

Почему руководители выбирают для своих сотрудников тренинги «Больше»

1. Длительный эффект.

Главное преимущество тренинговой программы «Больше» – гарантия **длительного эффекта от полученных знаний и навыков**. Мы не только учим, а принуждаем (в хорошем смысле этого слова) действовать. Мы не просто даем готовые приемы – мы заставляем думать, делаем гибкими, учим самостоятельно находить решения в каждой индивидуальной ситуации.

2. Точечная специализация тренингов.

Второе преимущество – **концентрация и специализация на узкой сфере бизнеса**. Программа тренингов построена с ориентацией на компании B2B сектора, включает более сотни примеров и кейсов с их успешными решениями и ошибками, поэтому дает действующие и конкретные техники и приемы.

3. Быстро окупаемые.

Третье преимущество – **быстрая окупаемость вложенных в обучение средств**. По итогам опросов прошлого года, средняя окупаемость вложений в корпоративный тренинг составила 11 дней.

Кроме этого:

Факт	Результат для вас
Опыт проведения тренингов с 2002 г.	Сильная программа. Вы получите испытанный и выверенный комплекс техник и методов. У вас будут тщательно проверенные на более, чем 10000 участниках инструменты и приемы, которые дадут вам видимый результат.
Почти 10 лет автор программы совмещал проведение тренингов и практическое управление продажами и закупками.	Проверено на практике. Автор программы параллельно совмещал обучение сотрудников и руководителей коммерческих отделов и практическое руководство продажами и закупками. Это позволило оставить в тренингах только те методики, которые действительно применяются в ежедневной работе и приносят долгосрочный эффект.
Особая компоновка программы + сформированный участниками для себя план работ на 1 месяц.	Длительный эффект + инструмент контроля. По окончании тренинга остается не только знания, опыт и раздаточный материал, но и конкретные дела, которые нужно сделать. В любой момент времени вы сможете отслеживать что уже внедрили в работу сотрудники и, как следствие, эффективность тренинга. Выполнение составленного по итогам тренинга плана мероприятий будет помогать в этом.
Личный опыт работы автора программы коммерческим директором, директором по продажам, директором по закупкам.	Объемная картина закупок как системы. Ваши менеджеры получают самую объемную картину управления продажами, заключения сделок и ведения переговоров. Это делает их непохожими на конкурентов, придаст им профессионализма в глазах оппонентов, позволит легче и быстрее приходить к нужным соглашениям, быстрее добиваться результата.

6 компонентов каждого тренинга «Больше» Объемный подход и создание целостной системы знаний и навыков участников

С точки зрения продаж.

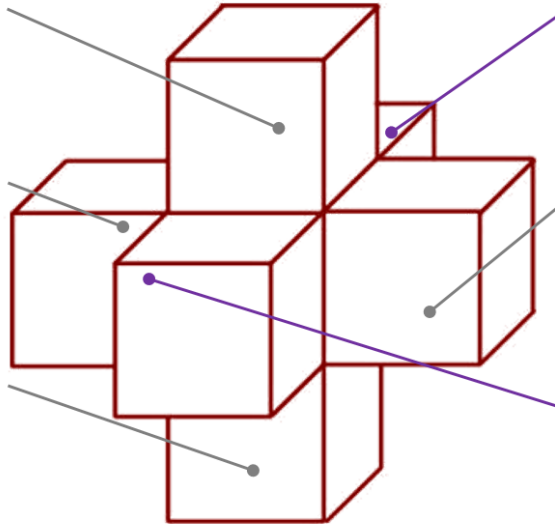
Для навыков продаж своего продукта, услуг, компании, точки зрения, позиции, себя.

С точки зрения закупок.

Для того, чтобы сокращать затраты и понимать, как действительно клиент делает свой выбор.

С точки зрения маркетинга.

Для нестандартных, новых подходов в конкурентной борьбе и увеличения прибыли.



Примеры и опыт реальной практики российского и западного бизнеса.

Для того, чтобы вы могли перенимать проверенные решения и не допускать чужих ошибок.

С точки зрения управления и менеджмента.

Для решения задач на уровень выше их возникновения.

Весь наш опыт проведения тренингов с 2002 г.

Для тщательно выверенной системы обучения, для длительного эффекта применения.

