

ПРО:АКТИВ®



ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ  

---

ТРЕНИНГ ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТА

# ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ПРОАКТИВ В РОССИИ

## Деятельность компании ПРО:АКТИВ®

---

### Компания «ПРОАКТИВ® МЕНЕДЖМЕНТ АГ» – Ваш партнер в организации и проведении корпоративных тренингов

---

Компания «ПРОАКТИВ® Менеджмент АГ» образована в 1995 году в Мюнхене. Она специализируется на проведении корпоративных тренингов для менеджмента, тренингов по продажам и командообразованию. Клиентами компании являются многие ведущие предприятия в сфере промышленности, торговли и оказания услуг.

Члены правления Роберт Дорандт и Герд Пульт имеют более чем 20-летний опыт в проведении тренингов для менеджмента и тренингов по продажам. Ими разработана специальная концепция тренингов ПРОАКТИВ®.

С января 2010 года компания «ПРОАКТИВ®» начала свою деятельность в России. У Вас есть возможность выбрать для корпоративного тренинга любую из тем, приведенных в данной брошюре. Мы разработаем согласно Вашим требованиям тренинг, который будет учитывать особенности специфики Вашего предприятия.

Предварительно мы вместе с Вами проводим анализ актуальной ситуации и определяем цели, которых Вы хотите достигнуть. Исходя из этого, мы разрабатываем содержание тренинга и включаем примеры из Вашей практики в тренинговые упражнения.

Перед проведением тренинга каждый из участников получает вопросы. Отвечая на вопросы, участник формулирует свои личные цели тренинга.

---

### Фирма «ПРОАКТИВ® АКАДЕМИ» – Ваш партнер в организации и проведении открытых тренингов

---

В январе 2001 года в Кёльне была создана фирма «ПРОАКТИВ® Академи». Она специализируется на организации и проведении открытых тренингов по продажам, успешной коммуникации и тренингов для менеджмента, в основе которых лежит концепция, разработанная компанией «ПРОАКТИВ® Менеджмент АГ». Тренинги проводятся в Германии, Австрии и Швейцарии.

Открытые тренинги предназначены для отдельных сотрудников Ваших предприятий. Ваши сотрудники могут использовать наш 20-летний опыт, накопленный в общей сложности за более чем 19000 тренинговых дней.

Индивидуальная подготовка к тренингу, а также максимальное количество участников в группе 8-10 человек, гарантируют возможность реализации в процессе тренинга индивидуальных целей каждого участника.

## Ваш сертифицированный партнер по тренингам

### Фирма «ПРОАКТИВ®» во второй раз подряд получила оценку «Отлично»!

В 2008 году была разработана система обучения руководящих работников «Licence to Lead» и сертифицирована независимой сертифицирующей организацией. Качество образования постоянно проверяется Союзом работников технического надзора (TÜV) и Государственным Центром дистанционного образования ZFU, которые подтверждают соответствие качества высоким требованиям сертифицирующих органов. По результатам проверки Союза работников технического надзора компания «ПРОАКТИВ®» получила в этом году второй раз подряд знак качества «Отлично – качество класса «премиум» за

- Эффективную компанию в сфере услуг
- Высочайшее качество тренингов
- Инновационную деятельность
- Индивидуальный подход к клиенту
- Лучший сервис

Получение этого знака качества является результатом оценки, выставленной нам более 1000 заказчиков и участников тренинга.



Geprüfter Dienstleistungsprozess  
Bildungs- und Beratungsqualität  
Führungskrafttraining  
„Licence to Lead“

- Audit
- Kundenbewertung
- Selbstbewertung



# ТРЕНИНГ

## ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ I

**Завоевывать клиентов, заключать сделки  
и развивать клиентскую базу**

”

Для успешного ведения продаж, наряду со знанием продукта и ориентированностью на качественное оказание услуг, очень важно уметь правильно общаться с клиентом.

Построение доверительных отношений с клиентом и гарантия долгосрочного сотрудничества являются важной задачей и залогом успеха в сфере продаж.

