Олеся
Панова
«Способствовать осознанному развитию людей и компаний»
Обучающие программы
Бизнес-семинары
Мастер-классы
Консультации

Оглавление

«Оперативная психодиагностика в бизнесе» 4

«Я вижу, о чем вы думаете» или «Как понять, что было сказано на САМОМ ДЕЛЕ» 6

«Метапрограммный профиль личности – ключ к пониманию себя и других людей» или «Как оценить личностные качества человека, слушая, что он говорит» 8

«Эмоциональный интеллект в Бизнесе» или «Почему он может значить больше, чем IQ» ... 10

«Успешная компания начинается с вопроса «Почему?» 12

«Прорывные вопросы, трансформирующие бизнес» 14

«Режиссер собственной жизни» или «Как выйти за рамки стереотипов и создать свой стиль жизни» 15

Индивидуальные услуги для компании 16

Люди говорят 18

«То, как мы пытаемся решать текущие проблемы компаний, зачастую их усугубляет, а не исправляет. Складывается впечатление, что существующий способ управления компаниями практически исчерпал себя. Необходим новый взгляд на развитие организаций. Я уверена, что компания может выйти на новый уровень, если к мнению сотрудников прислушиваются, учтены их индивидуальные особенности. Собственник компании готов использовать новые подходы к управлению человеческими ресурсами и сам заинтересован в своем развитии.

Олеся Панова

Бизнес-психолог, консультант по управлению, совладелец компании «Деловые Услуги»

Сегодня деятельность Олеси полностью посвящена работе с людьми и организациями над важными для них изменениями и результатами. Она работает в качестве персонального бизнес-психолога первых лиц российских компаний, а также владельцев малого и среднего бизнеса. Способствует повышению эффективности работы компании и выходу на новый виток деловой и личной активности ее руководителя. Занимается исследовательской работой, проводит обучающие программы, выступает в качестве мотивационного спикера. Своей деятельностью Олеся содействует открытию в деловых людях большего интереса, вовлеченности, результативности и осознанности как в своем деле, так и в жизни в целом. Имея практический опыт работы руководителем и являясь совладельцем бизнеса всегда стремится к чему-то большему, к принципиально новым и лучшим способам организации совместной работы людей и повышения результативности компаний.

Профессиональные компетенции:

› Психологическое бизнес — консультирование первых лиц (генеральные директора, руководящие сотрудники всех уровней). Проведено более 1000 консультаций;

› Помощь в подготовке к трудным переговорам;

› Аудит персонала компаний: оценка внутреннего климата, проверки на предмет соответствия сотрудников занимаемым должностям;

› Помощь в управлении персоналом, психология управления, мотивация сотрудников;

› Участие в подборе кадров. Психодиагностика в области отбора персонала;

› Помощь в управление бизнес-процессами и проектами;

› Проведение бизнес-тренингов, семинаров, мастер-классов в области: визуальной психодиагностики, невербальному общению, эффективного управления персоналом, развития управленческих навыков и лидерских качеств, трансформационные управленческие переговоры;

› Индивидуальное обучение «сканированию людей»;

› Формирование имиджа руководителя и компании.

Образование:

1999-2009 гг.

› Педагогический колледж. Факультет — Социальная педагогика

› Российский государственный гуманитарный университет. Факультет — Психология

› Российский государственный гуманитарный университет. Факультет — Экономика и управление

Дополнительное образование:

› 2004 г. – Учебный центр — Менеджер по персоналу

› 2009 г. – Русская школа коучинга — Коуч-практик

› 2010 г. – MoscowBusinessSchool – Директор по продажам

› 2011 г. – Школа Политики и Бизнеса при Государственной Думе РФ – Бизнес-тренер

› 2011 г. — Международный Эриксоновский Университет Коучинга – Профессиональный Коуч

› 2012 год — Школа Имиджа COLOUR&STYLE – имидж-консультант

› 2014 г. – Центр Помогающей Психологии – Клиент — Центрированная Психотерапия

› Московский Государственный Университет (МГУ) – курс Бизнес-Профайлинг

«Развивать людей – не задача компании, но у людей должна быть возможность развиваться, работая на компанию. Компания, чьи сотрудники ежедневно задействуют свои сильные стороны, более стабильна и жизнеспособна».

