

sheka.

Обучение по дружбе



**Облачная платформа
Онлайн - обучения**



**Корпоративное
обучение**



**Образовательные
инструменты**



ДАВАЙТЕ ЗНАКОМИТЬСЯ!



Сергей Сурма
СЕО, управляющий партнер **webka.**

Новейшие технологии для обучения и развития персонала уже сегодня.

В России, понятие корпоративное обучение уже устоявшийся термин, который понятен почти каждому. Webka занимается развитием и обучением персонала, подбирая для каждого клиента инструмент для его реализации.

В век современности, цифровое пространство и его продукты, позволяют упростить вашу работу, предлагая автоматизированные платформы для решения той или иной задачи в создании контента и дистанционного курса в облаке.

Разрабатывая для вас платформу онлайн - обучения, которая работает по принципу SaaS - Программное обеспечение как аренда, мы избавили вас от необходимости разрабатывать сложное техническое решение для обучения персонала.

Основной акцент - перевод обучения в формат Онлайн и сокращение расходов на затраты при проведении тренингов в аудитории и бесконечных командировок. У вас есть возможность воспользоваться готовыми инструментами для развития своего персонала в любой точке России и мира с помощью современных технологий Webka.

И сейчас мне бы хотелось рассказать Вам о том, чем мы занимаемся и как можем быть полезны друг другу.



Тренинги в различных профессиональных отраслях, обучающие решения, а так же инструменты для повышения уровня знаний вашего персонала, все это Webka. Мы - молодая компания, но у нас есть свои авторские продукты и разработки, давайте достигнем максимальных результатов в обучении вашего персонала вместе!

Основная информация в данной брошюре носит ознакомительный характер. Перепечатка или копирование материалов без разрешения Webka запрещено!

Получить более детальную информацию и сделать запрос на разработку индивидуального обучающего решения, вы сможете у нашего специалиста через каналы коммуникации, указанные ниже:

Webka.Онлайн -
e-mail: sales@webka.training
info@webka.training
support@webka.training
partners@webka.training
www.webka.training/contact

Телефон: 8 909 929 38 96

ищите webka.training



ЛУЧШЕ ПЕРСОНАЛ – ЛУЧШЕ РЕЗУЛЬТАТ!

Под корпоративным обучением понимают повышение уровня образования и получение новых навыков и умений сотрудниками одной компании, ее филиалов и подразделений

Целью корпоративного обучения является повышение эффективности работы каждого сотрудника в отдельности и всей компании в целом.

Руководство компании устанавливает цели и решаемые задачи, участников процесса обучения, инструмент и способ проведения тренинга.

Наши обучающие программы направлены на развитие знаний вашего персонала, а так же на приобретение важных навыков в профессиональной жизни слушателей.

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Одно из наших основных направлений – разработка и проведение корпоративных тренингов и семинаров, включая воркшопы и мастерклассы.

Мы быстро адаптируем (или создаем заново) программу корпоративного тренинга под Заказчика в минимальные сроки и с учетом специфики. Провести тренинги наша компания может в любом городе, по договоренности с Клиентом. Готовы провести тренинги даже с одним участником и пойти навстречу Клиенту в вопросе выборе даты и темы тренинга.

Наши программы обладают уникальностью: мы используем не только обучающие, но и развивающие методики и инструменты, акцентируя внимание на результат!

ТРЕНИНГИ И БИЗНЕС - СЕССИИ, ФОРМАТ: АУДИТОРИЯ / ОНЛАЙН - 1/2, 1, 2 ДНЯ ПРОВЕДЕНИЯ

МАСТЕРКЛАССЫ И ВОРКШОПЫ: АУДИТОРИЯ, ВИРТУАЛЬНЫЙ КЛАСС 1-2 ДНЯ

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ: ПРОГРАММЫ МАСТЕРКЛАССОВ И МАЛЫХ ГРУПП РАССЧИТАНЫ НА МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ - 12 ЧЕЛОВЕК В ГРУППЕ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ТРЕНИНГИ И ПРОГРАММЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРЕНИНГОВ - ОТ 1 ЧЕЛОВЕКА

КОММУНИКАЦИЯ	АДАПТАЦИЯ
- НАВЫКИ КОММУНИКАЦИИ - КОММУНИКАЦИЯ В КОНФЛИКТАХ И ПЕРЕГОВОРАХ - КРОССКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ - НАВЫКИ КОММУНИКАЦИИ В ПРОДАЖАХ - КОММУНИКАЦИЯ СЛУЖБЫ ПОДДЕРЖКИ - ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС - КОММУНИКАЦИЯ - ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ - ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ	- ПРОГРАММА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА «БЫСТРЫЙ СТАРТ» - ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ - ГОСТЕПРИИМСТВО (ТУРИСТИЧЕСКИЙ СЕКТОР) - НАВЫКИ КОРПОРАТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ - ДЕЛОВОЕ ПИСЬМО И ПЕРЕПИСКА - ТИМБИЛДИНГ- АДАПТАЦИЯ (ВВОДНЫЙ КУРС И ВОРКШОПЫ) - ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС - ОТНОШЕНИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ - ОДНА КОМАНДА (ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В КОМАНДЕ)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И МЕНЕДЖМЕНТ	
- ВВЕДЕНИЕ В СТРАТЕГИЮ И ПЛАНИРОВАНИЕ КАМПАНИЙ - ОПЕРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ - НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА	- УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ - УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ - ПРЕСС-РЕЛИЗЫ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ	ПЕРЕГОВОРЫ
- ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ - НАВЫКИ ЛИЧНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ - ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ - БИЗНЕС - ПРЕЗЕНТАЦИИ. МАСТЕРКЛАСС - ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО И ВЫСТУПЛЕНИЯ	- ЭФФЕКТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ - ЗАКУПКИ - УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ - УБЕЖДЕНИЯ И ИСКУССТВО ВЛИЯНИЯ - ПРОТОКОЛ

