

## **Предложение о сотрудничестве**



**Мы уважаем Ваши стремления и сопутствуем Вашей удаче!**

# Компания «Класс Шестакова»



## Оглавление

Увеличение эффективности бизнеса .....	2
Коучинг .....	3
Агентство тайных покупателей .....	4
Командообразование .....	5
HR-событие .....	6
Психодиагностика персонала .....	7
Переговорные поединки .....	8

## Сертификационные курсы

Сертификационный курс «НЛП-Практик» .....	9
Сертификационный курс «Коуч-Практик» .....	12

## Тренинги

Бизнес-тренинг «Профессиональная коммуникация» .....	14
Бизнес-тренинг «Захватывающая презентация» .....	15
Бизнес-тренинг «Организационный менеджмент» .....	16
Бизнес-тренинг «Власть. Управление. Лидерство» .....	17
Бизнес-тренинг «Переговоры с учетом эмоционального профиля собеседника» .....	19
Программа «Эмоциональный менеджмент» .....	21
Бизнес-тренинг «Эффективные точки контакта» .....	22
VIP-семинар «Тайм-драйв для руководителей» .....	23

## Интенсивы

Интенсив «День здоровья и долголетия» .....	24
Интенсив «День Семьи» .....	25
Интенсив «Развитие интуиции» .....	26

## Фестиваль

Фестиваль «Колесо гармонии» .....	27
-----------------------------------	----

## Дополнительные важные подробности

Тренеры и консультанты .....	29
Расписание .....	32
Прайс .....	36

## Увеличение эффективности бизнеса



### НАШ ПОДХОД: УВЕЛИЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА ПОСРЕДСТВОМ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КАЖДОГО РУКОВОДИТЕЛЯ И СОТРУДНИКА

№	Этап диагностики	Содержание этапа диагностики
1.	<b>Встреча с руководителем.</b>	Формирование модели результата – SMART. Важно! Прописать критерии результата. SCORE – определение текущего состояния, причин, операций, результатов операций и эффектов. Важно! Получить настоящую модель предприятия и заложить переход к будущей модели.
2.	<b>Анализ первого уровня.</b>	Формирование модели диагностических мероприятий. Важно! Определить точки взаимодействия консультантов. Выбор диагностических инструментов. Составление плана. Уточнение сроков. Разработка графика.
3.	<b>Сбор информации.</b>	Изучение структуры, должностных инструкций и регламентов. Присутствие консультанта на планёрке. Коммуникации: собеседование и интервью с руководителями и сотрудниками подразделений. Инструменты: методические алгоритмы, тесты, анкеты.
4.	<b>Анализ второго уровня.</b>	Системный SCORE: интегративная модель консалтинга, основанная на предыдущих этапах исследования.
5.	<b>Разработка проекта этапа реализации.</b>	Описание результатов исследования. Формулировка целей и задач этапа реализации. Результаты проекта. Формирование направлений работы. Программа мероприятий по направлениям. Рекомендации по проведению мероприятий.
6.	<b>Подбор команды консультантов и бизнес-тренеров.</b>	Составление профессионального и личного профиля под задачи проекта. Выбор специалистов. Согласование графиков, сроков, объёмов работы.
7.	<b>Этап реализации.</b>	Коучинг. Тренинги. Поддерживающие мероприятия.



## ШЕСТАКОВА НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА – СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ КОУЧ IСU

*«Коучинг – это искусство способствовать интенсивности и качеству работы, обучению и развитию другого человека»  
Майлз Дауни*

- ✓ Коучинг – достаточно молодое и инновационное понятие в бизнес-среде.
- ✓ Коучинг появился на стыке нескольких направлений: спорт, психология, педагогика, менеджмент.
- ✓ Существует множество определений коучинга от разных авторов, и это говорит о том, что даже среди профессионалов коучинга нет единого стандарта понимания. Что же говорить о практиках бизнеса, которые хотели бы не только определить для себя само понятие, но найти пользу от применения коучинга в своей организации.

**Основные вопросы руководителей, на которые Вы получите ответы:**

- ✓ Зачем, когда и кому нужен/не нужен коучинг?
- ✓ Какие краткосрочные и долгосрочные результаты для бизнеса ожидать от коучинга?
- ✓ Насколько выгодны вложения в коуч-подход развития бизнеса? И как подсчитать эффективность?
- ✓ Каковы особенности нашего региона и как это связано с коуч-подходом?
- ✓ Как, увеличивая интенсивность/эффективность работы, быть здоровым и развивать личные отношения?
- ✓ Также Вы сможете узнать и развеять мифы о коучинге: например, «Коучинг – это панацея при стагнации бизнеса» или «Коучинг – это психотерапия/тренинг/консалтинг (без разницы)».

**Разница есть! Мы – за реальные результаты коучинга!**

**Мы практикуем:**

- |   |  |
|---|--|
| 1. Бизнес-коучинг.                                    | 7. Коучинг управленческих финансов.  |
| 2. Коучинг руководителей.                             | 8. Коучинг качества жизни.   |
| 3. Коучинг профессионального и личностного лидерства. | 9. Критериальная оценка эффективности коучинга: замеры до и после методами Ассесмент- центр, 360 и др. |
| 4. Переговорный коучинг.                              | 10. Карьерный коучинг.   |
| 5. Коучинг на линии времени.                          | 11. Политический коучинг.  |
| 6. Коучинг-подход в обучении.                         | 12. Коучинг достижений.  |



## Перечень услуг агентства тайных покупателей «Mystery Man»

- **Проверка** качества обслуживания.
  - **Проверка** честности персонала.
  - **Проверка** различных служб компании.
  - **Проверка** соответствия клиентской политики имиджу фирмы.
  - **Сравнение** с конкурентами.
  - **Свободный** выбор. Производится сравнение предложений фирмы и качества обслуживания с ситуацией у текущих конкурентов (список конкурентов согласуется с клиентом), при этом шоперы не имеют информации, кто является заказчиком исследования, и осуществляют «свободный выбор» между ним и его конкурентами.
  - **Мотивация** персонала через регулярные посещения агентов, с последующим обсуждением на общих собраниях.
  - **Обучение** персонала через создание тематических сценариев, например, «Нудный покупатель».
  - **Моделирование** стратегий работы компании и отдельных её сотрудников с последующей разработкой индивидуальной тренинго-консалтинговой программы.
- Внедрение проверок** тайными покупателями на **постоянной** основе, позволяют компании получать ценную информацию о работе собственного бизнеса, с возможностью определения точек роста компании в актуальных областях (по заранее сформированным критериям) и контролировать развитие определённых параметров в числовом эквиваленте со сбором статистических данных.

**И, самое главное, знаете ли Вы, что статистика свидетельствует:**

**90% клиентов,**  
недовольных качеством обслуживания или  
товара, не обращаются  
к администрации, а **просто**  
уходят к конкуренту!



# Командообразование



## Нужен тренинг командообразования?

Чтобы сформировать новую или увеличить эффективность уже существующей команды, перейти от группового к командному взаимодействию, провести ревизию целей и процедур, улучшить понимание внутри команды и с внешними партнерами, подготовить компанию к изменениям, мы предлагаем Вам программы тренингов командообразования.



## Уровни тренинга командообразования:

### 1. Информационный.



Ключевые вопросы «Что? Где? Когда? Зачем?», информирование сотрудников о командных условиях работы, командных ролях, установка правил и границ взаимодействия, сбор информации о ситуации в коллективе по параметрам «согласованность», «удовлетворенность», «эффективность», «скорость принятия решения», «командные роли» и т. д.

**Формы проведения:** мини-лекции, дискуссии, диагностика, упражнения на разъяснение групповых процессов, проективные методики для оценки влияния личности/подгруппы на группу в целом, а группы – на свои составные части.

### 2. Поведенческий.



Ключевые вопросы «Что делать? Как? Каким образом?», актуализация подходящих образцов поведения в команде, проработка ролевых компетенций, практические упражнения на командное взаимодействие.

**Формы проведения:** упражнения для улучшения командных компетенций и процедур, изменение навыков коммуникативного взаимодействия, кейсы (разбор ситуаций), ролевые игры, экшн-тренинги на местности, элементы веревочного курса, решение ситуационных задач.

### 3. Мотивационный.



Ключевые вопросы «Почему? Ради чего? Кто я в команде? Что команда значит для меня?», осознание себя частью целого, осознание ценности командных процессов, возможности и реальности изменения и преобразования ситуации в собственном коллективе.

**Формы проведения:** дискуссии, упражнения на командное взаимодействие с использованием обратной связи высокого качества, курс «Творческая мастерская команды» для преодоления индивидуальных барьеров на пути создания команды и «хронических травм» коллективного мышления.

## HR-событие



**HR-событие** – это демонстрация корпоративных ценностей, консолидация коллектива и проявление заботы руководства о сотрудниках. Грамотное и профессиональное проведение корпоративных праздников играет важную роль в жизни компании. Подобные мероприятия проводятся 2-3 раз в год и, как правило, связаны с памятными датами самой организации, профессиональными или государственными праздниками. На этой странице мы подготовили для Вас предложения по корпоративным событиям.

### Обучение + отдых

Форма проведения мероприятия, в котором обучение и отдых следуют друг за другом. Время, выделенное на обучение, составляет 40-60% от общего времени HR-события, а всё остальное – отдых и развлечения.

Тематика подобных встреч тесно связана с событиями в жизни Вашей компании, а местом проведения HR-событий чаще всего являются бизнес-центры, городские кафе, близлежащие базы отдыха или гостиничные комплексы на берегу моря.



Мы проводим информационные обучающие программы, спортивные праздники и турниры, а также адаптированные для сотрудников компаний туристические полосы препятствий в формате «Обучение + отдых»

### Корпоративный отдых

У Вашей компании юбилей? Вы хотите отметить Новый год? Надо поздравить сотрудников с профессиональным праздником? Мы проводим корпоративные праздники и торжества. Компания «Класс Шестакова» подготовит сценарий праздника и тайминг, согласует конкурсную и танцевальную программы, найдет артистов и сделает Ваш корпоративный отдых особенным, впечатляющим и запоминающимся.



Мы проводим корпоративные праздники для компаний в целом и торжества для сотрудников в частности.

### Детские и семейные праздники

Организовать детский и семейный праздник может быть легко, если уделить подготовительному этапу и особое внимание. Мы готовы сделать это для Вас!



# Психодиагностика персонала

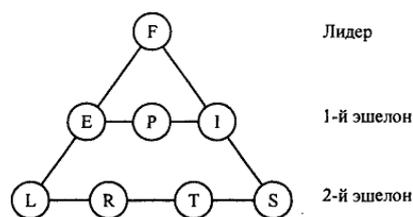


**Психодиагностика персонала** осуществляется с помощью апробированных и прошедших экспертизу методик: тест-опросники, анкетирование, проективные методы, индивидуальные и групповые задания и т. п.

**Цель диагностики:** получить количественные показатели характеристик группы и на их основе дать рекомендации к развитию тех или иных качеств рабочего коллектива.

Мы рекомендуем провести диагностику по следующим направлениям:

- ролевая структура команды;
- социометрический профиль коллектива;
- параметрические тесты;
- субъектное развитие группы.



Пирамида власти в трудовом коллективе

Диагностика ролевой структуры команды:

- что я могу внести в команду?
- как мои возможные недостатки могут проявляться в команде?
- какой подход к групповой работе для меня наиболее характерен?
- как я работаю в ситуации временных и ресурсных ограничений?
- как я получаю удовлетворение от работы?

Диагностика социометрического профиля коллектива:

- определить место каждого члена группы в системе межличностных отношений;
- проверить психологический статус людей;
- выяснить иерархию статусов всех членов группы.

Диагностика и развитие социально-психологических параметров группы:

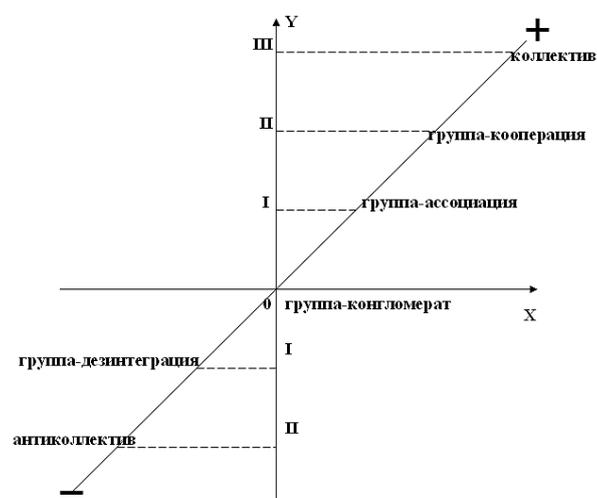


Схема развития малой социальной группы

Направления диагностики коллектива как субъекта:

- совместная активность;
- организационное единство;
- интеллектуальное единство;
- эмоциональное единство;
- волевое единство;
- подготовленность группового субъекта.



## Переговорные поединки



### **КЛУБ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ «ДЕЛОВАЯ СРЕДА» ПРОВОДИТ «Переговорные поединки» уникальный проект для переговорщиков**

**Для кого актуальна программа?** Для представителей агентств недвижимости, банков, организаций малого и среднего бизнеса ведущих оптовые закупки и предоставляющих услуги.

#### **Что мы знаем о переговорах?**

**Брайн Трайси** сказал: «Хорошо сформулированные вопросы – эффективное средство, которое можно использовать на каждом этапе переговоров (в т.ч. для продаж)».

**Джон Кеннеди** убеждал: «Мы никогда не будем вести переговоры из страха и никогда не будем страшиться переговоров».

**Франсуа Ларошфуко** предупреждал: «Вернейший способ быть обманутым – это считать себя хитрее других».

И **Андрей Шестаков** рекомендует: «*Будьте первыми, овладевайте актуальными технологиями, тренируйтесь с единомышленниками и запрашивайте обратную связь! Тогда Вы сможете управлять переговорами*».

#### **В программе каждой встречи:**

- ✓ практический семинар «Секреты управления переговорным процессом»;
- ✓ выступления экспертов;
- ✓ ролевая игра по переговорным кейсам. Кейсы предоставлены компанией PCG.

#### **Каждый участник получит реальную возможность:**

1. Собрать практический опыт ведения переговоров с разными людьми, организациями и сферами бизнеса.
2. Отработать практику выявления интересов в сжатые сроки.
3. Потренироваться в профилактике возражений и работе с ними.

#### **ВЕДУЩИЙ И ЭКСПЕРТ: Шестаков Андрей Борисович.**



## Сертификационные курсы



### НЛП-ПРАКТИК

Знания и практические навыки использования моделей развития, успеха, эффективной коммуникации, управления состояниями, достижения целей, лидерства, компетенции. Это новейшие методы и технологии практической психологии для личного и профессионального роста и развития.

#### Для кого?

Для активных и целеустремленных людей.

Для руководителей, лидеров, специалистов.

Для студентов и преподавателей.

Для психологов, врачей и учителей (выдается свидетельство о повышении квалификации государственного образца).

Для тех, кто уже знаком с НЛП и хочет освежить знания и потренировать свои навыки.

#### Если вы хотите:

- ✓ управлять своим мышлением, чувствами и эмоциями;
- ✓ становиться «своим» для любого человека;
- ✓ быть эффективным в своем деле;
- ✓ достигать намного больше в союзах с другими людьми;
- ✓ избавиться от вредных привычек и страхов;
- ✓ эффективно защищаться от манипуляций.

*Участники семинара смогут развить остроту восприятия, научиться видеть истинные намерения и потребности разных людей, скрытые за их поведением, быстро собирать, структурировать и точно передавать информацию, расширить арсенал приемов ведения переговоров.*



## Кто проводит?

АНДРЕЙ ШЕСТАКОВ, КИРИЛЛ ШЕСТАКОВ И НАТАЛИЯ ШЕСТАКОВА – НЛП-тренеры, сертифицированные первой международной сертифицирующей организацией «МЕТА INTERNATIONAL».

## Программа тренинга

### 1 ступень

1. Что такое НЛП. Немного истории.
2. Основные убеждения.
3. НЛП как наука и искусство. Уровни компетенций.
4. Репрезентативные системы.
5. Глазодвигательные паттерны. Установление раппорта.
6. Присоединение и ведение. Многоуровневое присоединение.
7. Калибровки.
8. Якоря. Якорение ресурсных состояний. Цепь якорей. Коллапс якорей.

#### Мета-Модель:

1. Мета-Модель.
2. Стратегии мышления.
3. Модель TOTE.
4. Техника декартовых координат.
5. Техника хорошо сформированного результата.
6. Спецификация цели. Модель SMART.
7. Техника «Круги силы».
8. Техника «Эмоциональное выдувание».
9. Техника работы с физической болью.

### 2 ступень. Логические уровни

1. Логические уровни.
2. Интеграция логических уровней.
3. Логические уровни здоровья.
4. Рефрейминг и трансформация смысла.

#### Импринтинг

1. Позиции восприятия.
2. Техника трехпозиционного решения конфликтных ситуаций.
3. Линия жизни.
4. Построение реального будущего.
5. Принесение изменений в прошлое.
6. Ре-импринтинг.
7. Изменение личностной истории.
8. Избавление от негативных эмоций.
9. Изменение ограничивающего решения.
10. Работа с беспокойством.

### 3 ступень. Работа с частями. Рефрейминг

1. Техника выявления глубинной цели Части личности.
2. Работа с намерениями и вторичной выгодой.
3. Стратегия творчества Уолта Диснея.
4. Части. Построение новой части.
5. Техника «Круг мастерства».

6. Шестишаговый рефрейминг.
7. Интеграция конфликтных частей.
8. Категории Вирджинии Сатир и терапия.
9. Категории Сатир в метафорах.

#### **Работа с убеждениями**

1. Выявление убеждений.
2. Структура значения.
3. Техника изменения паттерна убеждения.
4. Техники работы с убеждениями и верой.
5. Терапия фобий.
6. Лечение аллергий.
7. Техника генерирования нового поведения.

#### **Подведение итогов**

1. Обратная связь высокого качества.
2. МЕТА-Чанкинг.
3. ТОТЕ.
4. Паттерн обучения.
5. Модель SCORE.
6. Милтон-модель. Основы эриксоновского гипноза.

#### **Обсуждение**

1. НЛП в группах и для индивидуальной работы.
2. Коучинг, консультирование, терапевтические стратегии при помощи НЛП.
3. НЛП в России.



**МЫ МОЖЕМ РАЗРАБОТАТЬ ПРОГРАММУ ПРИМЕНЕНИЯ  
ИНСТРУМЕНТОВ НЛП В ВАШЕМ БИЗНЕСЕ**

# Сертификационный курс профессиональной подготовки КОУЧ-ПРАКТИК

по стандартам **International Coaches Union (ICU)**

## КОУЧ-ТРЕНЕР: ВСЕВОЛОД ЗЕЛЕНИН

**Тренинг-курс международного уровня**

Полноценная **программа** международного уровня. По завершении данного курса у его участников есть возможность получить международный сертификат **«Professional personal coach»**, который подтверждает Ваше право применять полученные в контексте программы навыки коучинга в профессиональной деятельности.

**Для профессионалов**

**Для руководителей** – результативная коммуникация и навыки лидерства.

**Для менеджеров** – умение заинтересовать, убеждать и достигать взаимопонимания.

**Для бизнес-тренеров** – уникальные модели и современные технологии развития.

**Для HR-специалистов**, желающих быть не просто работниками, но наставниками для руководителей, коллег и подчиненных.

**Для консультантов** – методики содействия профессиональному и личностному росту.

**Для уже работающих коучей, практических психологов и психотерапевтов** – овладение передовым инструментарием консультирования.

**Что такое коучинг?**

**Раскрытие своего потенциала**

**Коучинг** – это наука и искусство содействовать самосовершенствованию. Это направление современной практической психологии, исследующее модели содействия позитивным изменениям, которые помогают людям преодолеть свои ограничения и развить свой потенциал. Овладеть коучингом может каждый, кто амбициозен, адекватен и психически здоров.

**Программа Коуч-Практик – это:**

- умения влиять на себя и других;
- управление решением задач собственной жизни;
- обучение алгоритмам постановки и достижения целей;
- улучшение навыков общения и достижения взаимопонимания;
- стратегии достижения эмоционального комфорта и равновесия;
- раскрытие творческого потенциала собственного бессознательного.

**Преимущества и уникальность**

**Высокое качество и новые перспективы**

Наша программа – сертификационный курс, который полностью **соответствует международным стандартам**. Обучение на тренинге соединяет в себе **высокую эффективность и приятную атмосферу живого общения**. Все участники получают комплект учебно-методических материалов (более 600 страниц).

### КУРС «КОУЧ-ПРАКТИК»

**Цель курса:** Овладение философией, методологией и инструментарием **Reality Coaching (RC)**.

**Результат курса:**

- знания и навыки **профессионального коуча**;
- международный диплом **International Coaches Union (ICU)**.

**Технологии курса:**

Современные направления практической психологии: квантовая, трансперсональная, эволюционная и интегральная психология; НЛП и ЭГ; системная, провокативная, парадоксальная психотерапия и др. Технологии оптимизации спортивных достижений: стратегии обеспечения мировых **рекордов**. Модели наставничества в искусстве (музыка, живопись): то, что способствует созданию **шедевров**. Исконные духовные практики **озарений**: ритуальное пространство, преобразующие медиаторы и др.

**[klass-shestakova.ru](http://klass-shestakova.ru), [business-sh.ru](http://business-sh.ru), 8 (473) 228-22-40, 8 (473) 228-22-44, +7 929 00 777 69**

### Уникальность курса:

- программа данного курса – **единственная** в СНГ сочетает в себе опыт и наработки отечественных специалистов в политическом и бизнес-консалтинге, а также мировые стандарты подготовки коучей.
- коучи, успешно завершившие наш курс, компетентны в применении своих навыков **в разных сферах**: бизнес-коучинг, политический и административный коучинг, Life-коучинг.

### ПРОГРАММА КУРСА «КОУЧ-ПРАКТИК»

*Первое, с чем приходится справляться в попытке способствовать обновлениям – это привычки тела и разума. Ограничения, которые шаблонно ведут нас туда, где мы уже привыкли находиться. Но можно ли ожидать получить что-то новое, действуя старым привычным способом?*

#### **Модуль 1: «Коуч-позиция»**

Введение в коучинг.

Виды коучинга.

Системные основы RC.

Коуч-позиция: основы интеракций и фокусировки.

Интегральные алгоритмы RC.

Базовые модели RC: матрица намерения, GROW, CIGAR, лестницы роста и др.

#### **Модуль 2: «Коуч-стратегии»**

Базовые коуч-стратегии содействия изменениям: мотивация, принятие решения, реагирование на негатив, постановка целей и др.

Работа с проблемным пространством.

Квантовые стратегии изменений.

#### **Модуль 3: «Коуч-пространство»**

Мета-намерения в коучинге: паттернинг изменений.

Системные модели описания изменений.

Намерения и изменения.

Модели мета-изменений.

Генеративные изменения: изменения, порождающие изменения.

#### **Модуль 4: «Самоопределение коуча», сертификация**





## **БИЗНЕС-ТРЕНИНГ: «Профессиональная коммуникация»**

### **БИЗНЕС-ТРЕНЕР: КИРИЛЛ ШЕСТАКОВ**

ТРЕНИНГ предназначен для всех, кто взаимодействует с людьми и для тех, кто хотел бы лучше разобраться в себе. Это новейшие методы и технологии практической психологии для личностного и профессионального роста и развития. Это технологии, которые помогут стать лидером своей жизни и помочь стать лидерами окружающим Вас людям. Это поможет создавать благоприятные условия для договора с другими людьми. Вы сможете вести переговоры на новом уровне: результативно, экологично, успешно. Тренинг построен на базе международного сертификационного курса Фрэнка Пьюселика и проводится его лучшими учениками.

**Формат мероприятия:** участники активно работают с аудиторией, тренеры дают корректирующую обратную связь, вопросы-обсуждения направлены на результат.

**По структуре:** информационные блоки, презентации, работа в мини-группах, техника «аквариум».

**Уникальность тренинга:** участники получают мотивацию и позитивный настрой, что возможно благодаря уникальному формату. Каждый участник получит обратную связь от других участников и тренеров.

**Основные цели:** личностный рост; развитие способностей наблюдения; формирование лидерства; создание благоприятной среды для развития; управление эмоциями и состояниями; изучение техник решения конфликтов; эффективная защита от манипуляций; эффективное взаимодействие с людьми.

#### **Программа тренинга**

1. Три важнейших роли: родитель, учитель и лидер. Использование и влияние этих ролей в профессиональной деятельности.
2. Создание убеждений, способствующих формированию лидерства и личностного развития в коммуникации.
3. Основные отличия партнёров по коммуникации: системы восприятия и хранения информации.
4. Чтение информации о партнёре по глазам. Глазо-двигательные паттерны для управления коммуникацией.
5. Основные приёмы эффективной коммуникации:
  - установление доверительных отношений;
  - создание благоприятной атмосферы для общения.
6. Определение состояния оппонента для принятия решения о способе взаимодействия. Шесть видов калибровок: позитив-актив, позитив-пассив, негатив-актив, негатив-пассив, принятие решения, интерес.
7. Волшебные вопросы: как понять истинный смысл того, что говорит Ваш оппонент?
8. Стратегии мышления: как быть успешным?
9. Модель TOTE: моделирование успешных стратегий.
10. Формула мотивирующей речи. Как мотивировать людей на развитие и достижения.
11. Как «НЕ перехвалить» и «НЕ закритиковать» человека. Правила и формула развивающей обратной связи.

## **БИЗНЕС-ТРЕНИНГ: «Захватывающая презентация»**

### **БИЗНЕС-ТРЕНЕР: АНДРЕЙ ШЕСТАКОВ**

**Цель:** Получить навык эффективной презентации для выступления перед аудиторией, проведении собраний, планёрок, рабочих встреч, обучения, переговоров.

#### **Задачи:**

1. Освоить приёмы вдохновляющей и убедительной речи.
2. Получить навыки управления аудиторией посредством вербальных и невербальных инструментов.
3. Научиться управлять своим состоянием и вниманием для достижения поставленной цели.

#### **Основные этапы программы:**

1. Знакомство с темой: определение, структура тренинга, сбор ожиданий участников.
2. Эффективные убеждения оратора, поддерживающие стратегию успешной презентации.
3. Шесть видов калибровок для управления аудиторией.
4. Три канала подачи информации. Или как быть понятным для каждого оппонента.
5. Стратегия «Захватывающей презентации»: 7 шагов.

#### **Блок упражнений на встраивание стратегии:**

- игра в группах на тренировку внимания оратора;
  - упражнение на развитие навыка интеграции новых понятий с темой презентации;
  - упражнение на соединение интеграции понятий с ценностью для оппонента;
  - упражнение на развитие навыка создавать метафорическое описание и находить убедительные примеры, улучшающие восприятие презентационной информации;
  - упражнение на создание встроенных команд;
  - упражнение на пространственное управление вниманием и восприятием;
  - упражнение на интонационное разнообразие;
  - упражнение на управление мимикой и жестами;
  - упражнение на создание призыва к действию «Волшебный пинок».
6. Правила и навыки обратной связи высокого качества:
    - как правильно дать обратную связь;
    - как принять;
    - как инициировать.
  7. Выявление и встраивание индивидуальной стратегии успешной презентации.
  8. Ролевая игра.
  9. Вопросы, ответы, подарки.



## **БИЗНЕС-ТРЕНИНГ: «Организационный менеджмент»**

- ✓ *«Организационный менеджмент» – это ключ к повышению эффективности внутренней работы конкурентоспособных компаний на сегодняшнем рынке и одновременная подготовка к жесткости современной конкурентной борьбы.*
- ✓ *«Организационный менеджмент» – это увеличение эффективности работы компании посредством управленческого ресурса.*
- ✓ *Программа тренинга разработана компанией PCG и соответствует международным стандартам (сертифицирована METAInternational).*
- ✓ *Тренеры программы прошли обучение в PCG и сертифицированы META International.*

### **Поэтому Вы получаете качественный продукт с гарантией результата!**

#### **Основные задачи:**

1. Изучить правила успеха в системах закрытого и открытого рынков.
2. Изучить схему качественного составления расписания, ежемесячной и еженедельной работы.
3. Изучить структуры, цели и процедуры проведения шести ведущих типов встреч, собраний, принятых за норму в ведущих конкурентоспособных компаниях.
4. Изучить пять областей ответственности руководителя.
5. Изучить схему качественного принятия решений.
6. Изучить критерии качества информации и шагов Плана Действий.
7. Изучить квадрат качественного распределения задач по времени.
8. Информационная лестница. Сохранение, распространение и применение информации.
9. Изучить стандартное поведение сотрудников в ведущих конкурентоспособных компаниях.

#### **В программе тренинга:**

- правила организационного поведения;
- протокол и процедуры, которые определяют силу компании;
- структура эффективных организационных собраний для осуществления контроля над результатами деятельности компании;
- организация ежемесячной и еженедельной работы высокоэффективной компании;
- схема качественного принятия решений;
- критерии качества информации и плана действий.

**Форма проведения:** информационные блоки, презентации, ролевые и деловые игры, мозговые штурмы, техника «Аквариум», видео разбор, анкетирование.

## **БИЗНЕС-ТРЕНИНГ: «Власть. Управление. Лидерство»**

**Наверняка у каждого из Вас бывали такие ситуации**, когда Вы создаёте и пытаетесь оказывать высококачественную услугу, но в организации постоянно возникают разного рода разногласия, Вам никак не справиться с тем, что Ваши сотрудники некачественно выполняют свою работу, Вы с трудом понимаете, что нужно сделать для того, чтобы замотивировать их.

**Хотели бы Вы**, чтобы сотрудники как можно быстрее научились работать без ежеминутного контроля, чтобы они сами ставили себе задачи (конечно, совпадающие с Вашими целями и целями организации), качественно выполняли их, умели находить внутренние и внешние ресурсы?

**Цель сертификационного тренинга** – повысить эффективность руководителей и проектных менеджеров в большинстве областей знаний, необходимых для качественного руководства и успешного управления людьми.

### **В процессе тренинга Вы сможете:**

- ✓ Проанализировать прогресс в собственной модели лидерства и добавить в нее лучшие навыки прогрессивных лидеров.
- ✓ Вы также узнаете обо всех сложных задачах, связанных с властью и лидерством.
- ✓ Вы сможете пройти тест, который поможет определить Вашу лидерскую модель.
- ✓ Вы изучите основания власти, которые поддерживают различные виды руководства.
- ✓ Мы обсудим ситуации, которые обычно мешают эффективным руководителям.
- ✓ Вы узнаете, какое влияние оказывают разные стили руководства на уровень продуктивности персонала и о том, как увеличить вклад подчиненных до максимума путем искусного комбинирования руководящих взаимодействий.
- ✓ Вы научитесь тому, как быстро и эффективно переместить подчиненных с имеющегося у них уровня продуктивности на более высокий уровень, в пределах того потенциала, которым они обладают.

### **Вы также научитесь:**

1. Корректировать свои действия и сопутствующие им убеждения в зависимости от типа рынка, на котором Ваша компания действует в данный момент времени.
2. Оценивать достижения своих подчиненных по пяти параметрам, характерным для открытых рынков, вместо двух, характерных для закрытых.
3. Строить обучение и развитие подчиненных, используя метод «Лестницы роста», гарантирующий позитивные результаты или возможности для дальнейшего улучшения работы.
4. Быстро и точно определять готовность сотрудника к выполнению определенной задачи и ставить ее в форме, обеспечивающей максимально полное ее выполнение.
5. Четко использовать инструменты материального и нематериального стимулирования для максимально долгосрочной и эффективной работы сотрудников.

**В программе тренинга:****ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА**

1. Закрытая и открытая системы рынков.
2. Организационное лидерство.
3. Пять областей ответственности руководителя.
4. Власть позитивная и негативная.
5. Разрушительные убеждения сотрудников.
6. Шесть эффективных действий.
7. Правила профессиональной критики.

**ЭФФЕКТИВНОЕ ЛИДЕРСТВО**

1. Лестница роста.
2. Модель ситуационного лидерства.
3. Пирамида человеческих потребностей.
4. Стимулы.

**ТЕСТЫ**

1. Тест «12 Ситуаций».
2. Тест «Основания власти».
3. Оценка ситуационного лидерства.
4. Оценка восприятия власти – индивидуальный профиль.
5. Основания власти – описание.

**АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ****Каждому участнику предоставляется:**

1. Учебно-методический материал;
2. Сертификат о прохождении тренинга по данной тематике.

# **БИЗНЕС-ТРЕНИНГ ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ: «Переговоры с учётом эмоционального профиля собеседника»**

## **Тренинг из цикла: «Искусство договоров и переговоров»**

### **АВТОРСКАЯ ПРОГРАММА АНДРЕЯ ШЕСТАКОВА**

**Цель тренинга:** увеличить результативность переговорного процесса за счёт определения эмоционального профиля и предвидения стратегии и тактики ведения переговоров оппонентом.

#### **Результаты:**

- повышение личной эффективности в ведении переговоров;
- увеличение эмоциональной компетентности;
- навык определения базовой эмоции оппонента;
- знание, что стоит за базовой эмоцией: поведение, мышление, коммуникативные особенности, стратегии;
- определение собственной базовой эмоции;
- выработка собственной эффективной стратегии ведения переговоров;
- способность предвидеть поведение и стратегии оппонента;
- психологическая защита от манипуляций.

**Будьте готовы, что 80% – это тренировочные упражнения.  
Девиз тренинга: переговоры – это практика и ещё раз практика!**

**На тренинг можно принести свои фотографии  
и фотографии оппонентов для практической работы**

#### **Содержание программы:**

1. Эмоция – как основное средство коммуникации.
2. Как эмоция управляет мышлением, вниманием, мотивацией?
3. Связь мышления и мотивации оппонента с его убеждениями, ценностями и стратегиями.
4. Понятие об эмоциях по П. Экману:
  - базовые эмоции – типология оппонентов;
  - реактивная эмоция – результат Вашего управления;
  - нейтральная эмоция – кандидат в ФСБ.
5. Дифференциация эмоции, настроения и состояния.
6. Определение базовых эмоций в переговорах. Гнев, печаль, страх, радость, удивление, отвращение, презрение.
7. Признаки базовых эмоций, которые необходимо отслеживать в переговорах:
  - мимика – определение точек редактирования;
  - интонации – особенности звучания голоса;
  - критерии – каждая эмоция определяется по критерию, которую она реализует в переговорах;
  - метапрограммы – соответствуют каждой эмоции и определяют стратегию и тактику в переговорах.
8. Исследование собственных базовых эмоций.
9. Управление собственным эмоциональным состоянием:
  - во время подготовки к переговорам;

- в процессе переговоров;
- после сложных и напряжённых ситуаций.

10. Присоединение к базовым эмоциям оппонента:

- по мимике;
- интонациям;
- значимому критерию;
- ведущим метапрограммам.

11. Управление переговорным процессом через изменение критериев.

**Факультатив:** ресурсные и не ресурсные эмоции, создание ресурсов из не ресурсных эмоциональных состояний.

**Форма проведения:** мини-лекции, демонстрации, тренировочные упражнения на тренажёрах, работа в парах, работа в мини-группах, анализ фото и видео материалов.



**В переговорах выигрывает тот, кто имеет больше вариантов реакции на внезапные тактики, манипуляции и изменения!**

## **Предложение по увеличению эффективности работы каждого сотрудника**

**Уважаемый руководитель!**

Предлагаем для Вашего бизнеса уникальную разработку

### **«Эмоциональный менеджмент» –**

программу обучения и развития с использованием ресурса эмоций:  
от страха, гнева и лени к личной эффективности!  
А также профилактика эмоционального выгорания  
и повышение уровня стрессоустойчивости.

#### **Что представляет собой программа «Эмоциональный менеджмент»?**

1. Диагностика не-эффективности сотрудников и руководителей.
2. Бизнес-консультирование по увеличению эффективности каждого сотрудника.
3. Более 100 тренингов по направлениям: «Профессиональная коммуникация», «Продажи», «Переговоры», «Маркетинг», «Менеджмент», «Личная эффективность».
4. Коучинг руководителей и ключевых сотрудников.
5. Курсы повышения квалификации.
6. Составление энеаграммных профилей и психологических портретов.
7. Разработка сценариев и проведение HR-событий и тренингов командообразования.

#### **Зачем программа «Эмоциональный менеджмент» бизнесу и Вам лично?**

1. Программа «Эмоциональный менеджмент» – это выявление личной неэффективности как главного препятствие на пути развития бизнеса и человека.  
**Как она проявляется?** Лень, ложь, сплетни, не-лояльность, агрессия, критика, пересуды, болезни... Этот список можно продолжать и продолжать.
2. Программа «Эмоциональный менеджмент» – это ряд действенных инструментов по устранению личной неэффективности.
3. Программа «Эмоциональный менеджмент» – это формирование лидерства в организации.
4. Программа «Эмоциональный менеджмент» – это развитие таких навыков как: компетентность, ответственность, вовлечённость, инициативность и системность.

**Гарантия успеха!**

**Мы имеем 25-летний опыт,  
успешные разработки и команду профессионалов  
для увеличения эффективности работы каждого сотрудника Вашего бизнеса.**

**БИЗНЕС-ТРЕНИНГ: «Эффективные точки контакта»**  
**Совместный проект компании «Класс Шестакова»,**  
**компании РСГ и Игоря Манна**  
**БИЗНЕС-ТРЕНЕР: АЛЕКСАНДР СУДАРКИН**

У каждой компании есть множество Точек Контакта с клиентами, подрядчиками, партнерами и т. д. Можно сказать, что клиенты воспринимают компанию через набор Точек Контакта.

Примерами Точек Контакта являются клиент-менеджеры, сайт компании, визитки сотрудников, наружная реклама, секретари, документы, высылаемые клиентам и тому подобное.

**Для кого этот тренинг:** руководители отделов продаж, сотрудники, общающиеся с клиентами.

**Коучинг-семинар «Эффективные точки контакта»** помогает проанализировать качество контакта своей компании во всех возможных Точках Контакта, выровнять это качество, а также найти возможности для кросс-продаж, дополнительных продаж, повышения объема одной продажи. Одной из задач коучинг-семинара также является предупреждение профессионального выгорания у сотрудников.

**В ходе коучинг-семинара участники смогут:**

- ✓ проводить анализ Точек Контакта своей компании;
- ✓ выделять наиболее важные из них и создавать вау-эффект для клиентов;
- ✓ различать и использовать переговорные техники в различных рабочих ситуациях;
- ✓ определять и влиять на эмоциональное состояние клиента через Точки Контакта;
- ✓ осуществлять кросс-продажи и дополнительные продажи;
- ✓ определять и проводить профилактику профессионального выгорания;
- ✓ создавать цепочки Точек Контакта, приводящие к повторным продажам.

**Также возможно создание:**

- ❖ скриптов для менеджеров по продажам;
- ❖ организационных процедур для анализа результативности работы сотрудников, общающихся с клиентами.

## **VIP-СЕМИНАР ГЛЕБА АРХАНГЕЛЬСКОГО**

### **«Тайм-драйв для руководителей»**

**К участию в семинаре приглашаются: владельцы, акционеры, генеральные директора, заместители генеральных директоров компаний с годовой выручкой не менее \$10 млн.**

*Ваше время – ваш самый ценный ресурс. Потерянные деньги можно вернуть, потерянное время не вернется никогда. Если вы – руководитель, ваше время подвергается атакам со всех сторон. Как выстроить реалистичный график рабочего дня? Как проконтролировать задачи, поставленные подчиненным? Как обеспечить выполнение важнейших дел в срок?*

Получите прикладные технологии и рецепты на семинаре ведущего российского эксперта в области управления временем – Глеба Архангельского.

#### **Эффективное планирование с помощью «Ежедневника: метод Глеба Архангельского» и Microsoft Outlook**

1. Нехватка времени руководителя: основные проблемные области.
2. Типичные ошибки в планировании рабочего дня. Почему наши планы рушатся под напором обстоятельств.
3. Жестко-гибкий алгоритм планирования рабочего дня.
4. Как сочетать повседневное планирование в «Ежедневнике» и в Outlook или аналогичных программах.
5. ТМ-памятки как основной инструмент внедрения ТМ.

#### **ТМ-стандарт: корпоративные правила планирования времени**

1. Контроль поручений и исполнительская дисциплина: самое «узкое место» в тайм-менеджменте руководителя.
2. «Книга секретариата»: правила и принципы эффективной работы с личным помощником.
3. Корпоративные правила планирования встреч.
4. Борьба с «отвлечениями»: правила для электронной переписки и телефонных коммуникаций.
5. Эффективное проведение совещаний.
6. Три способа внедрить тайм-менеджмент в компании или подразделении на основе «Ежедневника» и/или Outlook.

#### **Экономика внедрения тайм-менеджмента**

1. Хронометраж как способ оценить реальные расходы времени.
2. Как оценить стоимость вашего времени.
3. Как оценить потери компании от неэффективного использования времени.
4. Как оценить финансовую эффективность внедрения тайм-менеджмента.
5. Как донести идеи тайм-менеджмента до подчиненных.
6. Как донести идеи тайм-менеджмента до руководства компании.

#### **Целеполагание и самомотивация с помощью «Ежедневника: метод Глеба Архангельского»**

1. Постановка долгосрочных жизненных целей.
2. Стратегическая картонка.
3. Самомотивация: как поощрять себя при выполнении сложных задач.
4. Технологии эффективного отдыха.
5. Ответы на вопросы.

## Интенсивы



### УНИКАЛЬНЫЙ СЕМИНАР: «День здоровья и долголетия»

*«Здоровье – это состояние физического, психического и социального благополучия, а не отсутствие болезней»*

*Всемирная организация здравоохранения*

Вы хотите быть здоровыми и счастливыми? Открывать в себе новые способности и ресурсы? Жить в согласии с собой? Просыпаться с лёгкостью по утрам? Любить и быть любимыми?

Если Ваш ответ «Да», **БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ** и покажите пример детям!

Посвятите один день здоровью и долголетию!

Что Вы увидите, услышите и в чём сможете принять участие?

1. Тренинг оздоровления.
2. Специальные диагностические процедуры.
3. Индивидуальные консультации, сеансы, коуч-сессии.
4. Составление психологического портрета по дате рождения.