Олеся Панова

БИЗНЕС-ПРОГРАММА

«Оперативная психодиагностика в бизнесе»

› Вы хотели бы больше знать о своих деловых партнерах, конкурентах, сотрудниках?
› С первых минут общения видеть их сильные и слабые стороны?
› Лучше понимать их скрытую мотивацию и эффективно строить отношения с ними?
› Научиться использовать оперативную психодиагностику в продажах?
› Научиться правильно подбирать кандидатуру на должность за несколько минут?
› Лучше понимать себя, свои сильные и слабые стороны, свой профессиональный и личностный потенциал?
› В эпоху стремительных межличностных коммуникаций необходимы более оперативные способы узнать человека. Знать своего сотрудника, делового партнера или своего конкурента – значит, уметь предвидеть его действия в той или иной конкретной ситуации.

На Бизнес-тренинге:

› Вы получите конкретные инструменты для составления психологического профиля человека. Узнаете, как он будет реагировать на те или иные ситуации.
› Сможете самостоятельно выявлять его доминирующие личностные черты через оценку внешних проявлений индивидуальности (одежда, походка, прическа, мимика, речь, жесты и т.д).
› Поймете структуру каждого психотипа, его ценности и мотивы, жизненные установки и убеждения, цели и поведенческие стратегии по их достижению,
› При этом Вам совершенно не нужно человека тестировать и длительно изучать: всё, что надо знать о человеке, отражается в его манере поведения — Вам нужно лишь понимать, на что обращать внимание! Вы сможете не только надёжно прогнозировать поведение человека и его реакции, но и получите реальные преимущества при взаимодействии и управлении ими!

Результаты:

После обучения — Вы сможете
› Оперативно, без применения каких-либо тестов, получать важную информацию о профессиональных качествах и коммуникативных особенностях каждого партнёра по общению и взаимодействию.

› Осознанно выстраивать результативное управление общением и поведением людей.
› Прогнозировать поведение людей в сложных и критических ситуациях.
› Эффективно использовать каждого сотрудника исходя их его характерологических особенностей.
› Повысить уровень продаж.
› Лучше понимать себя, свои сильные и слабые стороны, свой профессиональный и личностный потенциал.

Для кого:

Для профессионалов, результативность работы которых зависит от эффективности взаимодействия с людьми:
› топ-менеджеры, руководители среднего звена
› HR-специалисты
› специалисты по продажам и работе с клиентами и т.д.

Кто проводит:

Олеся Панова
Бизнес-психолог, профайлер, специалист в области оперативной психодиагностики, эксперт более чем с 12-летнем опытом в области управления человеческими ресурсами. Бизнес-партнер и совладелец юридического агентства «Деловые услуги».
Детальнее о тренере www.delovus.ru

Особенности нашей программы:

Оперативно: всего за 16 часов без воды и лишних слов детально разбираются все особенности оперативной психодиагностики и выстраивания эффективной коммуникации с людьми.
Практично: весь материал применим на практике. Вы сможете использовать полученные знания уже по окончании тренинга!
Просто и понятно: весь материал будет излагаться легко и доступно, чтобы каждый участник тренинга максимально разобрался в нём.
Тренер-практик: ведущая программы - эксперт с 12-летним опытом в области управления человеческими ресурсами, специалист по поведенческому анализу.

Программа тренинга:

› Общие понятия личностного профиля и рисунка личности;
› Принципы визуальной психодиагностики;
› Семь основных психотипов: общий психологический портрет, телосложение, одежда, цвета, аксессуары, жесты, мимика, речь, модель эффективной коммуникации;
› Цели и средства обладателей различных психотипов;
› Поведенческие закономерности: сильные и слабые стороны психотипа, зоны эффективности и потенциальные риски, мотивация, психологическая совместимость на работе и личной жизни;
› Психологические защиты каждого психотипа;
› Кадровый отбор с применением методики оперативной психодиагностики;
› Способы и инструменты лжи каждого психотипа;
› Дополнительные секретные материалы: что поведает вам о человеке -воротничок его рубашки и предпочтение того или иного алкогольного напитка.

График занятий:

› вечерние группы с 19:00 до 22:00
› группа выходного дня – суббота, воскресенье

Стоимость участия в программе:
15 000 рублей

При оплате за 2 недели до начала обучения: **13 000 рублей**

Количество мест в группе ограниченно

Вы можете заказать программу в корпоративном формате!

БИЗНЕС-ПРОГРАММА

«Я вижу, о чем вы думаете» или «Как понять, что было сказано на самом деле»

- Он утверждает, что это самое выгодное предложение – Это Правда?
- Собеседование прошло отлично – В само деле?
- Партнер говорит, что все получится. Вы уверены?

Вам хотелось бы знать, о чем на самом деле думает ваш собеседник во время разговора? Каковы его истинные намерения и мысли?

В деловом мире сочетание уверенности в себе со способностью сопереживать и умением «читать» чужие мысли наделяет человека непревзойденными преимуществами. Поэтому, знание сигналов тела (значение различных жестов, мимики и т.д) - на Западе обязательно для менеджеров, начиная со среднего звена. Ведь в мире бизнеса вы можете потерять приличную сумму денег, если неправильно «прочитанный» клиент встанет и уйдет. Поэтому, невербальный интеллект относится к обязательным условиям успеха в бизнесе.

Подавляющее большинство выводов о личной встрече делается при мгновенной оценке сигналов телодвижений, и очень важно научиться считывать некие подсказки, которые проявляются в:

- словах и внезапных паузах во время разговора;
- положении рук и ног;
- привычке поправлять одежду;
- позе;
- выражении лица и так далее.

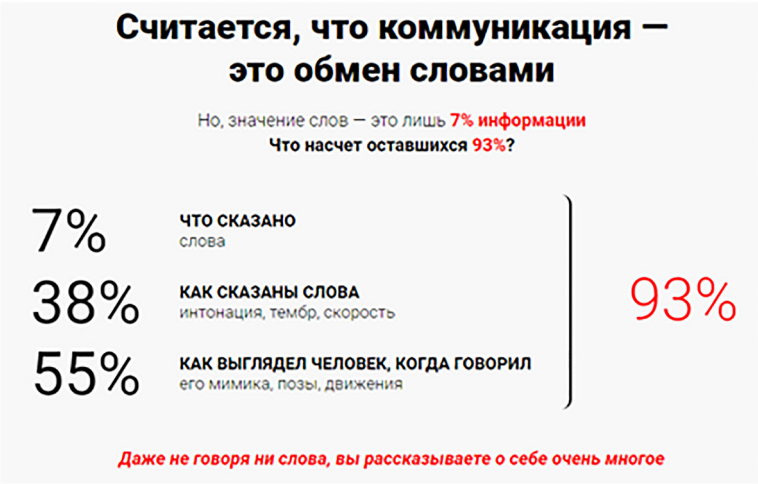
Научившись их подмечать и правильно трактовать, вы откроете для себя новые горизонты общения с партнерами по бизнесу, коллегами и близкими. Станете эффективно вести любые переговоры и добиваться поставленных целей.

На Бизнес-тренинге:

- Вы узнаете о том, как мгновенная оценка невербальных сигналов может способство-

вать (или препятствовать) успеху в делах.

› Научитесь использовать эту оценку для получения максимальной точной информации о другом человеке; насколько он расположен к сотрудничеству, лоялен или бескомпромиссен, заслуживает ли вашего доверия.



Результаты:

После прохождения программы вы сможете:

› Улавливать «опасную четверку» по ключевым изменениям мимики.
› Выявлять любые признаки обеспокоенности, несогласия или сомнений.
› Правильно интерпретировать выражение лица, тон голоса собеседника.
› Понимать, о чем говорят положение и движение конечностей.
› Распознавать ложь и следить за собственными движениями.
› Склонять ход переговоров в свою сторону с помощью языка тела.
› Узнавать истинное отношение к вам и вашим словам.
› Улучшить впечатление, производимое вами на людей.

Для кого:

Для профессионалов, результативность работы которых зависит от эффективности взаимодействия с людьми:

› топ-менеджеры, руководители среднего звена;
› HR-специалисты;
› специалисты по продажам и работе с клиентами и т.д

Кто проводит:

Олеся Панова
Бизнес-психолог, профайлер, специалист в области оперативной психодиагностики, эксперт более чем с 12-летнем опытом в области управления человеческими ресурсами. Бизнес-партнер и совладелец юридического агентства «Деловые услуги».
Детальнее о тренере www.delovus.ru

График занятий:

› вечерние группы с 19:00 до 22:00
› группа выходного дня – суббота, воскресенье

Стоимость участия в программе:
15 000 рублей

При оплате за 2 недели до начала обучения: **13 000 рублей**

Количество мест в группе ограниченно

Вы можете заказать программу в корпоративном формате!

БИЗНЕС-ПРОГРАММА

«Метапрограммный профиль личности – ключ к пониманию себя и других людей» или «Как оценить личностные качества человека, слушая, что он говорит»

› Если вы хотите лучше понимать людей и находить более эффективный подход к ним.
› Если вы хотите эффективно и качественно проводить подбор персонала, опираясь не только на свою интуицию или результаты тестирования.
› Если вы хотите поднять свое влияние на новый уровень, то существует эффективный и простой способ погружения в чужой мир.

Метапрограммы – это одна из самых действенных техник установления контакта.

Использование идей метапрограмм особенно важно в сфере бизнеса относительно принятия решений, мотивирования клиентов и сотрудников, подборе и расстановке кадров.

Структура речи у человека сходна с мышлением и, следовательно, поведением. Таким образом, говоря, человек дает ключи к его стратегиям поведения, дает более глубокое понимание того:

› как человек реализует себя;
› как он будет достигать поставленных задач;
› как будет контактировать с людьми;
› как оценивать себя;
› как поддерживать или развивать процессы;
› как вести себя в команде;
› каковы его профессиональные мотивы и ценности, и многое другое.

Знание метапрограмм позволит Вам:

› Определить личностный профиль человека.
› Прогнозировать поведение людей.
› Влиять на принятие решений.
› Определить «психологический» профиль целой организации.
› Определять профессиональные качества человека.

› Выявлять базовые ценностные ориентации человека: ориентирован человек на процесс или результат.
› Выявлять тип мотивации человека: избегание или достижение.
› Определять кто перед вами: Люди-новаторы и люди-консерваторы. Определение предпочтений человека: стабильность или изменения.

Области применения метапрограмм:

› подбор персонала;
› продажи;
› переговоры и коммуникация;
› мотивация;
› управление персоналом;
› формирование команд и др.

Результаты:

В результате прохождения программы Вы получите эффективный инструмент, который позволит Вам вывести на новый уровень стратегии подбора и развития персонала, качественно формировать проектные команды, вести деловые переговоры.

Целевая аудитория:

› руководители компаний;
› линейные руководители;
› сотрудники HR-служб.

Кто проводит:

Олеся Панова
Бизнес-психолог, специалист в области оперативной психодиагностики, эксперт более чем с 12-летнем опытом в области управления человеческими ресурсами.
Бизнес-партнер и совладелец юридического агентства «Деловые услуги».

График занятий:

› вечерние группы с 19:00 до 22:00
› группа выходного дня – суббота

Стоимость участия в программе:
8 000 рублей

При оплате за 2 недели до начала обучения: **6 000 рублей**

Количество мест в группе ограниченно

Вы можете заказать программу в корпоративном формате!