ПРОДАЖИ И ВОЗРАЖЕНИЯ	
- БАЗОВЫЙ ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ - ЛУЧШИЕ В ПРОДАЖАХ (СЕКТОР В2В) - ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ - СПИН - ПРОДАЖИ - РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ	- РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ И ДОПРОДАЖИ - ЛУЧШИЕ В ПРОДАЖАХ (КОЛЛ-ЦЕНТР) - ЛУЧШИЕ В ПРОДАЖАХ (ФАРМАЦЕВТИКА) - ЛУЧШИЕ В ПРОДАЖАХ (МЕДИЦИНСКИЙ СЕКТОР) - НЕТВОРКИНГ. ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ЗНАКОМЫХ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

- ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ РАБОТЫ
- УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ ПРОЕКТА
- УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
- УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ И ТРУДОЗАТРАТЫ ПРОЕКТА
- ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ
- ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ
- ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И АУДИТ
- HR - УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ
- ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

ОБУЧЕНИЕ СЕРВИСУ

- МОЙ ЛЮБИМЫЙ КЛИЕНТ
- КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС
- ЭФФЕКТИВНЫЙ СЕРВИС ПО ТЕЛЕФОНУ
- УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ И ЖАЛОБЫ КЛИЕНТА

ТРЕНИНГИ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

- РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ
- ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ
- ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС -КОММУНИКАЦИЯ
- МОТИВАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА
- КАК УПРАВЛЯТЬ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ
- УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ
- СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
- ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ
- РУКОВОДИТЕЛЬ КОЛЛ-ЦЕНТРА
- ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ
- КОУЧИНГ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
- МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА
- НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ

КОПИРАЙТИНГ

- ВВЕДЕНИЕ В КОПИРАЙТИНГ
- ЭФФЕКТИВНАЯ КОРРЕКТУРА ТЕКСТА
- ПРИНЦИПЫ ОТЛИЧНОГО КОПИРАЙТИНГА

САМООРГАНИЗАЦИЯ

- УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ (ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТ)
- СТРЕСС - МЕНЕДЖМЕНТ (КАК УПРАВЛЯТЬ ЭМОЦИЯМИ)
- ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

СММ И МАРКЕТИНГ

- ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ В СРЕДЕ СОЦСЕТЕЙ
- МЕДИА - СТРАТЕГИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
- ГУГЛ - АНАЛИТИКА
- УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
- СОЗДАНИЕ КОНТЕНТА
- ЭФФЕКТИВНАЯ РАССЫЛКА
- EMAIL - МАРКЕТИНГ
- УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ
- ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ
- СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ (МАСТЕРКЛАСС)
- УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
- УПРАВЛЕНИЕ КАМПАНИЯМИ
- БЛОГИ И КОМЬЮНИТИ
- ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЮЩИХ ПАБЛИКОВ
- В2В И ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ
- ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГ
- РЕТАРГЕТИНГ
- ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РАБОТЫ В СОЦ/СЕТЯХ

ТРЕНИНГИ

КОУЧИНГ

Само слово «Коучинг» достаточно новое для восприятия российских слушателей, однако, сама практика зародилась еще в 70 - х в Америке и зародилась в виде определенной «мета - профессии», которая позволяет клиенту достичь желаемых результатов в любой сфере.

Определенные практики клинической, спортивной психологии и педагогики, позволили этой практике приобрести новые инструменты для того, чтобы услышать человека.

Профессиональный коучинг включает такие техники как наводящее перефразирование, слушание, задавание вопросов, уточнение, которые помогают клиенту изменить перспективу и увидеть новые подходы к достижению желаемой цели и изменения поведения в профессиональной и иных областях.

О ЧЕМ ЭТО?

Бизнес-коучинг является разновидностью техники развития кадрового потенциала и представлен в виде индивидуальной услуги, а также для работы в малых группах, что дает максимальную поддержку и позитивную обратную связь для улучшения эффективности работы в коллективе, в том числе.

Коучи помогают клиентам достичь профессиональных целей вроде продвижения по карьерной лестнице, улучшения коммуникативных навыков, управления эффективностью работы, организации труда, усиления лидерства и стратегического мышления, а так же увеличение эффективности разрешения конфликтов, путем создания продуктивной команды.

КОМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ТРЕНИНГ?

