

Практический семинар
«Как все успеть?»

(базовый персональный тайм-менеджмент)

семинар, который экономит ваше время



*«Уважайте текущий час и сегодняшний день!..
Уважайте каждую отдельную минуту,
ибо умрет она и никогда не повторится...»
(Януш Корчак)*

Этот семинар для тех, кому:

- Не хватает времени
- Крутитесь «как белка в колесе», а все равно не успеваете
- В конце дня видите, сколько осталось невыполненным и злитесь
- Не помните, когда последний раз были в отпуске
- Есть внутренняя и физическая усталость
- Считаете, что планирование – это скучно, это не для Вас

По итогу семинара:

- Вы найдете свой персональный «стиль планирования» (правильного стиля не существует)
- Подберете набор рабочих для себя инструментов (те, что Вам понравятся, а значит, будут работать)
- Найдете то количество времени, которого Вам не хватает

Вопросы программы

1. Суть и понятие тайм-менеджмента

- Что такое тайм-менеджмент(ТМ) и в чем его суть и задачи
- Постановка цели: колесо баланса (коучинговый инструмент) + технологии классического ТМ
- Диагностика и анализ актуальных задач в области ТМ
- К чему приводит деление на «жизнь» и «работу»

2. Ищем время

- Определение объема и целевого использования, не хватающего времени
- Анализ актуального состояния дел (фотографию дня, анализ видеозаписей)
- Поиск поглотителей времени
- Расстановка приоритетов в своей деятельности

3. Моя «текущая жизнь»

- Мотивация: как справляться с неприятными задачами
- Рабочий день: как организовать его в быстро меняющемся мире
- Планирование: как укладываться в сроки
- Информация: как управлять творческим хаосом

4. Основы стресс-менеджмента или Как не превратиться в «загнанную лошадь»

- Теория возникновения стресса
- Основные составляющие процесса управления стрессом
- Быстрые способы регулирования собственного эмоционального состояния (переход в ресурсное состояние)
- Значение и способы восстановления ресурсов во вне рабочее время

Продолжительность:

Базовая программа — 2 тренировочных дня (16 ак.часов)

Сокращенная программа – 1 тренировочный день (8 ак.часов)

Мастер-класс на 1 блок базовой программы – 0,5 дня (4 ак.часа)

Ведущий семинара:

Светлана Пимонова

Эксперт в области

- внедрения изменений и работы с сопротивлением
- управления и осуществления продаж
- оперативного управления бизнесом

Профессиональный опыт:

Проведение бизнес-тренингов на протяжении 11 лет для коммерческого персонала, наставников, руководителей среднего звена. Принципиальный подход к созданию и проведению тренинга – решение конкретной задачи.

С 2008 года по январь 2013 года – руководство собственным бизнесом.



Проектная деятельность (значимые проекты):

- Проект «Создание и внедрение системы работы с молодыми специалистами (система адаптации)», Сибирская генерирующая Компания (Кузбасский филиал), 2016-2017 г.г.
- Проект «Построение и внедрение системы работы между АН и Застройщиками», Союз риэлтеров Барнаула и Алтайского края, 2015-2016 г.г.
- Проект «МВА-region» (Ты-предприниматель) по заказу Правительства НСО 2013,2014,2015, 2016 – тренер-тьютер
- Проект «Развитие диллерской сети» (внедрение партнерских продаж в строительном бизнесе Новосибирска) Строительная компания «Сибкадемстрой» (Холдинг «Брусника-финанс»), 2012- 2015 – ведущий тренер;
- Проект «Внедрение клиентской модели обслуживания Клиентов», ОАО «МДМ-банк», территория проекта – РФ, -бизнес-тренер;
- Проект «Сибирский слет лидеров ОАО «РЖД», 2011, — тренер-тьютер
- Проект «Внедрение новой системы оплаты услуг АН (З\З)» при поддержке «Новосибирской ассоциации риэлтеров» 2008-2011, консультант, бизнес-тренер

г. Новосибирск

www.business-to-business.ru

- Проект «Создание внутрикорпоративного института тренерства» Компании «Сибирьтелеком», Сибирский федеральный округ, — бизнес-тренер
- Проект «Школа социального предпринимательства», бизнес-тренер

Консалтинговые проекты:

- Разработка и внедрение стандартов обслуживания Клиентов;
- Разработка и внедрение системы адаптации и наставничества;
- Проведение оценочной процедуры: ассесмент-центра;
- Разработка и проведение процедуры «тайный покупатель»;
- Разработка и построение системы обучения

Образование:

- Новосибирский государственный педагогический университет (практическая психология);
- Новосибирский государственный технический университет (финансы и кредит)

Дополнительное образование:

- Курс повышения квалификации по специальности «Тренинг-менеджер» (ГК «Эрфольг»)
- Наука и искусство трансформационного коучинга-профессиональная подготовка коучей (Россия, Международный Эриксоновский университет)

Темы проведенных тренингов:

Для управленцев: Лидерство и управление командой, Базовые компетенции руководителя, Коучинговые инструменты в управлении, Мотивация: деньги и только?, Проектное управление, Цикл по Адизесу, Эффективное совещание, Публичные выступления, Тайм-менеджмент, Переговоры: быть или не быть (с частичным использованием технологии управленческих поединков), Внедрение миссии и ценностей в Компанию, Внедрение изменений, Работа с сопротивлением, Управленец с функцией обучения

Для линейного персонала: Создание продающего текста (пишем КП), Работа с возражениями, претензиями, рекламациями, Чего на самом деле хочет клиент, Сервисные продажи (или продажи с любовью), Цель-направление движения, Тайм-менеджмент, Тренинг командообразования (сценарно-сюжетный), Подготовка наставников, Публичные выступления, Стресс-менеджмент (профессиональное выгорание), Тренинг для тренеров, Управление конфликтами и прочее.

Форматы работы: В классическом тренинге используется коучинговый подход, кроме классического аудиторного тренингового формата, также активно используются форматы деловых (аудиторных или уличных) игр;

Клиенты:

Компания «Pelican» (производство женской и детской одежды), Компания «Avelon» (производство женской одежды), Клиника «АллергоСити», Компания «НОВЭКС» (оптово-розничная компания), Компания «АльфаСтрахование», Компания «Центр финансовых технологий», «Сибирская генерирующая Компания» (Кузбассэнерго) и прочие

На рынке недвижимости:

Крупные и ведущие Компании: АН «Квадротека», АН «Жилфонд», Федеральная риэлторская Компания «ЭТАЖИ», АН «Академпроект», Союз Риэлтеров Алтая и Строительная Компания «Сибкадемстрой».

Не забудьте сохранить себе PDF программы

Чтобы подать заявку на тренинг, пишите: training-centre@bk.ru

Или звоните:



Тел.: [+7 \(383\) 248-30-70](tel:+73832483070)

Тел.: [+7 \(923\) 104-13-26](tel:+79231041326)