Умение общаться с людьми на «их языке» мышления, мотивации и принятия решений - это основа для построения делового успеха!
Освоение метапрограмм многое меняет в бизнесе и личной жизни.

БИЗНЕС-СЕМИНАР

«Эмоциональный интеллект в Бизнесе» или «Почему он может значить больше, чем IQ»

Если вы хотите развиваться и процветать в быстро изменяющемся мире, учитесь меняться сами. Сегодня быть главным — значит уметь сотрудничать, значит оставаться конкурентоспособным. Движение в одиночку в мире технологий становится сложным.

› Насколько хорошо вы умеете выстраивать межличностные коммуникации и сотрудничать?

› Вам мешают эмоции?

› Ваши решения зачастую ошибочны или принимаете вы их слишком долго и в сомнениях?

› А как вас воспринимают окружающие — для вас это важно?

Жизненный успех лишь на 20% зависит от развитости рационального интеллекта. За остальные 80% отвечает эмоциональный интеллект – определенные умения (самомотивация, сдерживание внезапных эмоциональных импульсов, контроль своего эмоционального состояния) и психологические качества (настойчивость, эмпатия, оптимизм). Оба вида интеллекта – не противоборствующие, а независимые друг от друга силы.

В последние время все чаще говорится о том, что эмоциональный интеллект в два раза важнее для успеха в Бизнесе, чем IQ.:

Современное лидерство – это не только рациональное, но прежде всего эмоциональное лидерство, это искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. Лидерство должно использовать ресурс эмоций, направлять эмоции в нужное русло, эффективно управлять энергией эмоций.

На семинаре Вы узнаете:

› Повышение уровня эмоционального интеллекта у руководителей и сотрудников влечет за собой качественные изменения во всех процессах.

› Переговоры и собрания проходят быстрее и легче, создаются прочные и эффективные коммуникативные и эмоциональные связи в коллективе.

› Повышается внутренняя лояльность к руководителю и вовлеченность в трудовой процесс у сотрудников.
› Гнев как топливо, призыв к действию

Эмоциональный интеллект при правильном и уместном использовании поможет вывести человека или компанию на новый уровень, достигнуть небывалых высот.

Для кого:

› для собственников бизнеса;
› для руководителей.

Кто проводит:

Олеся Панова
Бизнес-психолог, профайлер, специалист в области оперативной психодиагностики, эксперт более чем с 12-летнем опытом в области управления человеческими ресурсами. Бизнес-партнер и совладелец юридического агентства «Деловые услуги».
Детальнее о тренере www.delovus.ru

График занятий:

с 19:00 до 22:00

Стоимость участия:
2 500 рублей

*В бизнес-сфере ценится высокий эмоциональный интеллект EQ.
Его можно развить, и тот, кто воспользуется этими знаниями – получит дополнительное преимущество для достижения успеха.*

БИЗНЕС-СЕМИНАР

«Успешная компания начинается с вопроса «Почему?»

Почему мы выбираем один продукт, компанию или идею среди остальных?

Абсолютно все компании или бизнес-лидеры знают, ЧТО они делают, некоторые знают, КАК, но очень немногие знают, ПОЧЕМУ они это делают? Причем «ради денег» – это не ответ на вопрос «почему?», это лишь результат действий.

«Почему?» – это про цель, причину и веру. Почему существует ваша организация? Почему вы встаете каждое утро и идете на работу? Почему вам нужна эта компания? - Почему вы делаете то, что вы делаете?

Успех бизнеса начинается с ясности. Компании необходимо понять, почему она делает то, что делает. Если у руководителя нет ясности в этом вопросе, если он сам не знает, почему существует организация, то не стоит ожидать от сотрудников понимания, почему они ходят на работу. Большинство компаний не имеют ни малейшего представления о том, почему клиенты выбирают именно их. Они не понимают, почему их сотрудники работают именно у них

Компании, имеющие четкий ответ на вопрос ПОЧЕМУ не считают, что похожи на других, и им не нужно «убеждать» кого-либо в своей ценности. Они – другие, и это знают все. Их выделяет не то, ЧТО они делают, а то, ПОЧЕМУ они это делают. Они думают иначе.

На семинаре Вы узнаете:

› Люди покупают не то, что делают производители, а то, ПОЧЕМУ они делают это.

› То, ЧТО делают компании, является внешним фактором, но вопрос ПОЧЕМУ они делают это, лежит гораздо глубже.

› Вместо того чтобы задавать вопрос «ЧТО нам нужно сделать, чтобы иметь возможность конкурировать?», нужно спрашивать: «ПОЧЕМУ мы начали делать то, ЧТО главным образом делаем?»

› Получение ответа на вопрос «почему?» – не единственный способ добиться успеха. Но это единственный способ обеспечить долгосрочный успех и приобрести ценное сочетание инноваций и гибкости.

› Для успешного развития организации ее лидерам необходимо хорошо понимать истинную цель предприятия, знать ответ на вопрос, для чего оно было создано.

Кто проводит:

Олеся Панова

Бизнес-психолог, коуч, специалист в области оперативной психодиагностики, эксперт более чем с 12-летнем опытом в области управления человеческими ресурсами.

Бизнес-партнер и совладелец юридического агентства «Деловые услуги».

График занятий:

с 19:00 до 22:00

Стоимость участия:
2 500 рублей

Есть лидеры и компании, который пользуются популярностью и имеют определенный успех. А есть те, которые способны вдохновлять других и вести за собой. Последним удается это благодаря тому, что они знают, ПОЧЕМУ существуют. Они имеют высокие цели, бросают вызов обществу, они знают, ПОЧЕМУ делают свое дело.

БИЗНЕС-СЕМИНАР

«Прорывные вопросы, трансформирующие бизнес»

› Что если бы вы могли улучшить эффективность вашей команды посредством одного разговора?
› Что если бы вы могли заново пересмотреть все возможные варианты, воодушевить людей к действиям и достичь больших результатов?
› Что если бы вы могли достигать понимания и проницательности в любой затруднительной ситуации?

Становление топ-менеджера или бизнес лидера – это нелинейный процесс. Просто рассказывая людям, что необходимо делать, вы не станете успешным менеджером и не вызовете трансформаций в вашей организации.

Трансформация бизнеса может происходить посредством постановки эффективных вопросов. Они побуждают к поиску, который приводит, в свою очередь, в неизведанные ранее места. Они воодушевляют менеджеров смотреть шире и глубже на процессы.

У всех нас есть эта способность – задавать гениальные вопросы и трансформировать наш бизнес, работу и жизнь. Прорывные вопросы предоставляют нам возможность двигаться дальше, оставляя позади страх и любые мысли, ограничивающие потенциал.

Для кого семинар:

› кто желает научиться вести трансформационные переговоры;
› кто стремится к организационным изменениям;
› кого интересует переход на новый уровень в сфере отношений, трансформации и ответственности в вашей организации.

График занятий:

с 19:00 до 22:00

Кто проводит:

Олеся Панова

Бизнес-психолог, коуч, специалист в области оперативной психодиагностики, эксперт более чем с 12-летнем опытом в области управления человеческими ресурсами.

Бизнес-партнер и совладелец юридического агентства «Деловые услуги».

Стоимость участия:
2 500 рублей

Если вы хотите стать великим менеджером или лидером, вам следует начать задавать прорывные вопросы.

МАСТЕР-КЛАСС

«Режиссер собственной жизни» или «Как выйти за рамки стереотипов и создать свой стиль жизни»

Представьте, как вы заходите в зрительный зал. Сейчас вам покажут фильм о вашей жизни. На какой ряд вы садитесь? Какие у вас сейчас эмоции, ощущения? А попробуйте определить жанр Вашего фильма (комедия, драма, боевик, мелодрама, психологический триллер, романтическая комедия)? В этом фильме Вы главный герой или кто-то другой?

Каждый из нас пишет свой сценарий жизни. Мы сами определяем, какой будет наша личная жизнь, здоровье, отношения с коллегами и близкими, работа, карьера.