Тренинг рекомендован для руководителей компании, департаментов, сотрудников HR - службы, возраст слушателей не ограничен. Формат обучения представлен работой коуча и слушателя или работой коуча и группы слушателей (до 8 человек)

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

- Слушатели ознакомятся с основными принципами коучинга в управлении;
- Поймут, какие личные ограничения могут препятствовать им руководить сотрудниками в формате коучинга;
- Освоят базовые навыки коучинга, достаточные для проведения с сотрудниками бесед в формате коучинга;
- Нарботают навыки осознания эмоций и управления ими;
- Увидят под другим углом стоящие перед ними рабочие и личные задачи, смогут проработать часть своих задач в ходе тренинга
- Повысят уровень и эффективность работы своих сотрудников



Индивидуальный тренинг 35 000 руб /за человека

СТРУКТУРА КУРСА

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ - 12 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ (2 ДНЯ)

- Цели, задачи и возможности коучинга в управлении. Что такое коучинг?
- Преимущества управления в стиле коучинг. Что препятствует руководителю использовать коуч-подход в управлении людьми? Место коучинга среди управленческих инструментов. В каких ситуациях стоит использовать коучинг, а в каких - нет?
- Эмоциональная компетентность — основная составляющая коучинга. Базовые навыки эмоциональной компетентности. Эмоции руководителя и эмоции подчиненных как управленческий ресурс.
- Принцип целеполагания. Целеполагающее и проблемно-ориентированное мышление. Как от решения проблем перейти к достижению результата?
- Как помочь сотруднику взять на себя ответственность при решении рабочих задач? И как руководитель сам мешает сотрудникам брать на себя ответственность?
- Критерии "правильно" сформулированной цели. Развитие навыков формулирования личных и организационных целей. Правила SMART, PURE, CLEAR. Формулирование "размытых" целей.
- Исследование реальности и ресурсов в достижении цели.
- Навыки эффективной коммуникации в процессе коучинга: умение формулировать "правильные" вопросы и умение слушать сотрудника.
- "Подотчетность" сотрудника: планирование контрольных точек в ходе коучинга.

* РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВКЛЮЧЕНЫ ДЛЯ КАЖДОГО УЧАСТНИКА
Ручка, блокнот, рабочая тетрадь участника

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ



КЕМУАРИЯ ЛИЯ,
Коуч, партнер **webka.**



Для группы слушателей (8 человек) от 180 000 руб за тренинг

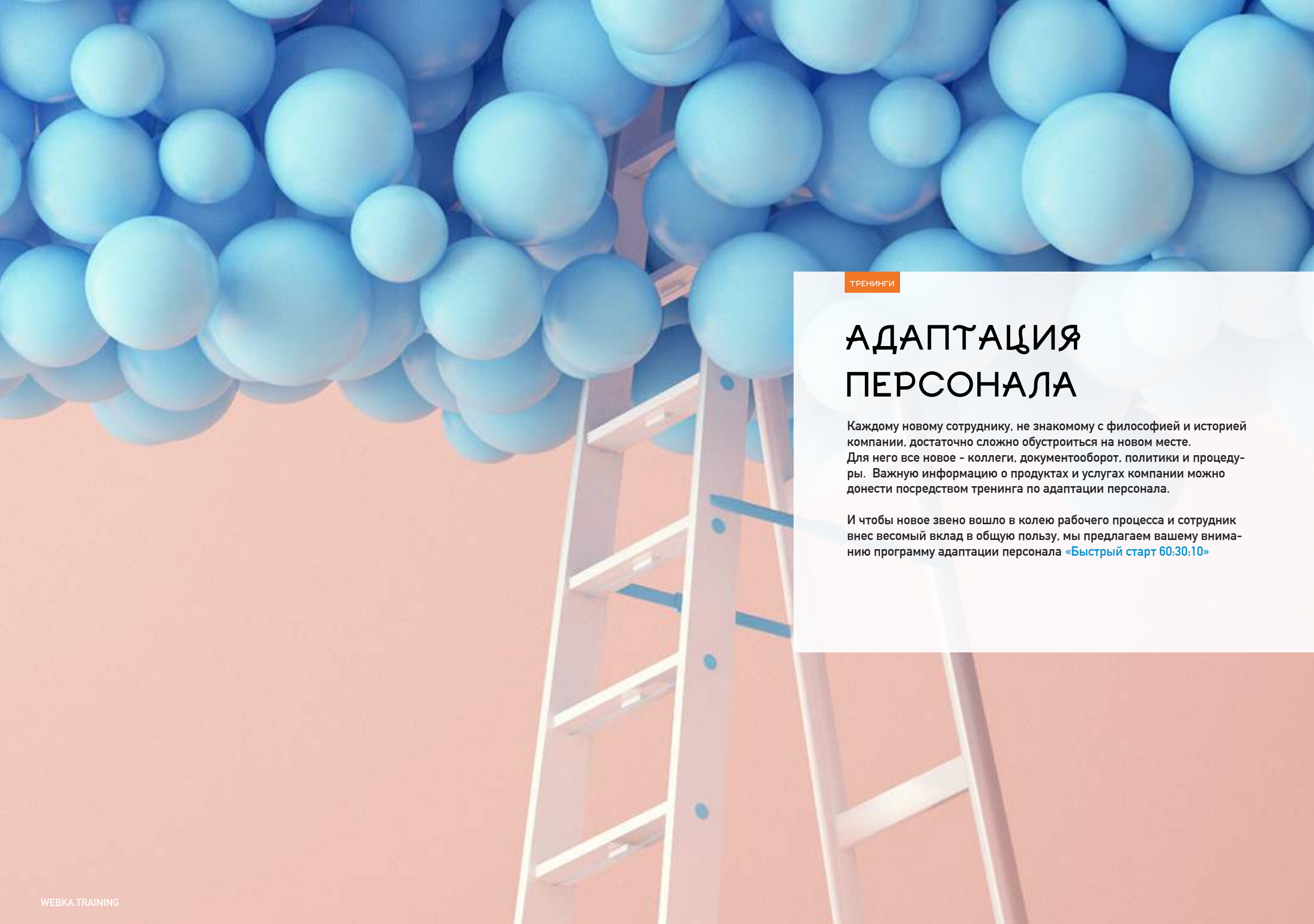
БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС



тел: 8 909 929 38 96



email: sales@webka.training
Lia@webka.training



ТРЕНИНГИ

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Каждому новому сотруднику, не знакомому с философией и историей компании, достаточно сложно обустроиться на новом месте. Для него все новое - коллеги, документооборот, политики и процедуры. Важную информацию о продуктах и услугах компании можно донести посредством тренинга по адаптации персонала.