*Вас ждут подарки и сюрпризы. Семинар проводят лучшие врачи, психотерапевты, психологи, коучи.*

**Программа семинара. Мы будем постигать здоровье через 4 центра человека:**

**Центр Ума: Мы обратимся к своему мудрому опыту и безграничным интеллектуальным способностям, чтобы**

- ✓ Обнаружить стратегии здорового мышления.
- ✓ Освоить модели эффективного оздоровления.
- ✓ Получить признание – как средство достижения долголетия.
- ✓ Применить визуализацию – как способ саморегуляции.
- ✓ Управлять болью и другими ощущениями.

**Центр Эмоций: Мы будем играть как актёры и проживать свои эмоции, чтобы получить их ресурс и:**

- ✓ Достигнем высвобождения энергии из негативных эмоциональных реакций: из страха, гнева, печали.
- ✓ Потом посмеёмся над печалью, порадуемся гневу и успокоим страх.
- ✓ Обретём способность принимать себя и других, чтобы жить долго и счастливо.

**Центр Тела: мы сможем использовать ритм, движения и прикосновения как исцеляющую силу и нам помогут:**

- ✓ Танцевально-двигательные практики.
- ✓ Оздоровительный массаж.
- ✓ Волшебный палсинг.

**Центр Энергии: мы ощутим потоки энергии здоровья и направим их через все свои центры.**

## ВОСКРЕСЕНЬЕ – ДЕНЬ СЕМЬИ!

Это программа развития и укрепления семьи:

- ✓ Консультации специалистов.
- ✓ Полезные подарки и советы.
- ✓ Развлекательно-познавательное путешествие для детей «Путешествие героя» в рамках программы «Я – лидер».
- ✓ И главное событие:

### Курс счастливой семейной жизни: «ПОСЛЕ СВАДЬБЫ»

*Нам с детства читали сказки о принцах и принцессах, которые долго не могли найти своё счастье, потом встречали друг друга, влюблялись, преодолевали все препятствия, их разделявшие, и находили своё счастье! И заканчивались эти сказки СВАДЬБОЙ!*

*Ни Шарль Перро, ни Ганс Христиан Андерсен, ни НАРОД не написали о том, что было ПОСЛЕ СВАДЬБЫ! Конечно, там могла быть далеко не сказочная история и нас не хотели грузить в нежном возрасте. Но как-то подготовить позже могли?! Например, школа... институт... курсы семейной жизни...*

Если Вам тоже не попались такие КУРСЫ, приходите на КУРС счастливой семейной жизни: «ПОСЛЕ СВАДЬБЫ»!

**КУРС ведут мужчины и женщины:** психологи, психотерапевты, врачи и коучи, которые имеют свой ОПЫТ счастливой семейной жизни и ЕЖЕДНЕВНУЮ ПРАКТИКУ работы с семейными парами.

**Разработчик и руководитель КУРСА: ШЕСТАКОВ АНДРЕЙ БОРИСОВИЧ:** коуч семейных отношений, семейный психолог, врач-психотерапевт с опытом работы с семьями более 30 лет, разработал собственную уникальную методику развития семейных отношений по сценариям ЛЮБВИ. **Что вас ждёт?**

#### Часть первая. ВСТРЕЧА С РЕАЛЬНОСТЬЮ.

1. Эффект «Три сосны». Сколько можно блуждать?! Оказывается любовь, влюблённость и зависимость часто путают.
2. Женская исповедь о мужчинах.
3. Мужская исповедь о женщинах.
4. Мужские и женские мифы.

#### Часть вторая. ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ?

1. Изучаем правила: «Время и деньги», «интересы = решения».
2. Составляем семейный договор.
3. Распределяем роли.
4. Ищем «клад» семейной жизни.

#### Часть третья. УДИВИТЕЛЬНАЯ СКАЗКА: «ЖИЗНЬ ПОСЛЕ СВАДЬБЫ ЕСТЬ!»

1. Развиваем женское и мужское обаяние.
2. Создаём счастливые сценарии семейной жизни. Пишем свой уникальный сценарий.
3. Игра на всю жизнь: «Волшебный weekend».

#### Часть четвёртая. КОЕ-ЧТО ОБ ЭТОМ...



## ЗИМНИЙ ИНТЕНСИВ В СОЧИ: «РАЗВИТИЕ ИНТУИЦИИ»

Если Вам надоело в новогодние каникулы делать то, что всегда, попробуйте **НОВЫЙ ОПЫТ** – это путешествие по Местам Силы с целью развития личности и гармонизации отношений. Подарите себе **ВОЛШЕБНЫЙ ЗИМНИЙ ОТПУСК!**

**Удивительная Рождественская сказка:** управляемая визуализация, динамические и релаксирующие медитации, телесные практики, энергетическая зарядка, танцевальное шоу, смехотерапия, сюрпризы, конкурсы, шаманские практики, раскрытие внутренних ресурсов...

### Если Вы хотите

- эффективно сочетать анализ и интуицию;
- добиться успеха в обучении, карьере, бизнесе и личной жизни;
- принимать правильные решения в сложных и связанных с дефицитом времени ситуациях;
- развить свой мозг;
- стать лидером.

### Что Вас ждёт?

1. Развенчание мифа об интуиции.
2. Обратная сторона интуиции: логические ошибки, склонность к предвзятости, стереотипирование, самообман.
3. Интуитивные удачи и ошибки.
4. Соматические маркеры Дамасио.
5. Пять правил хорошего интуитивного суждения.
6. Десять принципов интуитивного знания.
7. Интуитивное познание будущего.
8. Интуиция и выбор партнёра.
9. Интуиция и принятие решений.
10. Интуиция и экстрасенсорное восприятие.
11. Интуиция и творчество.
12. Интуиция и предпринимательство. Доходы от интуиции.
13. Интуиция и лидерство. Интуитивное лидерство Аристотеля. Набор ценностей лидера. Вектор.



**Практика:** «Хрустальный шар», «Адвокат дьявола», «Тайм-аут», «Дополнительное время», «Палсинг» и др.

**Медитации:** «Исцеление», «Золотой свет», «Денежный поток», «Ожидание восхода солнца», «Динамическая» и др.

### Вы сможете также получить:

1) эннеаграммное тестирование; 2) свой психологический портрет; 3) композит психологических портретов (отношения с партнёром); 4) консультацию Таро; 5) семейную консультацию; 6) коучинг индивидуальный и семейный.

**Формат:** мини-лекции, демонстрации, игры, экшны и события.

МОЖНО участвовать всей семьёй. Для детей – программа «Я – лидер».



## ФЕСТИВАЛЬ «КОЛЕСО ГАРМОНИИ» ПРИГЛАШАЕТ ПАРТНЁРОВ И СПОНСОРОВ

Региональный Фестиваль личностного и профессионального развития «КОЛЕСО ГАРМОНИИ» в формате «ОТДЫХ + обучение» – это тренинги и мастер-классы от лучших профессионалов нашего города и региона, а также России и Украины в сферах:

- ЛИЧНОСТИ и ЗДОРОВЬЯ;
- СЕМЬИ и ЛИЧНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ;
- БИЗНЕСА и ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ.

«Колесо гармонии»- это территория:

- ✓ интеллектуального досуга для участников;
- ✓ реализации социальных проектов для общества;
- ✓ развития для профессиональных сообществ в целом и каждого специалиста в частности.

**Миссия Фестиваля – создание условий для формирования нового поколения лидеров.**

<p><b>15-17 мая 2015 года</b></p>	<p><b>Фестиваль «Колесо гармонии».</b></p>	<p>Это тренинги и мастер-классы от лучших профессионалов нашего города и региона, а также России и Украины в сферах личности и здоровья, семьи и личных взаимоотношений, бизнеса и организационных отношений. Для детей работает детская линейка тренингов и мастер-классов.</p>
<p><b>15 мая 2015 года</b></p>	<p><b>Защита от манипуляций в переговорах. Мастер-класс в рамках фестиваля «Колесо гармонии», Александр Сударкин.</b></p>	<p>О специфике переговоров с крупными клиентами, об уступках – как правильно их предоставлять, и как долго нужно держать козыри в рукаве. Проведение самоанализа как переговорщиков. Также, учитывая специфику компании, работа над нацеленностью переговорщиков на переговоры, а не просто на ответ «да-нет» от клиентов. Как работать с уступками в ходе торга в переговорах. Противодействие профессиональному выгоранию для специалистов в телефонных продажах.</p>
<p><b>16 мая 2015 года</b></p>	<p><b>Точки Контакта. Тренинг в рамках фестиваля «Колесо гармонии», Александр Сударкин.</b></p>	<p>Участники научатся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проводить анализ Точек Контакта своей компании;</li> <li>• выделять наиболее важные из них и создавать вау-эффект для клиентов;</li> <li>• различать и использовать переговорные техники в различных рабочих ситуациях;</li> <li>• определять и влиять на эмоциональное состояние клиента через Точки Контакта;</li> <li>• осуществлять кросс-продажи и дополнительные продажи;</li> <li>• определять и проводить профилактику профессионального выгорания;</li> <li>• создавать цепочки Точек Контакта, приводящие к повторным продажам.</li> </ul>