Но многие из нас живут не так, как хотят, и не достигают в личной и профессиональной сфере того, чего могли бы достичь. Сами занижают себе планку и отказываются от своих устремлений, опасаясь, что у них ничего не получится.

Результаты:

После мастер-класса Вы:

› осознаете, как выбраться из замкнутого круга повторяющихся в вашей жизни негативных сценариев;

› поймете, что сюжет, ваша главная роль, жанр зависит только от вас;

› включите 5 основных мощных внутренних ресурсов для создания нового фильма;

› осознаете, как важно взять свою жизнь в свои руки, изменить ее и направить по самому лучшему сценарию;

› осознаете, как важно убрать сомнения и страхи, чтобы стать лучшей версией самого себя.

Кто проводит:

Олеся Панова

Бизнес-психолог, трансформационный коуч, мотивационный спикер.

Время проведения:

19:00 - 22:00

Как мы думаем, так мы и живём!

Помните: *Ваша жизнь зависит от вас. Это реальность чистого листа, на котором вы пишите свой сценарий. Большинство из нас играет в собственной жизни пассивную роль. Прекратите прокручивать одно и то же старое кино. Перепишите свой личный сценарий под главную ролью.*

Стоимость участия:
2 500 рублей

Индивидуальные услуги для компании

Бизнес-коучинг, кадровый аудит и профайлинг, семинары, тренинги

› Помогаем вам и вашей команде пройти через трансформационные изменения.
› Раскрываем потенциал сотрудников.
› С помощью инструментов профайлинга* учим вас разбираться в мотивации людей, влияющих на ваш бизнес.
› Обучение руководителей и персонала компании — вы понимаете, что развитие компании начинается с вас. Вы эффективнее — вся компания работает лучше.
› Профайлинговые проверки — вы знаете, с кем имеете дело и страхуете бизнес от рисков: работы персонала на конкурентов, недобросовестных намерений и действий.
› Аудит кадров — у вас полное представление о сильных и слабых сторонах вашего штата. Оценка внутреннего климата, соответствие сотрудников занимаемым должностям, рекомендации с учётом психотипа каждого сотрудника.
› Сопровождение переговоров — вы всегда заранее знаете, чего ждать от партнёров.
› Подбор ключевых сотрудников — вы продвигаете по службе и берёте на работу только тех, кто способен развивать компанию.
› Личный коучинг руководителей — вы становитесь эффективным управленцем и понимаете, в какую сторону направлять сотрудников. Анализируете ситуацию в бизнесе с другой стороны, находите новые варианты решения проблем.

В каких случаях и кому полезны эти услуги?

› Требуется развитие компании. Тем, для кого важно эффективно управлять и развивать бизнес в нестабильной рыночной среде.
› Нужно укрепить командный дух. Тем, кто заинтересован в крепкой, надежной команде, сильных лидерах, эффективной коммуникации и достижении результата.
› Необходим сильный клиентский сервис. Тем, кто желает усилить качество коммуникаций с клиентами и внутри компании, подстроиться под клиента, его стиль, мотивацию и потребности.
› Есть желание избежать рисков. Тем, кто хочет своевременно выявлять и устранять риски: ненадёжного партнёра, низкую вовлечённость сотрудников.

Какие результаты вы получаете?

› Вывод бизнеса на новый уровень. Мотивирующее обучение раскрывает потенциал каждого сотрудника. Люди становятся более вовлечёнными в коммерческий процесс. Повышается их лояльность к компании. Вы обнаруживаете новые предпосылки для развития компании. Всё это ведёт к росту объёма продаж и новым направлениям.

› Подбор компетентного персонала. С помощью профайлинга помогаем вам разобраться, кого принимать на работу и продвигать по службе. Наши внутренние кадровые проверки позволяют раскрыть способности каждого. Зная их, подобрать подходящий участок работы. На вас работают эффективные сотрудники.