И чтобы новое звено вошло в колею рабочего процесса и сотрудник внес весомый вклад в общую пользу, мы предлагаем вашему вниманию программу адаптации персонала **«Быстрый старт 60:30:10»**

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА «БЫСТРЫЙ СТАРТ»

О ЧЕМ ЭТО?

Для большинства компаний, особенно в сферах высоких технологий и сферы обслуживания, период адаптации для новых сотрудников имеет решающее значение.

Профессиональная адаптация рассматривается как процесс приобщения человека к работе в рамках определенной профессии или должности, включения его в производственную деятельность, усвоения им условий и достижения нормативов эффективности труда.

Адаптацию нельзя рассматривать только как овладение специальностью, она прежде всего, предусматривает приспособление нового сотрудника к нормам поведения, действующим в коллективе, установления таких отношений сотрудничества работника и коллектива, которые в наибольшей мере обеспечивают эффективную коммуникацию и работу в команде, удовлетворение потребностей всех сторон, открытие компании своими глазами «с нуля»

КОМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ТРЕНИНГ?

Тренинг рекомендован для новых сотрудников компании, которые находятся на этапе испытательного срока

Формат обучения представлен работой центрального ведущего и двух со-тренеров в большой аудитории на 50 человек (вводный курс или Welcome training) и работой 1 со-тренера на группу до 12 человек или вводным курсом на платформе обучения Webka.Онлайн

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

- Ускорение процесса вхождения сотрудника в новую должность;
- Формирование чувства удовлетворенности работой, снижение тревожности и неуверенности на новом месте;
- Снижение количества сотрудников, не прошедших испытательный срок;
- Выстраивание схем взаимодействия сотрудника и коллектива;
- Повышение уровня эффективности работы сотрудника, ускорение процесса выхода работника на нужный уровень;
- Повышение факторов устойчивости сотрудника, налаживание коммуникации в команде



Индивидуальный тренинг 5 000 руб /за человека
Webka.Онлайн от 50 руб/ за человека/Согласно условиям тарифного плана

СТРУКТУРА КУРСА

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ ОТ ДВУХ ЧАСОВ ДЛЯ ДВУХ ДНЕЙ

- Welcome training – Добро пожаловать в нашу команду! Специальная программа, ориентированная на историческую справку, цели и миссия компании, виртуальная экскурсия по всем отделам компании. Знакомство с руководством компании (видео -приветствие), обозначение роли каждого отдела в достижении общего результата.
- Ты – наш! Мотивационная практика, которая позволяет раскрыть в групповых активностях каждого участника, сформировать тягу к общей работе, проанализировать поведение слушателя для формирования первичной информации.
- Твоя роль. Специальные программы и тренинги, которые несут в себе информацию для качественного выполнения своих должностных обязанностей. Живой кейс на примере работы сотрудника аналогичной должности
- Политики процедуры в компании. Финансовая грамотность
- Выстраивание схем взаимодействия в коллективе
- Исследование реальности и ресурсов в достижении цели на этой должности.
- Навыки эффективной коммуникации: умение формулировать "правильные" вопросы и умение слушать собеседника.
- Специальные знания (Блок компании)

* РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВКЛЮЧЕНЫ ДЛЯ КАЖДОГО УЧАСТНИКА
Ручка, блокнот, рабочая тетрадь участника, данные для входа на платформу

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ



СЕРГЕЙ СУРМА,
Тренер, партнер **webka.**



Для группы слушателей (50 человек) от 150 000 руб за тренинг

БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС  тел: 8 909 929 38 96



email: sales@webka.training
S.surma@webka.training



ТРЕНИНГИ

АССЕСМЕНТ - ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА

Подбирая персонал, в современных условиях, сотрудникам предъявляются достаточно высокие требования и чаще всего, уровень компетенции, который заявляет сотрудник разнится от его профессионального уровня, поэтому, крайне важно оценивать сотрудника в аспектах психологических характеристик личности.

Ведь эффективное выполнение должностных обязанностей требует от сотрудника, занимающего определенную должность, не только набора профессиональных навыков, но и соответствия требуемому уровню развития индивидуально-психологических особенностей.

Оценка эффективности и соответствие уровню персональной КРП и мотивации персонала, в целом, позволяют получить достойную кандидатуру для выполнения той или иной функции в вашей компании.

О ЧЕМ ЭТО?

Система оценки персонала — это набор нескольких инструментальных систем, прочно связанных основными функциями управления персоналом:

- Подбор и расстановка персонала
- Мотивация, компенсации и льготы
- Обучение и развитие
- Работа с кадровым резервом
- Контроль и принятие кадровых решений

Оценка подразумевает наличие критериев оценки (компетенции, KPI) и шкалы оценки.

Оценку персонала в бизнесе принято делить на:

Оценку компетенций (знаний, умений, навыков, ценностей, личностных особенностей)

Оценку результативности (достижение целей, бизнес-результатов, KPI)

КОМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ТРЕНИНГ?

- Линейные руководители. Как правило, они являются главными действующими лицами при деловой оценке персонала. Отвечают за объективность и полноту информационной базы для проведения оценки, проводят оценочные беседы;
- Работники службы управления персоналом;
- Коллеги и работники, имеющие структурные взаимосвязи с оцениваемыми;
- Лица, не имеющие непосредственного отношения к оцениваемому сотруднику. Среди них можно выделить независимых экспертов и центры оценки.

ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА:

- Описание функций;
- Определение ценностей;
- Оценка по факторам конкретного исполнителя;
- Расчет общей оценки;
- Сопоставление со стандартом;
- Оценка уровня сотрудника;
- Доведение результатов оценки до подчиненного;



Цену на проведение тренинга в аудитории, уточняйте у специалиста Webka.Онлайн от 50 руб/ за человека/Согласно условиям тарифного плана

СТРУКТУРА КУРСА

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

1. Центры оценки персонала. Используют комплексную технологию, построенную на принципах критериальной оценки. Использование большого количества различных методов и обязательное оценивание одних и тех же критериев в разных ситуациях и разными способами существенно повышает прогностичность и точность оценки. Особенно эффективна при оценке кандидатов на новую должность (повышение) и при оценке управленческого персонала (более подробно в п. 8.3).
2. Тесты на профпригодность. Их цель — оценка психофизиологических качеств человека, умений выполнять определенную деятельность. 55% опрошенных используют тесты, некоторым образом похожие на работу, которую кандидату предстоит выполнять.
3. Общие тесты способностей. Оценка общего уровня развития и отдельных особенностей мышления, внимания, памяти и других высших психических функций. Особенно информативны при оценке уровня способности к обучению.
4. Биографические тесты и изучение биографии. Основные аспекты анализа: семейные отношения, характер образования, физическое развитие, главные потребности и интересы, особенности интеллекта, общительность. Используются также данные личного дела — своеобразного досье, куда вносятся анкетные данные и сведения, полученные на основании ежегодных оценок. По данным личного дела прослеживается ход развития работника, на основе чего делаются выводы о его перспективах.
5. Личностные тесты. Психодиагностические тесты на оценку уровня развития отдельных личностных качеств или отнесенность человека к определенному типу. Оценивают скорее предрасположенность человека к определенному типу поведения и потенциальные возможности. 20% опрошенных ответили, что они пользуются различными видами личных и психологических тестов в своих организациях.
6. Интервью. Беседа, направленная на сбор информации об опыте, уровне знаний и оценку профессионально важных качеств претендента. Интервью при приеме на работу способно дать глубокую информацию о кандидате, при сопоставлении которой с другими методами оценки возможно получение точной и прогностичной информации.
7. Рекомендации. Важно обратить внимание на то, откуда представляются рекомендации, и на то, как они оформлены. Известные и солидные компании особенно требовательны к оформлению такого рода документов — для получения рекомендации необходима информация от непосредственного руководителя того человека, которому данная рекомендация представляется. Рекомендации оформляются всеми реквизитами организации и координатами для обратной связи. При получении рекомендации от частного лица следует обратить внимание на статус данного человека. Если рекомендацию профессионалу представляет человек, очень известный в кругах специалистов, то данная рекомендация будет более обоснованной.

* РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВКЛЮЧЕНЫ ДЛЯ КАЖДОГО УЧАСТНИКА
Ручка, блокнот, рабочая тетрадь участника, данные для входа на платформу

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ



МАРИНА ДУБЕНОК,
Тренер **webka.**



Стоимость для малых и больших групп, рассчитывается индивидуально

БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС  тел: 8 909 929 38 96

.....  email: sales@webka.training
M.Dubenok@webka.training

ТРЕНИНГИ И БИЗНЕС - СЕССИИ

ВРЕМЯ ИЗМЕНЕНИЙ И СТРАТЕГИЙ

Программы по управлению предприятиями, отделами и бизнес - процессами, рассчитаны на лидерский состав и специалистов, которые занимаются коммуникациями и развитием внутри компании.

Предложения наших экспертов направлены на повышение знаний в области создания и развития стратегии, использование навыков для достижения успехов в управлении.

Прежде всего, это обучающие мероприятия, которые содержат в себе актуальные методики и технологии, которые потребуются любому руководителю для эффективного управления предприятием в текущей ситуации на рынке, включая стратегии конкуренции, инвестиции, роста и диверсификации.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И МЕНЕДЖМЕНТ

О ЧЕМ ЭТО?

Стратегическое управление содержит в себе основное послание, рассчитанное на выявление потенциала, определение долгосрочных целей по повышению эффективности работы структур предприятия, позиционирование его на рынке и многие другие аспекты. Любой руководитель должен стремиться к изменениям, если они необходимы на различных этапах развития компании, не маловажным моментом в этой работе является работа с персоналом, развитие мотивации, эффективные инструменты нематериальной заинтересованности ваших сотрудников в достижении ваших задач и долгосрочных целей.

Раскрытие потенциала эффективности команды и стратегическое мышление на первенство в отрасли.

КОМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ТРЕНИНГ?

