Потенциальная команда.
  - Настоящая команда.
  - Команда высоких достижений
- Проблемы, общие задачи и общие результаты команды.
- Методы генерации идей в команде.
- Взаимная ответственность – основное отличие команды от обычной рабочей группы.
- Формирование сбалансированных команд.
- **Командная игра - «Скалолаз»**

04. Стратегия работы команды.

- Общая стратегия работы.
- Взаимная ответственность.
- Согласование правил поведения.
- Выработка правил работы в команде.
- Постановка первых целей и задач.
- Правильная формулировка задач.

- Налаживание обратной связи участникам команды.
- **Командная игра «Передача движения по кругу»**
- Признание заслуг участников команды – делаем это правильно.
- Технологии повышения уровня доверия в команде.
- **Командная игра - «Приседания»**
- Завершение тренинга.
- Обмен мнениями участников тренинга.



Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:

- **60% практика: участники получают и отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.**
- **20% теория: интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.**
- **20% анализ реальных практических кейсов тренера и кейсов участников.**

Журавлёв Константин Александрович

Бизнес-консультант, бизнес-тренер практик.

Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 19 лет.
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru
Специализация бизнес-тренера:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для производственных компаний, с современной маркетинговой поддержкой;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- подбор менеджеров и руководителей продаж;
- разработка программ обучения и наставничества для продавцов и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, технологиям переговоров и управления продажами.

Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru
Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru