

Тренинговая компания

WILSON LEARNING RUSSIA

Только факты

Приятно познакомиться

Обычно мы предпочитаем говорить о Вас,
но следуя правилам хорошего тона,
представимся и расскажем о себе



В мире известны 2 компании Wilson

Wilson Learning -
всемирно известная
тренинговая компания



Wilson -
всемирно известные
товары для спорта



**Между нами нет ничего общего, кроме одного –
наша подача всегда приводит к победе**

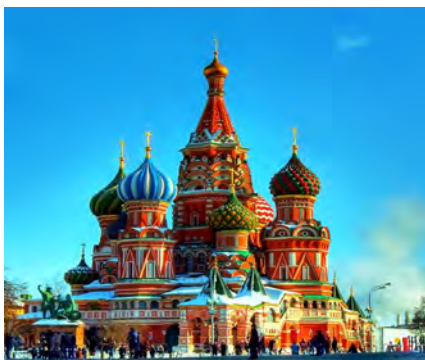
Wilson Learning Worldwide



Штаб-квартира компании находится в Миннеаполисе (США)



Европейская региональная штаб-квартира расположена в Лондоне (Великобритания)



Российское представительство было открыто в Москве в 1994 году

Wilson Learning Worldwide

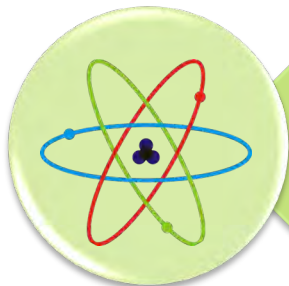
- В далекие 60-е Ларри Уилсон (Larry Wilson), молодой бизнесмен из США, осознал, что человеческий фактор в недалеком будущем станет играть решающую роль в успехе любого бизнеса
- Корпорация Wilson Learning была основана в 1964 году и сегодня является крупнейшей в мире тренинговой компанией
- Миссия компании - Побуждая думать, пробуждаем таланты



Факты о нас



Корпорация Wilson Learning владеет собственными научно - исследовательскими центрами, задача которых, разработка know-how в области обучения и создание инновационных продуктов



Обучающие программы созданы с участием таких ученых как Уильям Юри, профессора Гарвардской школы бизнеса, Стивена Кови, всемирно известного эксперта в области менеджмента, Майкла Леймбаха, автора мирового бестселлера - тренинга «Социальные стили»



В портфолио Wilson Learning более 400 оригинальных обучающих программ, обучение по которым прошли сотни тысяч бизнесменов во всем мире

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ



В 2006 г. корпорация Wilson Learning получила сертификат независимой Консалтинговой компании ES Research Group, подтверждающий высокую эффективность обучения



По версии Global 2000, Fortune 500 Wilson Learning является мировым лидером в области решений, направленных на максимально эффективное использование человеческих ресурсов



Нас считают экспертами в следующих областях:



Вы, наверное, думаете, что мы продаем тренинги

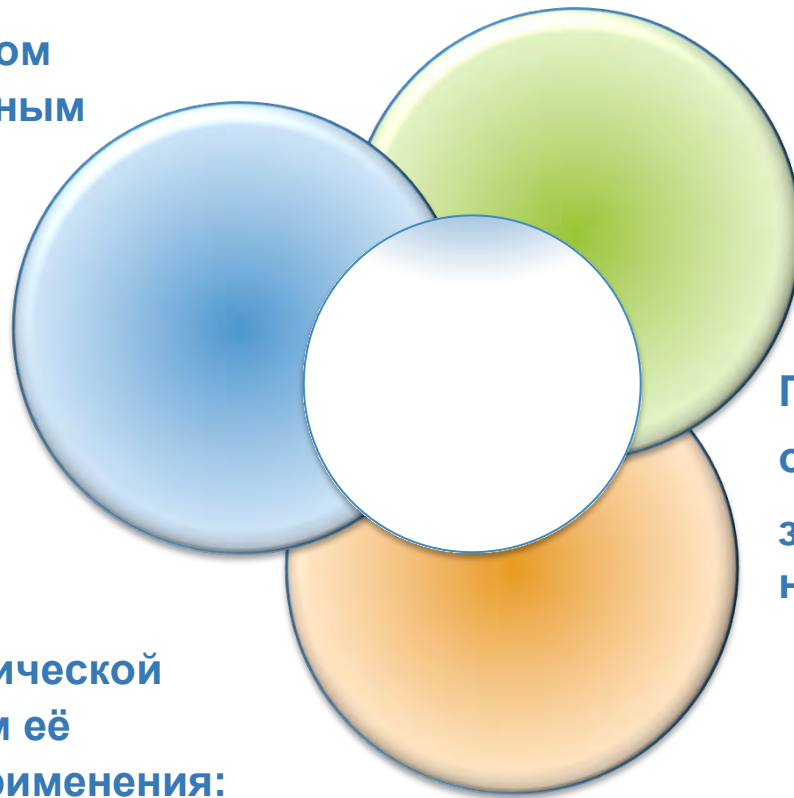
Мы не продаем учебные курсы, а предлагаем комплексные решения, которые:



- Основаны на самых передовых технологиях, предлагаемых организационной психологией
- Позволяют нашим клиентам добиваться решения поставленных перед ними стратегических и тактических бизнес-задач
- Воплощены в программах мирового уровня
- Включают не только обучающие программы, но и весь спектр услуг в области HR - консалтинга

ТРИ ПРАВИЛА БИЗНЕС – ОБУЧЕНИЯ

Говорить о сложном
простым и доступным
языком



Предоставить в сжатые сроки
обучения полноценный объем
знаний и умений, закрепить их
на практике

Минимум академической
теории, максимум её
практического применения:
важно знать ПОЧЕМУ и важно
знать КАК

Наши бестселлеры



- **КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ ПОДХОД В ПРОДАЖАХ** – или Золотые правила самых успешных продавцов. Как развивать долгосрочные отношения с клиентом, а также убеждать клиента в необходимости совершения покупки. **Мировой бестселлер**
- **ИСКУССТВО БЫТЬ НАЧАЛЬНИКОМ** – Интерактивный тренинг по одноименной книге Генерального директора Wilson Learning Russia Пасекунова А.Е.. Как руководителям различного уровня развить в себе лидерские качества. **Аналогов данной программы в России нет**
- **ИСКУССТВО ПОБЕЖДАТЬ** - как извлекать наибольшую выгоду из переговоров. Программа разработана специально для Wilson Learning Worldwide Гуру в области переговоров и урегулирования конфликтов, Уильямом Юри, профессором Гарвардской школы бизнеса, директором Проекта по переговорам в области ядерного разоружения при Гарвардской школе права
- **СОЦИАЛЬНЫЕ СТИЛИ** – как быстрее добиваться своих целей в бизнесе и сделать комфортной личную жизнь, зная социальный стиль собеседника и определяя эффективный к нему подход. **Мировой бестселлер**
- **УБЕЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРЕЗЕНТАЦИЮ** - «Заговори, чтобы я тебя увидел» говорил Сократ. Если вы говорите убедительно и владеете вниманием слушателей, то сможете извлечь выгоду почти из любой ситуации и добиться намеченных целей

Новые программы

NEW

- **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ** – Что делать, если в тяжелой ситуации требуется нестандартное и эффективное решение для поддержки бизнеса? Как в непростых условиях увеличить продажи, когда у конкурентов они тоже падают? Ответ один - в сложившихся обстоятельствах надо провести мозговой штурм, направленный на поиск верного выхода из проблемы. Но вот незадача - оригинальные идеи почему-то не торопятся прийти в голову вам и вашим сотрудникам. Требуется «ход конем». Не думайте, что креативное мышление удел избранных, его может развить в себе любой думающий человек. И поможет этому особый тренинг, развивающий инновационное мышление. **Аналогов данной программы в России нет**
- **ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ** – как с помощью сервиса увеличить продажи. Технология внедрения Эмоциональной подход к взаимодействию с клиентами, что ведет к выбору Вашего предложения как наилучшего. **Аналогов данной программы в России нет**
- **УПРАВЛЕНИЕ ЖЁСТКИМИ ПЕРЕГОВОРАМИ** – как распознать различные виды манипуляций и давления. Как перевести даже самые сложные переговоры к «win-win» финалу.
- **АНАЛИЗ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ СОВЕТНИКОВ** – как научиться быстрому скринингу и правильному отбору научной медицинской информации в профильных журналах. Как создавать краткие, но максимально информативные и кастомизированные дайджесты/рефераты для врачей/клиентов. **Аналогов данной программы в России нет**
- **ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В КОМАНДЕ (программа по Развитию эмоционального интеллекта)** – как работать с 4-мя типами людей. Как повысить эффективность взаимоотношений «руководитель - подчиненный», а также кросс – функциональное взаимодействие? Как результативно и корректно выстраивать коммуникации с членами команды, с внешними и внутренними клиентами? Что означает культура общения?

Подготовка к тренингам и пост - тренинговое сопровождение



ПОДГОТОВКА:

- Мы опытны в определении с руководителями компании задач для решения, ожиданий от обучения
- Мы умеем вникать в специфику и готовим бизнес – кейсы при участии менеджеров компании
- Мы готовим только персонифицированные программы



ПОСТ - ТРЕНИНГ:

- Мы закрепляем знания и навыки проведением Follow-up сессий через 2 недели, 1, 2 и 6 месяцев
- Мы организовываем бизнес – симуляции и экзамены с актерами – иллюстраторами
- Мы никогда не прерываем общение с нашими партнерами и всегда Вас поддержим

Мы используем

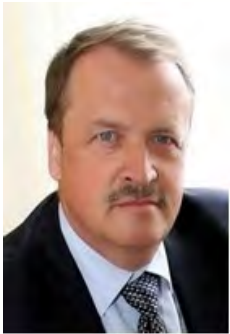
Программы, разработанные собственными научно - исследовательскими институтами, получившими наивысшую оценку независимых экспертов

Подход - 70% тренинга составляют реальные кейсы, мы используем собственные know - how, меняющие восприятие слушателей и повышающие их мотивацию применять полученные навыки и инструменты на практике

Наш тренерский состав включает специалистов с опытом преподавания в среднем 15 лет, с успешной бизнес - практикой, занимавших TOP - позиции в ведущих компаниях, представленных на рынке

Тренерский состав

Команду тренеров WILSON LEARNING РОССИЯ возглавляют:



Александр Пасекунов
(Россия),
мастер-тренер

Возглавлял крупные транснациональные инвестиционные проекты. С 1994 г. сотрудничает с Европейским отделением Wilson Learning Worldwide, к.п.н. В 2000 г. был признан тренером Wilson Learning Worldwide, имеющим самый высокий рейтинг в Европе.