“



## Что предлагает ПРО:АКТИВ®?

Как Вы можете оптимально подготовиться к переговорам? Как Вы можете наилучшим образом осуществить первый контакт с клиентом? Насколько гибко Вы можете приспособиться к изменившимся условиям? На тренинге Вы получите новые импульсы, которые будут мотивировать Вас использовать новые методы. Вы выработаете Ваш индивидуальный стиль продаж и добьетесь бóльших успехов в работе с Вашими клиентами.

---

### ТРЕНИНГ

---

Ваш индивидуальный стиль продаж будет формироваться в течение 6 дней тренинга, построенного по модульному принципу.

В тренинговых упражнениях, основанных на Ваших практических ситуациях, мы будем отрабатывать основные принципы и детали коммуникации, которые ощутимо повысят Вашу личностную и профессиональную компетентность.

Во время практики между отдельными днями тренинга Вы сможете сразу реализовать Ваши новые знания и оценить полученные результаты.

---

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

---

Этот тренинг предназначен для всех сотрудников, которые хотят успешно продавать свои товары/услуги и построить долгосрочные отношения с клиентами: коммерческих руководителей, менеджеров по продаже, торговых представителей, а также только начинающих работать в сфере продаж.

Количество участников в группе: 8-10 человек.

---

### ТЕМЫ

---

- Стиль продаж, построенный на партнерской базе и нацеленный на результаты
- Эффективная подготовка для структурированного разговора с клиентом
- Первый контакт с клиентом и построение положительной цепи впечатлений
- Убедительная презентация продукта/услуг и непосредственная обратная связь
- Позитивное сальто как метод ПРОАКТИВ® для разрешения сложных ситуаций
- Алгоритм работы с тактикой затягивания
- Работа с рекламациями

---

### МЕТОДЫ РАБОТЫ

---

- Интерактивные практические упражнения
- Индивидуальная и групповая работа
- Презентации
- Обмен опытом и дискуссии

# ТРЕНИНГ ДЛ ТРЕНИНГ ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТА I

## Мотивировать сотрудников на достижение целей

”

Эффективный менеджмент предполагает грамотное управление всеми видами ресурсов, находящимися в распоряжении руководителя. При этом человеческие ресурсы играют ключевую роль, так как успешным предприятие делают люди. Профессионального руководителя отличает способность максимально раскрыть и развить потенциал подчиненных для решения задач предприятия.

“



## Что предлагает ПРО:АКТИВ®?

Научитесь на тренинге, приближенном к практике, развивать Ваш индивидуальный стиль руководства, ориентированный как на достижение целей, так и на Ваших сотрудников. Условием является Ваша уверенность в себе в процессе мотивирующего руководства сотрудниками.

---

### ТРЕНИНГ

---

В процессе 6 дней тренинга мы вместе с Вами разработаем факторы успеха стиля руководства, ориентированного на достижение цели и на Ваших сотрудников.

Новые идеи будут тотчас же апробированы в практических упражнениях. Практические этапы между отдельными днями тренинга дадут Вам возможность использовать в Вашей практической профессиональной деятельности и закрепить новые стереотипы поведения.

---

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

---

Этот тренинг предназначен для руководящих работников и сотрудников из резерва, которых планируется назначить на руководящие должности, с тем чтобы способствовать развитию их индивидуального стиля руководства и придать больше уверенности в руководстве подчиненными. Также этот тренинг будет полезен тем, кто меняет статус коллеги на статус руководителя.

Количество участников в группе: 8-10 человек.

---

### ТЕМЫ

---

- Осознание важнейшей сферы ответственности руководителя
- Узнавание изменений и правильное реагирование на них
- Управление конфликтом на основе win-win-стратегии
- Мотивирующие беседы с сотрудником
- Правильное делегирование задач
- Совместное нахождение целей
- Конструктивная критика
- Выражение ожиданий
- Эффективное ведение совещаний

---

### МЕТОДЫ РАБОТЫ

---

- Интерактивные практические упражнения
- Индивидуальная и групповая работа
- Презентации
- Обмен опытом и дискуссии

# ПРО:АКТИВ®

**Компания ПРО:АКТИВ®**  
**140054, Московская обл.,**  
**г. Котельники, Новорязанское ш. 5**  
**Тел.: (495) 978 32 46**  
**Web: [www.proaktiv-online.com](http://www.proaktiv-online.com)**