Тренинг рекомендован для лидеров компании, HR - директорам, ключевым менеджерам. Формат обучения представлен работой тренера - эксперта и со-тренеров при работе в малых группах, возможны форматы виртуального класса и вебинара, а так же в формате онлайн на платформе Webka

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

На основе инструментов и методов стратегического менеджмента, слушатели научатся:

- Проводить стратегический анализ;
- Разрабатывать стратегию развития бизнеса компании и структурных бизнес-единиц;
- Проводить эффективные бизнес - сессии по выявлению потенциала команды;
- Проводить эффективную коммуникацию с клиентами, партнерами и сотрудниками компании;
- Прогнозировать внутренние и внешние изменения под давлением различных факторов;
- Преобразовывать стратегические планы в конкретные управленческие решения;
- Управлять процессами в период изменений и неопределенности;
- Формировать стратегию позиционирования продукта на рынке, линия конкурента;
- Любить свою компанию и продукт и внедрять программу нематериальной мотивации;



Обучающие мероприятия проводятся в рамках малых групп и индивидуальных бизнес - сессий, стоимость уточняйте

СТРУКТУРА КУРСА

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ - 12 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ (2 ДНЯ)

- Сущность стратегического менеджмента и планирования
- Понятие стратегического менеджмента
- Анализ внешней среды и конкурентов: макросреда и конкурентное отраслевое окружение
- Управленческий (внутренний) анализ компании
- Формирование миссии и долгосрочных целей компании
- Выбор и разработка стратегии, включая позиционирование компании и продукта
- Диверсификация для крупных компаний, при переориентации рынков сбыта и выпускаемой продукции
- Организационная структура компании, культура и управление человеческими ресурсами
- Программные решения и CRM (системы управления предприятием)
- Стратегия - Структура - Контроль. Управление предприятием
- Формирование политик и процедур для внутреннего распорядка отдельных подразделений и структур компании
- Нематериальная мотивация

* РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВКЛЮЧЕНЫ ДЛЯ КАЖДОГО УЧАСТНИКА
Ручка, блокнот, рабочая тетрадь участника

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ



МАРИНА ДУБЕНОК,
Тренер **webka.**



Стоимость на проведение тренинга или сессии рассчитывается индивидуально

БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС



тел: 8 909 929 38 96



email: sales@webka.training
M.Dubenok@webka.training



ТРЕНИНГИ

ВАШИ ФИНАНСЫ ЗАПЕЛИ РОМАНСЫ?

Продажи - излюбленная тема существующего рынка, о них волнуются крупные игроки рынка, руководители подразделений и компаний и они являются основой существования, успеха или краха любой компании, которая занимается реализацией того или иного продукта. Обучающие мероприятия по повышению навыков в продажах рекомендованы исключительно всем сотрудникам компании, начиная от специалиста, который отвечает на звонки ваших покупателей. Особенностью всех тренингов является ознакомление с техниками продаж и коммуникации, допродажи товаров и услуг существующим клиентам, холодные звонки и продажи лицом к лицу «face to face». Правильно выстроенная работа отдела и сама система продаж, с которой будут работать ваши коллеги - позволит достичь высоких и долгосрочных результатов в вашей компании

О ЧЕМ ЭТО?

В большинстве компаний, которые занимаются реализацией услуг или продуктов, так или иначе, присутствуют специалисты, которые непосредственно контактируют с клиентом: по телефону или визуальной встрече, консультируя его и осуществляя продажу и последующее сопровождение.

Крайне важно владеть основными навыками продаж, использовать опыт и преимущество перед конкурентами, а так же иметь грамотных специалистов в этом деле.

Все обучающие мероприятия этого блока рассчитаны на потенциальную аудиторию, которая заинтересована повысить свои знания, технику и навыки в продажах и маркетинге.

На всех тренингах мы будем знакомить вас с эффективными техниками и инструментами, которые позволят вам увеличить продажи в разы, не упустить клиента, допродать ему услугу или продукт в рамках формирования бизнес - отношений и постоянной обратной связи.

КОМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ТРЕНИНГ?

Тренинг рекомендован для линейных сотрудников компании, включая отдел продаж или сбыта, колл-центр, менеджеров по продукту или направлению, иных заинтересованных сотрудников.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

На основе инструментов и методов в области продаж, слушатели научатся:

- Навыкам развития потребностей клиента с точки зрения ваших конкурентных преимуществ;
- Работать с возражениями клиентов;
- Проводить эффективную коммуникацию с клиентом по телефону и лицом к лицу;
- Проводить эффективную коммуникацию с клиентами, партнерами и сотрудниками компании;
- Прогнозировать внутренние и внешние изменения под давлением различных факторов;
- Преобразовывать стратегические планы в конкретные управленческие решения;
- Управлять процессами в период изменений и неопределенности;
- Формировать стратегию позиционирования продукта на рынке, линия конкурента;
- Любить свою компанию и продукт и внедрять программу нематериальной мотивации;



Обучающие мероприятия проводятся в рамках малых групп и индивидуальных бизнес - сессий, стоимость уточняйте

СТРУКТУРА КУРСА

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ (В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОГРАММЫ)