Дерек О'Брайен
(Ирландия)
мастер-тренер

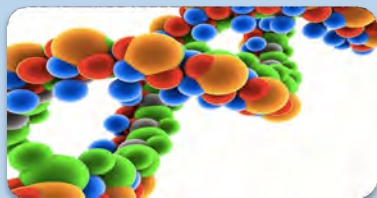
В течение многих лет работал в руководстве авиационной индустрии Ирландии. В 1998 г. был признан одним из наиболее преуспевающих бизнесменов Ирландии, однако свое признание нашел в роли тренера Wilson Learning Worldwide.

Особенность Wilson Learning Russia – это тренерский состав, состоящий из специалистов, имеющих успешный бизнес - опыт и занимавших TOP – позиции в ведущих компаниях, представленных на рынке России

Наши конкурентные преимущества



Единый мировой стандарт обучения на всех 6-ти континентах. Адаптация обучающих программ к культурным и национальным особенностям стран



Программы, созданные в собственных научно - исследовательских центрах при участии ведущих мировых ученых и консультантов



Ежегодное обновление обучающих программ.
Экспертная оценка всех тренингов



Многоступенчатая унифицированная система подготовки тренеров с обязательной ежегодной сертификацией по каждой программе.

Наши клиенты в России и СНГ

БАНКИ

- Альфа-банк
- Внешэкономбанк
- ВТБ24
- Нордеа Банк
- Открытие (банк)
- РосЕвроБанк
- Русфинанс Банк
- Сбербанк
- СОВЛИНК
- Банк Уралсиб
- BSGV
- Credit Suisse
- Deutsche Bank
- Home Credit Bank
- Raiffeisen Bank
- Renaissance Capital
- UniCreditBank

КОНСАЛТИНГ

- Deloitte
- Ernst & Young
- KPMG
- TACIS

НЕФТЕДОБЫЧА И ПЕРЕРАБОТКА

- BP
- Conoco-Fillips
- Lucarko
- Lukoil
- Salym Petroleum
- Setra Lubricants
- Shell
- Total

Наши клиенты в России и СНГ

МЕДИЦИНА

- Abbott
- AstraZeneca
- Biocad
- Johnson & Johnson
- Janssen Pharmaceutica
- Novartis
- Olympus
- BMS
- Eli Lilly
- IHCC International Health Care Consulting AG
- GlaxoSmithKline
- KRKA
- Nycomed
- Pierre Fabre
- Sandoz
- Sanofi-Aventis
- UCB

FMCG

- Arima
- Coca-Cola Export Corporation
- Coca-Cola HBC
- Bunge
- Colgate-Palmolive
- Dirol-Cadbury
- Kimberly-Clark
- Adidas
- Avon
- BAT
- Bacardi
- MaryKay
- Nike
- Nutricia
- Philip Morris
- Philips
- Pernod Rickard Rus
- SEB-Group
- Tchibo
- Wimm-Bill-Dann

ЛОГИСТИКА

- MAERSK
- TNT

ЛИЗИНГ

- Europlan

Наши клиенты в России и СНГ

ПРОИЗВОДСТВО

- Северсталь
- 3M
- ABB
- Afton Chemicals
- AREVA
- Caterpillar
- Dow
- GE
- John Deere
- Schindler
- Zeppelin

СТРАХОВАНИЕ

- Альфа Страхование -Жизнь
- Альянс РОСНО Жизнь
- Росгосстрах
- Intouch

HIGH-TECH

- Bearing Point
- Borlas
- Citrix
- HP
- IBS
- Kaspersky Lab
- Motorola
- Oracle
- RRC Business Telecommunications
- SoftKey
- XEROX

ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ

- GlowByte
- Вымпелком
- Megafone
- Tele-2
- Наука-Связь
- Транстелеком
- Equant
- Sovintel

РЕКЛАМА И СМИ

- Медиа Вейс
- ARMI
- BBDO
- Sanoma Independent Media
- Pressto

Наши награды



- *Top 20 for Sales Training 2009 - 2022*
- *Top 20 for Leadership Training 2010 - 2022*
- *'Top Workforce Development Providers. TrainingIndustry.com (2012 - 2022)*
- *Global Registered Education Provider (R.E.P.) for the Project Management Institute (PMI).*
- *Professional Development Units (PDUs) for Negotiating to Yes , Building Relationship Versatility and The Consultative Process/ The Counsellor Salesperson*

Вы в поиске правильного решения?

**Начните с простого –
позвоните по телефону
+7 (495) 21 500 76.**