- 17 мая 2015 года**      **Глубинное исцеление. Динамика семьи. Мастер-класс в рамках фестиваля «Колесо гармонии», Всеволод Зеленин.**
- Мало кто умеет на самом деле его поддерживать и оставаться здоровым всю свою жизнь, быстро освобождаясь от любой болезни.
- хотите узнать, как это можно сделать?
  - хотите овладеть навыками, которые позволяют лечить любую болезнь?
  - хотите научиться находить контакт со своим телом?
  - понимать глубинный смысл болезни?
  - открыть в себе те ресурсы, которыми вы до сих пор не пользовались, и которые помогут вылечить корень болезни, а не симптомы?
- Этот семинар не только о здоровье. Он о том, как:
- гармонизировать свою жизнь;
  - пустить в нее энергию.
1. .
- 18-19 мая 2015 года**      **Родовые динамики в семье и бизнесе. Тренинг в рамках фестиваля «Колесо гармонии», Всеволод Зеленин.**
- На тренинге вы научитесь:
2. Грамотно начинать, выстраивать и завершать (если нужно) отношения.
  3. Плодотворно решать конфликты.
  4. Избавляться от со-зависимостей (старых, ненужных, неотвязных отношений).
- Выходить из замкнутого круга непродуктивных, повторяющихся снова и снова отношений



## Тренеры и консультанты



### Андрей Шестаков



- Учредитель и генеральный директор компании «Класс Шестакова».
  - Бизнес-тренер META INTERNATIONAL, НЛП-тренер META INTERNATIONAL, консультант, психотерапевт.
  - Преподаватель Московского Института Клинической Психологии и Психотерапии.
  - Признанный лидер в сфере управления человеческими ресурсами.
  - Ведущий и эксперт «Переговорных поединков».
  - Автор статей по лидерству, управлению человеческими ресурсами, стрессменеджменту.
  - Автор-разработчик тренинговых программ: «НЛП в бизнесе», «Повышение лояльности сотрудников», «Искусство убеждать», «Повышение уровня стрессоустойчивости», «Ценностное управление как бизнес стратегия», «Развитие интуиции руководителя», «Коучинг эмоций».
- Цикл программ «Психотехнологии в маркетинге».
- Цикл программ «Управление переговорным процессом».
- Специализация: сопровождение руководителей. Переговоры. Лидерство. Ораторское искусство. Сертификационные курсы НЛП-практик и НЛП-мастер.

### Кирилл Шестаков



- Руководитель агентства тайных покупателей «MYSTERY MAN».
- Бизнес-тренер META INTERNATIONAL, НЛП-тренер META INTERNATIONAL, консультант, психотерапевт.
- Специалист в области профессиональных коммуникаций и управления внутренними ресурсами человека.
- Разработчик программ: «Эффективная коммуникация. Базовые модели личной эффективности», «Профессиональная коммуникация», «Активация продаж», «TimeLine подход в управлении и развитии организации», «Управление убеждениями на линии времени».
- Специализация: организация акции тайных покупателей в целях диагностики компании, проверки результатов, обучения. Профессиональная коммуникация. Активация продаж. Time-line подход. Сертификационный курс НЛП-практик.

### Наталья Шестакова



- Сертифицированный коуч ICU.
- Бизнес-тренер META INTERNATIONAL, НЛП-тренер META INTERNATIONAL, консультант, психотерапевт.
- Мастер Эннеаграммы ИСТА.
- Автор разработчик проектов: «ОТДЫХ+ОБУЧЕНИЕ», «ВЕЛИКИЕ УЧИТЕЛЯ», фестиваль «Колесо гармонии», клуб «Деловая среда».
- Разработчик программ: «Системное развитие», «Управление мотивацией», «Эннеаграмма в работе с персоналом», «SELF- менеджмент», «Коучинг качества жизни».
- Специализация: увеличение эффективности организации посредством раскрытия потенциала руководителей и ведущих сотрудников. Диагностика эффективности сотрудников и бизнес-процессов. Коучинг мотивации, принятия решений, лидерства и развития. Помощь в разрешении конфликтов.

### Александр Борисов



- Менеджер по развитию, социальный психолог, ведущий праздничных мероприятий и презентаций, специалист по проведению тренингов командообразования.
- Автор и ведущий тренинговых программ «Творческая мастерская команды», «Преодоление барьеров на пути создания команды».
- Специализация: подготовка и проведение тренингов, мастер-классов, hr-событий, семинаров, конференций, презентаций, праздничных мероприятий, детского и семейного отдыха.

### Фрэнк Пьюселик



- Бизнес-тренер с мировым именем, ТОП-100 бизнес-тренеров США (по версии Института Организационного Развития США).
- Один из трех основателей НЛП.
- Автор книг по психологии и публикаций по управлению персоналом, мотивации, работе с информацией.
- Профессор Кафедры межличностных отношений (Отдел аспирантуры, Университет Оклахомы).
- Ежегодно обучает более 2 000 менеджеров высшего и среднего звена наиболее успешных компаний в Украине, России, Белоруссии, Латвии.
- Специализация: «Организационный менеджмент», «Модели человеческой мотивации», «Мастерство коммуникации», «Тренинг тренеров», «DST» (курс высвобождения собственных ресурсов).

## Александр Сударкин



- **Консультант, коуч, бизнес-тренер PСG.**
- Автор множества публикаций в научных и бизнес-изданиях (в том числе HRD).
- Специалист в области переговоров и организационного развития, успешно работал с крупными и средними предприятиями стран СНГ.
- постоянный спикер на различных конференциях (менеджмент, продажи, переговоры, организационное развитие).
- Под его руководством компании-клиенты добиваются высоких показателей роста, выравнивают и повышают прибыль, наращивают привлекательность как работодатели.

## Всеволод Зеленин



- **Accredit master-trainer International Coaches Union (ICU).**
- Магистр психологии, магистр искусствоведения, Certified trainer NLP (Erickson University International, META International Inc.), Certified transformation coach (IATC&L).
- Преподаватель кафедры отраслевой психологии и психологии управления НПУ.
- Практический психолог, политтехнолог, тренер-консультант по организационному развитию.
- Опыт коучинга, тренерской и консультативной работы в США, Канаде, Австрии, Италии, Греции, Турции, Израиле, Египте, Украине, России и странах СНГ с 1996 года.
- Автор статей, учебно-методических пособий и монографий по вопросам методики и практики политического и бизнес-консультирования. Написал ряд популярных книг по НЛП, коучингу и тренерству.
- **Специализация:** сертификационные тренинги: Тренер НЛП, Тренинг Тренеров, Коуч-Практик, Коуч-Мастер, Бизнес-лидерство. Политическое и бизнес-консультирование. **Метод «Живые системы».**

## Глеб Архангельский



- **Основоположник российской школы тайм-менеджмента.**
- Автор деловых бестселлеров «Тайм-драйв», «Тайм-менеджмент на Outlook» и др.
- Заведующий кафедрой тайм-менеджмента Московского финансово-промышленного университета, к.э.н.
- Руководитель проектов внедрения тайм-менеджмента в компаниях: Сбербанк, Газпромтранс, РАО ЕЭС, Pricewaterhouse Coopers и др.
- Член Экспертного совета при Правительстве РФ.

