

ЦЕНТР БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ **НИСЭТ**

Мы проводим тренинги и семинары для руководителей, продавцов, маркетологов и других специалистов. Оказываем услуги по повышению эффективности бизнеса.

*С 2006 года НИСЭТ доверили обучение своих
сотрудников более 2500 компаний*



Задачи, которые мы решаем:

**Увеличение
эффективности
руководителей**

тренинги, вебинары, коучинг
консалтинг

**Повышение
результативности
продавцов**

тренинги, вебинары, коучинг

**Максимизация
продуктивности
маркетологов,
менеджеров по
рекламе**

семинары, тренинги, вебинары

**Подготовка
внутрикорпоративных
тренеров**

**Аудит отдела
продаж и выявление
зон роста**

**Подбор торгового
персонала**

**Оценка менеджеров
по продажам**

**Отдел продаж
«под ключ»**

Копирайтинг

создание презентаций,
написание КП, текстов на сайты

Темы тренингов и вебинаров

Тренинги и вебинары

Темы

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Активные продажи на B2B-рынке в условиях жесткой конкуренции
Как входящий звонок клиента превратить в продажу
Как продавать услуги и другие

ПЕРЕГОВОРЫ И ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Деловые переговоры: ключевые технологии успеха
Сложные и жесткие переговоры. Как переиграть манипулятора
Мастерство делового общения
Конфликтный клиент: от претензий к лояльности

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Адаптация персонала: от теории к практике
Лидер и его команда. Как создать и управлять командой.
Разрешение конфликтных ситуаций в коллективе
Секреты эффективного управления персоналом

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Эффективный маркетинг для малого бизнеса
Интернет-маркетинг "под ключ"
100% продающая реклама: каждый рубль в дело

и другие

5 этапов создания эффективного тренинга

1. ПОГРУЖЕНИЕ В ВАШУ КОМПАНИЮ

- Узнаем цели и задачи на тренинг, результаты, которые Вы ожидаете. Вникаем в специфику Вашего бизнеса.
 - Изучаем нынешнее качество работы будущих участников тренинга.
- Применяем анкетирование, тестирование, технологию «Тайный покупатель».

2. СОЗДАНИЕ ТРЕНИНГА ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

- Работаем в тесном контакте с Вами, учитывая результаты предтренинговых исследований и Ваши рекомендации.
 - Готовим программу тренинга, подбираем конкретные технологии, инструменты, упражнения, задания и кейсы.
- Разрабатываем учебное пособие для Ваших сотрудников.

3. ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГА КОМПАНИИ

- Идет тренинг. Упражнения, ролевые игры, кейсы. Выявляются и анализируются ошибки, точки роста.
- Дается домашнее задание группе, которое позволит продолжить обучение за рамками тренинга.

4. ПОСТ-ТРЕНИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. МЫ С ВАМИ ВМЕСТЕ ДО РЕЗУЛЬТАТА

- Ответы на вопросы (онлайн) Проводим мини-тренинг (4 часа) через 3 недели после основного тренинга. Ваши сотрудники смогут закрепить знания, задать вопросы, проверить домашнее задание, пройти мини-аттестацию.

5. КОУЧ-СЕССИЯ

- Коучинг - позволяет увеличить эффективность отдела или компании в целом . Сессия для руководителя компании, подразделения, начальника отдела продаж.

Тренеры Центра бизнес-образования **НИСЭТ**:

- Специалисты с большим практическим опытом и качественным высшим образованием
- Владельцы собственных бизнесов
- Психологи, коучи, нлп-тренеры
- Фанаты своего дела: все тренеры компании постоянно повышают квалификацию и корректируют программы обучения согласно последним тенденциям индустрии



Лариса Рублева



Анна Николаева



Бен Катт



Максим Дребеднев



Наталья Ямщикова

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Много практики. Много живых примеров переговоров. Изучаемые техники и приемы - самые жизненные и реально применимые. Возможность взглянуть на себя со стороны во время тренировочных переговоров и проанализировать свое поведение благодаря видеосъемке и дальнейшему «разбору полетов» - очень полезная вещь. Полученные навыки позволяют: а) скорректировать свое поведение, тактику во время ведения переговоров; б) сделать «прозрачными» действия партнеров по переговорам - убедился в этом уже на следующий рабочий день. Рекомендую.

Александр Логимахов
Заместитель директора
ООО «Неро Электроникс»

Хотим поблагодарить Вас за тренинг, который Вашими усилиями был действительно ценен и полезен для нас. Сейчас активно применяем Ваши «фишки» на практике – работают!!!

Евгения Филичева
Руководитель программ бизнес-планирования
HeadWork Analytics

Технологии действительно работают! Продажи выросли уже в первый месяц на 23%!!! При этом теперь меньше тратим времени и сил для достижения результата.

Владимир Морозов
Начальник отдела продаж
ООО «Монолит»

Отзыв о тренинге
«Активный поиск клиентов и успешные продажи услуг»
18-19 октября 2012г.
Тренер Рублева Лариса
... полезен для Вас, что понравилось и т.д.

Ваш отзыв
...
ООО «ОСТИН»
...
ОТЗЫВ О ТРЕНИНГЕ
...
www.niset.ru

Если бы мы выбирали тренинг-центр, то мы бы выбрали нас. Потому что:

Тренеры компании – **профессионалы высокого уровня.**
Тренинги **на 80% состоят из практических упражнений**
Программы обучения постоянно обновляются
и содержат **САМУЮ актуальную информацию**
Мы учитываем специфику компании, особенности
Вашего бизнеса и уровень подготовки **Вашего персонала**



**70% изменений заканчиваются провалом.
Наша задача в том, чтобы Вы были среди
30% достигших успеха.
Мы знаем, как это сделать.**

Позвоните нам **+7 495 543 76 48
или напишите welcome@niset.ru
и мы проконсультируем Вас, ответим на все вопросы.**

Перейти на сайт



www.niset.ru