- Введение в продажи (отраслевые продажи)
- Вводный курс (оценка качества продукта, конкурентной среды, преимуществ)
- Анализ внешней среды и конкурентов: макросреда и конкурентное отраслевое окружение
- Презентация продукта для клиентов и партнеров
- Целевой звонок (прямые, не прямые, холодные продажи)
- Общение и речевой этикет, продажа голосом и/или профессионально поставленная речь
- Бизнес - симуляция «Я покупаю тебя» - Эффективная презентация продукта от слушателей с помощью инструментов для создания презентаций, включая распространенные пакеты Microsoft
- Личная встреча с клиентом.
- Эффективная допродажа услуг клиенту
- Обратная связь, поддержка и ведение клиента. Долгосрочные отношения как основа результата
- Управление отделом / проектом и продажами для руководителей
- ДОП - Клиентоориентированность в формате продажи / отраслевые решения

* РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВКЛЮЧЕНЫ ДЛЯ КАЖДОГО УЧАСТНИКА
Ручка, блокнот, рабочая тетрадь участника

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ



МАРИНА ДУБЕНОК,
Тренер **webka.**



Стоимость на проведение тренинга или сессии рассчитывается индивидуально

БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС



тел: 8 909 929 38 96



email: sales@webka.training
M.Dubenok@webka.training

ТРЕНИНГИ И БИЗНЕС - СЕССИИ

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Безусловно, успех в продажах и убеждениях, напрямую связан с инструментами, которые красиво и эффективно расскажут о вашем продукте, услуге или компании потенциальному клиенту.

Презентация – один из важнейших элементов сопровождения встречи, который позволяет передать клиенту основное послание в цифрах, датах, инфографике, посредством работы с аудиторией и акцентом внимания на важные детали.

Однако для проведения качественной и эффектной презентации одного дара убеждения недостаточно. Важна подготовка специалиста, повышение ораторского мастерства и навыков управления аудиторией, а так же знание профессиональных секретов и тонкостей.

НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ

О ЧЕМ ЭТО?

Блок тренингов по направлению «Презентация» разработан специально для тех слушателей, которые готовятся к работе с аудиторией и позволяют посредством определенных навыков преодолеть страх перед публичным выступлением.

Воздействие на аудиторию, в значительной степени основано на том, насколько хорошо Вы доносите основное послание и правильно выражаете свои мысли.

Независимо от того, предоставляете ли вы информацию для коллектива своей компании, проводите встречу или полноценную презентацию для клиентов и партнеров, вы должны быть уверены в том, что ваша аудитория вас понимает.

Программы специально разработаны, чтобы уменьшить беспокойство публичных выступлений и привить уверенность при работе с аудиторией, с помощью различных инструментов.

КОМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ТРЕНИНГ?

Тренинг рекомендован для специалистов различного уровня и специализаций в составе небольших групп.

Семинар проводит опытный оратор, который будет обучать вас техникам и навыкам презентации и вдохновлять на раскрытие собственного потенциала

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

На основе инструментов и методов презентации, слушатели научатся:

- Планировать эффективную презентацию;
- Преодолевать страхи и переживания при работе с аудиторией;
- Проводить личную и бизнес - презентацию, делая акцент на техники голоса и убеждений;
- Проводить эффективную коммуникацию с клиентами, партнерами и сотрудниками компании;
- Привлекать внимание аудитории к основному посланию и предмету презентации в целом;
- Правильно начинать и заканчивать презентацию;
- Правильно формулировать основное послание и создавать продающие презентации;
- Работать с обратной связью от слушателей в аудитории;
- Работать с возражениями и замечаниями;



Обучающие мероприятия проводятся в рамках малых групп и индивидуальных бизнес (коуч) - сессий, стоимость уточняйте

СТРУКТУРА КУРСА

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ - 12 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ (2 ДНЯ)

- Введение в навыки презентации
- Подготовка презентации
- Анатомия успешной презентации
- Дайте возможность рассказать вам: понимание различий аудитории
- Голос, позы и дыхание при работе с аудиторией
- Как преодолеть страх перед работой с аудиторией
- Юмор в презентации
- Сложные ситуации и трудные люди
- Работа с флипчартом, инструментами для создания презентаций.
- Навыки личной презентации
- Навыки бизнес - презентации
- Коммуникация и обратная связь с аудиторией

* РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВКЛЮЧЕНЫ ДЛЯ КАЖДОГО УЧАСТНИКА
Ручка, блокнот, рабочая тетрадь участника

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ



МАРИНА ДУБЕНОК,
Тренер **webka.**



Стоимость на проведение тренинга или сессии рассчитывается индивидуально

БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС



тел: 8 909 929 38 96



email: sales@webka.training
M.Dubenok@webka.training

ТРЕНИНГИ

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

Переговоры — неотъемлемая часть любого бизнес - процесса и компании в целом, где результат неизвестен. Зная тактику и инструменты по ведению эффективных переговоров, можно склонить разговор в свою пользу или же суметь противопоставить оппоненту навязываемые им доводы, используя деловое общение и навыки коммуникации.

Обучающие решения Webka направлены на повышение знаний по подготовке и ведению любых переговоров для различных категорий слушателей, которые включают в себя стратегию и тактику поведения на различных этапах взаимодействия с клиентом

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ ЛЮБОГО УРОВНЯ

О ЧЕМ ЭТО?

Если Вы откладываете деловые разговоры с клиентом или чувствуете неуверенность под натиском оппонента, прежде всего, этот тренинг для вас.

Мы познакомим Вас с основами по ведению любых переговоров и их структурой, как работать в стрессовой ситуации, не переходя на личности, как управлять эмоциями и достигнуть максимальной результативности в этом деле.