# Расписание



**Вы можете стать Участником и/или Партнёром,  
и мы создадим для Вас уникальное предложение,  
учитывая Ваши потребности и задачи**

Заказ билетов и Партнёрских пакетов по телефону +7 929 00 777 69

Подробные программы предоставим по запросу: [fanch@list.ru](mailto:fanch@list.ru), [info@business-sh.ru](mailto:info@business-sh.ru)

Дата	Мероприятие, ведущие	Содержание
18 марта 2015 года	Клуб коучей	Практика: «Работа с ограничивающими убеждениями как своими, так и других людей» Выступление Швыряевой Юлии Владимировны: «Диагностика научения персонала с целью эффективного создания рабочих групп и проектных команд»
25-28 марта 2015 года	НЛП-практик. II ступень. Сертификационный курс по программе META-international Аккредитованные тренеры: Шестаков Андрей, Шестаков Кирилл.	Практические навыки использования моделей развития, успеха, эффективной коммуникации, управления состояниями, достижения целей, лидерства, компетенции.
8 апреля 2015 года	Переговорные поединки. Уникальный проект для переговорщиков. Андрей Шестаков.	Каждый участник получит реальную возможность: 1. Собрать практический опыт ведения переговоров с разными людьми, организациями и сферами бизнеса. 2. Отработать практику выявления интересов в сжатые сроки. 3. Потренироваться в профилактике возражений и работе с ними.
11-12 апреля 2015 года	«Прототипы в семье и бизнесе. Сущностный рост» Авторский тренинг Всеволода Зеленина(Киев)	Определение своего прототипа как базовой уникальной успешной стратегии жизни (успешная стратегия включает мотивацию, принятие решений. Эффективные действия и Фокусы внимания.). Применение к реальной жизни своего прототипа и выход на качественно новый уровень принятия решений, само мотивации, эффективности и результатов.
13-15 апреля 2015 года	Коуч-практик, 4 модуль. Сертификация коучей. ICU. Аккредитованный тренер: Всеволод Зеленин.	Самоопределение в дальнейшем профессиональном и личностном развитии. Уникальные коучинговые «фишки». Самокоучинг. Секретные технологии Коучинга. Стратегии на опережение.
16-19	НЛП-практик.	Практические навыки использования моделей развития,

[klass-shestakova.ru](http://klass-shestakova.ru), [business-sh.ru](http://business-sh.ru), 8 (473) 228-22-40, 8 (473) 228-22-44, +7 929 00 777 69

Апреля 2015 года	III ступень. Сертификационный курс по программе META-international. Аккредитованные тренеры: Шестаков Андрей, Шестаков Кирилл.	успеха, эффективной коммуникации, управления состояниями, достижения целей, лидерства, компетенции.
25-26 апреля 2015 года	«Выявление талантов и предназначения» Тренинг Татьяны Корецкой (Москва)	Выявление кода успешности человека посредством его даты рождения. Определение основных врождённых способностей и талантов, предназначения и направлений деятельности, способа построения отношений и важных жизненных целей и ценностей.
15-22мая 2015 года	Фестиваль «Колесо гармонии»	Это тренинги и мастер-классы от лучших профессионалов нашего города и региона, а также России и Украины в сферах личности и здоровья, семьи и личных взаимоотношений, бизнеса и организационных отношений. Для детей работает детская линейка тренингов и мастер-классов.
17-26 июня 2015 года	<b>ТРЕНИНГ ТРЕНЕРОВ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ТРЕНЕРОВ. А также: собственников бизнеса, HR-специалистов, психологов и педагогов. Аккредитованный тренер: Всеволод Зеленин.</b>	Единственная в России программа, включающая профессиональную подготовку руководителей и тренеров по базовым навыкам: 1. Управление собой и создание собственного уникального стиля влияния. 2. Изучение целевой аудитории и управление группой 3. Написание программы формирования необходимых навыков у целевой группы 4. навыки эффективного влияния. Экшн-формат гарантирует реальное проживание своих достижений и внедрений их раньше, чем вы придёте в зону своего влияния!
1-5 июля 2015 года	<b>Коуч-практик 1 модуль Сертификационный курс ICU. Аккредитованный тренер: Всеволод Зеленин.</b>	Для бизнеса- <b>КОУЧ-МЕНЕДЖМЕНТ</b> Навыки: влиять на себя и других; управлять решением задач собственной жизни; постановки и достижения целей; общения и достижения взаимопонимания. Выявление успешных стратегий каждого человека. Управление развитием. А также стратегии достижения эмоционального комфорта и равновесия; раскрытие творческого потенциала собственного бессознательного.
17-27 июля 2015 года	<b>НЛП-мастер: «Моделирование человеческого совершенства» Тренер международного класса. Автор и разработчик</b>	Уникальный курс, который поможет вам считывать успешные стратегии других людей. Создавать собственные уникальные технологии: - мотивации - принятия решений - влияния -ораторского искусства - лидерства

	<b>уникальных технологий влияния ШЕСТАКОВ Андрей Борисович и команда из 10 подготовленных им специалистов</b>	- счастливой жизни - успеха в бизнесе - оздоровления и долголетия И многих других... Обязательное условие для сертификации: прохождение курса НЛП- практик
<b>сентябрь 2015 года</b>	<b>Коуч-практик, 2 модуль. Сертификационный курс ICU. Аккредитованный тренер: Всеволод Зеленин.</b>	Навыки: влиять на себя и других; управлять решением задач собственной жизни; постановки и достижения целей; общения и достижения взаимопонимания. А также стратегии достижения эмоционального комфорта и равновесия; раскрытие творческого потенциала собственного бессознательного.
<b>Октябрь 2015 года</b>	<b>Коуч-практик, 3 модуль. Сертификационный курс ICU. Аккредитованный тренер: Всеволод Зеленин.</b>	Навыки: влиять на себя и других; управлять решением задач собственной жизни; постановки и достижения целей; общения и достижения взаимопонимания. А также стратегии достижения эмоционального комфорта и равновесия; раскрытие творческого потенциала собственного бессознательного.
<b>Октябрь 2015 года</b>	<b>Конференция «Коучинг 2015»</b>	Достижения Российских Профессионалов, использующих КОУЧИНГ в сферах - Бизнес - Образование - Здравоохранение - Наука - Личностное развитие
<b>Ноябрь 2015 года</b>	<b>Коуч-практик, 4 модуль. Сертификация коучей. ICU. Аккредитованный тренер: Всеволод Зеленин.</b>	Самоопределение в дальнейшем профессиональном и личностном развитии. Уникальные коучинговые «фишки». Самокоучинг. Секретные технологии Коучинга. Стратегии на опережение.
<b>Декабрь 2015 года</b>	<b>Коуч-практик 1 модуль Сертификационный курс ICU. Аккредитованный тренер: Всеволод Зеленин.</b>	Для бизнеса- КОУЧ-МЕНЕДЖМЕНТ Навыки: влиять на себя и других; управлять решением задач собственной жизни; постановки и достижения целей; общения и достижения взаимопонимания. Выявление успешных стратегий каждого человека. Управление развитием. А также стратегии достижения эмоционального комфорта и равновесия; раскрытие творческого потенциала собственного бессознательного.
<b>3-9 января 2016 года</b>	<b>Интенсив в Сочи. «Развитие интуиции». Шестаков Андрей, Шестакова Наталия, Шестаков Кирилл, Борисов Александр, Калинина Светлана.</b>	Программа развития личности и гармонизации отношений. Удивительная Рождественская сказка: управляемая визуализация, динамические и релаксирующие медитации, телесные практики, энергетическая зарядка, танцевальное шоу, смехотерапия, сюрпризы, конкурсы, шаманские практики, раскрытие сексуальности... Для детей - программа «Я-лидер».



Индивидуальный тренинг (от 8 часов)	от 4000рублей/час
Коучинг	от 5000 рублей /час
Участие в открытой группе (открытый тренинг) – 1 день	от 5500 рублей /день
Участие в открытой группе (открытый тренинг) – 2 дня	от 7500 рублей
Сертификационный курс НЛП-Практик 3 ступени	21000 рублей/ чел
Сертификационный курс Коуч-Практик 3 ступени	96000 рублей/ чел
Сертификационный курс Коуч-Практик 4 ступени	116000 рублей/чел
Участие в семинарах, конференциях	от 4000 рублей
Фестиваль «Колесо гармонии» билет Стандарт	6000 рублей
Фестиваль «Колесо гармонии» билет VIP	15000 рублей
Корпоративный тренинг – 1 день	45 000 рублей
Корпоративный тренинг – 2 дня	60 000 рублей
Андрей Шестаков. Тренинг 1 день	50 000 рублей
Андрей Шестаков. Тренинг 2 дня	75 000 рублей
Эннеаграммное тестирование сотрудников	1500 рублей/чел
Информационно-консультационное сопровождение организаций	3500 рублей/час
Ассесмент центр	От 20 000 рублей
Акция «Тайный покупатель»	От 25 000 рублей
Разработка бизнес-процессов	От 20 000 рублей

## ГОТОВЫЕ ПРОЕКТЫ в корпоративном формате

Командообразование (4 часа до 100 человек)	75 000 рублей
HR- событие (4 часа до 100 человек)	50 000 рублей
Интенсив (20 часов до 50 человек)	150 000 рублей
Всеволод Зеленин. Тренинг – 1 день по стандартной программе	170 000 рублей
Всеволод Зеленин. Тренинг – 1 день по индивидуально разработанной программе	200 000 рублей
Всеволод Зеленин. Тренинг – 2 дня по стандартной программе	260 000 рублей
Всеволод Зеленин. Тренинг – 2 дня по индивидуально разработанной программе	320 000 рублей
Александр Сударкин. Тренинг – 1 день	200 000 рублей
Александр Сударкин. Тренинг –2 дня	300 000 рублей
Глеб Архангельский. Тренинг – 1 день	250 000 рублей
Фрэнк Пьюселик. Тренинг – 1 день	700 000 рублей