**Программа курса:**

|  |  |
| --- | --- |
| 18.09.2018 г. | Первый лекционный день |
| 10.00 – 10.20 | Введение в программу. Правила и структура обучения. |
| 10.20 – 11.00 | Наставник или управленец? Навыки высокоэффективного руководителя. Построение стратегий и создание рамки результата. |
| 11.00 – 11.45 | Цели и задачи. Принципы построения «самонаводящихся» целей. |
| 11.45 – 12.00 | *Кофе-пауза* |
| 12.00 – 13.00 | Способы и правила эффективного делегирования. 5 основных ошибок при распределении задач сотрудникам. Основные заблуждения ответственного человека. |
| 13.00 – 14.00 | Перерыв на обед |
| 14.00 – 15.00 | Стресс менеджмент. Методы саморегуляции или как не сгореть на работе. Работа с эмоциональными состояниями. |
| 15.00 – 15.15 | *Кофе-пауза* |
| 15.15 – 16.30 | Как все успевать? Тайм менеджмент. |
| 16.30 – 17.00 | Вопросы по материалам первого дня. |
| 20.09.2018г. | Второй лекционный день |
| 10.00 – 10.30 |  Рамка обратной связи |
| 10.30 – 11.45 | Как подобрать эффективную мотивацию. Мотивация персонала. Виды и способы мотивации. Правила и основы материальной мотивации. Мотивация по целям. Виды и правила нематериальной мотивации персонала. |
| 11.45 – 12.00 | *Кофе-пауза* |
| 12.00 – 13.00 | Как правильно набирать команду. Портрет кандидата и ключевые компетенции.  |
| 13.00 – 14.00 | *Перерыв на обед* |
| 14.00 – 15.00 | Как давать эффективную обратную связь. Как конструктивно реагировать на обратную связь от других. |
| 15.00 – 15.15 | *Кофе-пауза* |
| 15.15 – 16.45 | Модель управления К. Грейвза. Типология систем ценностей личности. |
| 16.45 – 17.00 | Вопросы по материалам второго дня. |
| 25.09.2018г. | Третий лекционный день |
| 10.00 – 10.30 | Рамка обратной связи |
| 10.30 – 11.45 | Что должен знать и уметь руководитель продающего подразделения. Как повысить эффективность в работе с клиентами до 100 %. Анатомия продаж. |
| 11.45 – 12.00 | *Кофе-пауза* |
| 12.00 – 13.00 | Как продавать, не продавая? Как понять, что хочет клиент на самом деле. Выяснение потребностей и способы работы с клиентами. |
| 13.00 – 14.00 | *Перерыв на обед* |
| 14.00 – 15.00 | Как донести до клиента суть и создать эффективную презентацию? Логические уровни и раппорт, как инструмент продаж. |
| 15.00 – 15.15 | *Кофе-пауза* |
| 15.15 – 16.45 | Эмоциональный интеллект руководителя.  |
| 16.45 – 17.00 | Вопросы по материалам третьего дня. |
| 27.09.2018г. | Четвертый лекционный день |
| 10.00 – 10.30 | Рамка обратной связи |
| 10.30 – 11.45 | Кто такой наставник. Роль наставника в бизнес-процессе. Влияние наставничества на карьеру наставника. Влияние наставничества на карьеру нового сотрудника. |
| 11.45 – 12.00 | *Кофе-пауза* |
| 12.00 – 13.00 | Кто может быть наставником. Портрет некомпетентного и идеального наставника. Основные ошибки в работе наставника. Модели наставничества и этапы наставничества. |
| 13.00 – 14.00 | *Перерыв на обед* |
| 14.00 – 15.00 | Методы и стили работы наставника. Какие вопросы решает наставник. Способы обучения взрослого человека. Плюсы и минусы наставничества. |
| 15.00 – 15.15 | *Кофе-пауза* |
| 15.15 – 16.45 | Самомотивация. Как включить свою внутреннюю мотивацию и повысить личную эффективность? |
| 16.45 – 17.00 | Вопросы по материалам четвертого дня. |

**Технические требования к участию в вебинаре (интернет-семинаре)**

Для участия в вебинаре Вам понадобится компьютер (ноутбук), подключенный к интернету с акустикой, дополнительно можно подключить вебкамеру и микрофон.

Рекомендуемая скорость соединения составляет от 256 kbps. Эта скорость доступна практически на любом подключении в офисе или дома (LAN, ADSL, WiFi).

Формат вебинара позволяет сохранить качество обучения: каждый слушатель видит и слышит преподавателя, видит слайды, может скачать учебные материалы и заполнить задания, в любой момент может задать онлайн-вопрос преподавателю или другим участникам.

**Техническое тестирование участников вебинара состоится: 17 сентября 2018 г. в 12-00 по моск. времени по интернет-ссылке** <http://www.iimba.ru/webinar>

**Уважаемые участники вебинаров!** Мы рады сообщить Вам, что теперь участвовать в вебинарах можно при помощи мобильных устройств (смартфоны и планшеты на операционных системах: Android и IOS) в приложении **MyOwnConference**

Рекомендуем пользоваться интернет-браузером **Google Chrome.**

**Правила участия в вебинаре:**

* 1. Всем участникам вебинара необходимо заранее регистрироваться, протестировать и настроить своё компьютерное оборудование (Организаторы вебинара не несут ответственность за неправильно настроенное оборудование, программное обеспечение участников вебинара и нарушения работы местных интернет-провайдеров, предоставляющие услуги интернет-связи участникам вебинара. В работе вебинара не считаются дефектами незначительные малозаметные задержки видеоизображения и звука).
	2. Участникам вебинара запрещено флудить в чате вебинара (писать некорректные, бессмысленные, многократно повторяемые какие-либо слова и фразы). Нарушители после предупреждения будут забанены (для них будет закрыта возможность писать в чате). Просьба быть вежливыми – Ваши сообщения видят Ваши коллеги из других регионов.
	3. При входе в систему вебинара участники вебинара обязаны вводить свои верные данные: Ф.И.О., наименовании организации, города и др. (Пример: Иванов, ТПП, Москва). Участники с неопределенными данными после предупреждения будут удалены из системы.