Обучение поможет сформировать привлекательный, понятный и эффективный стиль проведения деловых разговоров, на основании реальных сценариев и диалоговых тренажеров, которые предназначены для того, чтобы помочь вам понять основные проблемы при работе с клиентом или партнером, проанализировать их и направить дискуссию в нужное русло.

КОМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ТРЕНИНГ?

Как правило, тренинг по переговорам будет полезен для отдела продаж и проектных менеджеров, которые занимаются продажей и сопровождением продуктов, а так же для руководителей подразделений и компании, которые заинтересованы в получении навыков по ведению эффективных переговоров.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

На основе инструментов по проведению эффективных переговоров, слушатели научатся:

- Готовиться к переговорам и встречам;
- Основным правилам «Торга» с клиентом в различных вопросах;
- Работать с критикой и управлять эмоциями;
- Лоббировать и отстаивать свои бизнес – цели и интересы в разговоре;
- Техникам невербального взаимодействия. Психология переговоров;
- Тактике телефонных переговоров;
- Достигать результатов в переговорах;



Обучающие мероприятия проводятся в рамках малых групп и индивидуальных бизнес - сессий, стоимость уточняйте

БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС



тел: 8 909 929 38 96

ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ

Представлены наиболее популярные курсы данного направления, если у вас есть индивидуальный запрос или предпочтения по обучающему решению, свяжитесь с нашим специалистом.

- Эффективные переговоры
- Закупки
- Управление конфликтами
- Убеждения и искусство влияния на оппонента
- Деловое письмо и этика общения
- Протокол

Получите максимальный результат от каждой встречи и звонка клиенту. Компания Webka проводит корпоративные тренинги по ведению эффективных и успешных деловых переговоров. Участники под руководством наших экспертов изучат сценарии переговоров, возможные проблемы и сложности, с которыми сталкиваются слушатели в повседневной работе.

* РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВКЛЮЧЕНЫ ДЛЯ КАЖДОГО УЧАСТНИКА
Ручка, блокнот, рабочая тетрадь участника

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ



МАРИНА ДУБЕНОК,
Тренер **webka.**



Стоимость на проведение тренинга или сессии рассчитывается индивидуально



email: sales@webka.training
M.Dubenok@webka.training

БИЗНЕС -
СИМУЛЯЦИИ

УСЛУГА
«БИЗНЕС -ТЕАТР»

ФАСИЛИТАЦИИ

ОБУЧЕНИЕ СЕРВИСУ

БИЗНЕС - СЕССИИ

ПЛАТФОРМА
WEBKA. ОНЛАЙН

ТРЕНИНГИ ПО
СММ И МАРКЕТИНГУ

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА

РАЗРАБОТКА
ОНЛАЙН - КУРСОВ

МИКРООБУЧЕНИЕ

НАВЫКОВОЕ
ОБУЧЕНИЕ

ДИАЛОГОВЫЕ ТРЕНАЖЕРЫ
И HTML - КУРСЫ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ
СЕССИИ

TEAM - LEADERS

КОМАНДА



СЕРГЕЙ СУРМА

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР

Сертифицированный тренер, разработчик обучающих программ. В компании ведет направления Бизнес – театра, Адаптацию персонала и готов помочь в любом вопросе, связанном с платформой Webka.Онлайн.



МАРИНА ДУБЕНОК

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «КОРПОРАТИЧНОЕ ОБУЧЕНИЕ»

Сертифицированный тренер – эксперт. Готова помочь с реализацией корпоративных программ для компаний любого уровня и сферы деятельности. В ее компетенцию входит проведение тренингов в формате аудитории, а так же работа со штатом тренеров и экспертов Webka



ЕЛЕНА ГАМЗИНА

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Занимается подготовкой обучающих программ, помогая адаптировать тренинги под индивидуальный запрос клиента в любом формате. В ее компетенцию входит подготовка мероприятия, включая поиск площадки, а так же предварительная работа со слушателями и обратная связь по факту проведения тренинга.



АРТЕМ КУЗНЕЦОВ

НАПРАВЛЕНИЕ «ВЕБ - КОММУНИКАЦИИ»

В нашей компании Артем отвечает за обратную связь с клиентами, которые пользуются платформой обучения Webka. Онлайн, помогая решать возникающие вопросы, связанные с работой в системе.



ЛИЯ КЕМУЛАРИЯ

ПАРТНЕР, КОУЧ

Сертифицированный тренер, коуч. Поможет в реализации коуч – сессий для руководителей и ТОП – персонала. Курирует в том числе, направление ассесмент – центра в компании и взаимодействие с клиентами.



ОКСАНА ЛЮБЧЕНКО

РУКОВОДИТЕЛЬ ОБУЧАЮЩИХ ПРОЕКТОВ

В ее компетенцию входит непосредственная работа с клиентом на всех этапах взаимодействия, включая финансовые вопросы. Подберет нужную программу или сервис, который позволит вывести ваш персонал на новый уровень.



ВЛАДЛЕНА БОЙЧЕНКО

ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГА

В компании она отвечает за креатив и работу с Партнерами и Поставщиками услуг. Она знает все современные тенденции рынка и готова поделиться знаниями в отношении современных форматов проведения обучения, таких как Микрообучение и Геймификация.



webka.

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО
И ОНЛАЙН - ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

WEBKA.TRAINING
РОССИЯ, МОСКВА
ХОРОШЕВСКОЕ ШОССЕ, 80

+7 909 9293896
sales@webka.training