

AGRICULTURE



Решения по развитию и дистанционной
оценке персонала
в агро-индустрии



АКТИВАТОР ПРОДАЖ В КРИЗИС



Успех и кризис - понятия вполне совместимые, но для их сочетания необходимы абсолютно иные правила игры.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ



Руководитель отдела продаж должен обладать навыками создания и развития команды продавцов и непрерывного повышения эффективности их работы. Особенно, если продавцы уже освоили курс «Консультативный подход в продажах».

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ



Мощный стимулятор движения вперед. Позволяет привлекать значительное количество новых клиентов и удерживать старых и дорогих сердцу.

АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ - ТЕХНОЛОГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ



Как сделать так, чтобы ваши продавцы воспринимали «холодные звонки» как путь к успеху и, конечно же, привлекали больше клиентов?

КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ ПОДХОД В ПРОДАЖАХ



Данная программа, как самая эффективная, позволила компании Wilson Learning войти в десятку лучших компаний мира по версии Training Industry Inc

ПРОГРАММЫ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ



- ▶ Совмещение необычных игровых форматов с отработкой реальных «полевых» инструментов и ситуаций позволяет повысить эффективность, вовлеченность и мотивацию сотрудников;
- ▶ Подготовка кейсов на основании стратегии компании – никаких виртуальных ситуаций, только реальные случаи.
- ▶ Предоставление обратной связи и помощь в усвоении материала.

МИНИ МВА ИЛИ АКАДЕМИЯ МЕНЕДЖЕРА



Блок 1. Работа над собой (Самосовершенствование)

- ▶ Коммуникативная универсальность (Социальные Стили);
- ▶ Особенности в управлении временем для менеджера;
- ▶ Семь шагов к успеху в постановке и достижении цели;
- ▶ Аналитическое мышление;
- ▶ Убеждение через презентацию.



Блок 2. Управление командой;

- ▶ Рекрутмент;
- ▶ Ключевые вопросы делегирования;
- ▶ Технологии нематериальной мотивации;
- ▶ Эффективная постановка задач;
- ▶ Работа с опытными сотрудниками (коучинг);
- ▶ Формирование высокоэффективной команды Лидерство;
- ▶ Особенности дистанционного управления сотрудниками;
- ▶ Управление проектами для менеджера.

МИНИ МВА ИЛИ АКАДЕМИЯ МЕНЕДЖЕРА



Блок 3. Кросс – функциональное взаимодействие

- ▶ Особенности кросс-функционального взаимодействия;
- ▶ Семь заповедей подчиненного;
- ▶ Эффективные навыки быстрого решения конфликтных ситуаций.



Блок 4. Работа с ключевыми клиентам.

- ▶ Управление продажами;
- ▶ Переговоры по технологии «win-win» и технологии “Value selling”;
- ▶ Эффективная презентация;
- ▶ Коммуникативная универсальность: как выстроить долгосрочные отношения с клиентами.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОУЧИНГ-СЕССИИ



Гибкость подхода

В вашем распоряжении модульная система построения коуч-сессий, которая обеспечивает возможность формировать уникальные программы, которые нужны именно вам.

Кастомизация

Тесное сотрудничество ваших специалистов и наших консультантов обеспечивает «тонкую настройку» конечного продукта.

АССЕССМЕНТ СОТРУДНИКОВ



- ▶ Подготовка моделей компетенций всех уровней сотрудников компаний (при отсутствии);
- ▶ Проведение ассессмента 360° всех уровней сотрудников по Модели компетенции компании и план развития по итогам оценки;
- ▶ Онлайн платформа для максимально точного экспертного ассессмента.

ONLINE-РЕШЕНИЯ ДЛЯ АГРО КОМПАНИЙ



ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО УРОВНЯ ЗНАНИЙ ВСЕХ УРОВНЕЙ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГА



ВХОДНОЕ И ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПЕРЕД И ПОСЛЕ ТРЕНИНГОВ ДЛЯ ВСЕХ УРОВНЕЙ СОТРУДНИКОВ



АНАЛИЗ РАБОЧЕГО КЛИМАТА ВНУТРИ КОМПАНИИ И ОПРОС СОТРУДНИКОВ



ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТИЛЯ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ НА ТРЕНИНГАХ, ВКЛЮЧАЮЩИХ ЭТОТ МОДУЛЬ



ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ К ТРЕНИНГУ

ТРЕНЕРЫ АКТИВНО РАБОТАЮЩИЕ С IT-ИНДУСТРИЕЙ



АЛЕКСАНДР ПАСЕКУНОВ



ОЛЬГА ТАРАСЕНКОВА



СВЕТЛАНА АРХИПОВА



АНТОН ЩЕРБАКОВ



ВАЛЕРИЙ ФРУНДЖЯН

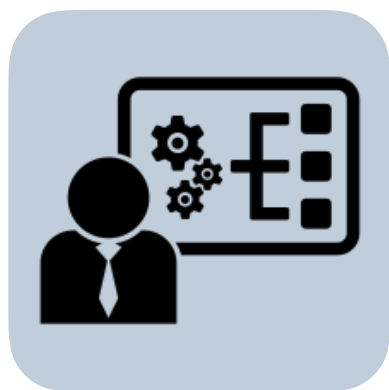


ОЛЬГА ЛЕОНТЬЕВА



ЕКАТЕРИНА
МАЧАВАРИАНИ

НАС СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТАМИ В СЛЕДУЮЩИХ ОБЛАСТЯХ:



Менеджмент



Лидерство



Продажи



Сервис



Личностный
рост



Коучинг



Рекрутинг



Оценка
персонала



Бизнес-игры



Электронное
обучение



В поиске правильного решения? Свяжитесь с нами!

Друзья!

Мы будем рады видеть Вас и Вашу компанию в качестве нашего Клиента и искренне надеемся, что это сотрудничество принесет Вам успех!

Для получения более полной информации о тренингах, выбора оптимальной обучающей и диагностической программы, а также разрешения любых других вопросов обращайтесь, пожалуйста, к нашим консультантам.

Мы будем рады оказаться Вам полезными!

С уважением, команда Wilson Learning Russia



+7(495) 788-3515



<http://wl-r.ru>



info@wl-r.ru

WILSON LEARNING® 