› Укрепление командного духа. Ваши сотрудники учатся понимать друг друга и работать в команде. Наши услуги для бизнеса мотивируют, организовывают и направляют их работу в нужное русло. Вы знаете, как развивать своих людей. Получаете экспертные выводы и рекомендации, индивидуальную программу развития сотрудников.

› Усиление конкурентоспособности. Обучение методам профайлинга повышает эффективность работы с клиентами. Ваши люди лучше понимают их скрытые желания и потребности. Рост качества обслуживания и компетентности сотрудников усиливает привлекательность фирмы в глазах клиентов и партнёров. Вы улучшаете важные бизнес-процессы и отстраиваетесь от конкурентов. Вы явно выигрываете на фоне других.

Кто проводит:

Олеся Панова

Бизнес-психолог, профайлер, специалист в области оперативной психодиагностики, эксперт более чем с 12-летнем опытом в области управления человеческими ресурсами. Бизнес-партнер и совладелец юридического агентства «Деловые услуги».

«Помните, что эффективность вашего бизнеса напрямую зависит от людей, которые у Вас работают. Качественный продукт и успешный бренд безусловно важны, но главную роль играют правильно подобранные люди, которые будут грамотно управлять и продажами, и брендами».

* Профайлинг — прогнозирование поведения человека на основе его вербальных (речевых) и невербальных проявлений. Умение видеть мотивы, ценности, характер, цели и средства их достижения.

Люди говорят

«Я пригласила Олесю по рекомендации, поработать со своим персоналом, конкретно с отделом продаж. Прежде чем работать с моими сотрудниками, она предложила провести первую встречу со мной лично. Сначала я сопротивлялась, поскольку думала, что нет оснований и проблем лично у меня. Есть проблемы у руководителя отдела продаж и его менеджеров. Тем не менее согласилась. Теперь я очень хорошо осознаю фразу, которую она мне сказала перед нашей встречей: «Только если руководитель развивается сам, он может осознать ценность развития своих сотрудников».

В итоге, не только я, но практически все сотрудники разных отделов были у нее на индивидуальном коучинге и посетили ее обучающие программы. У нас были периодами разные бизнес-тренеры, но именно с ней у нас возникло плодотворное сотрудничество. Хочу сказать, что лично у меня произошли глобальные изменения, особенно после занятий на тему Личного Брендинга успешного руководителя.

Я по-другому смотрю на себя, свой персонал, не предполагала, что у меня столько талантов работает, мы сплотились в команду, чего раньше не было, прекратилась текучка кадров, в финансовом плане стало намного лучше, мы вышли на новый уровень развития. У нее системный подход к работе, она отличный вдохновитель и мотиватор, в меру жесткая, требовательная. Мы нашли своего человека»

Анастасия, 39 лет, генеральный директор компании «Анкор»

«Навыки, полученные в процессе обучения по оперативной психодиагностике перестроили мое отношение к моим сотрудникам, клиентам и к людям в целом. Если раньше я слышал от своих менеджеров этот «сложный» клиент, то сейчас они понимают, что не бывает сложных клиентов. Они сразу же осознают в каком формате с ними лучше общаться, что предложить. Если раньше они где-то побаивались таких клиентов, то сейчас смело идут на переговоры. Большинство проблем с клиентами решается на позитиве. Мне, как руководителю, стало проще ставить задачи своим людям, я знаю их сильные и слабые стороны.

Константин 43 года, руководитель отдела по работе с клиентами, Компания «Профи»

«Методы, инструменты межличностного общения, которые мне удалось освоить благодаря Олеси, позволяют мне эффективно решать многие рабочие и личные вопросы, которые

связаны с взаимодействием с окружающими меня людьми. Я становлюсь более эффективным руководителем».

Станислав 35 лет, директор по развитию

«Хочу сказать, что системная работа с Олесей и ее взаимодействие с моей командой привело к существенным переменам в лучшую сторону. Как результат могу отметить повышение у сотрудников уровня осознанности, эмоциональной компетентности, мотивации и вдохновленности и как следствие выход на более высокий уровень нашей компании».

Софья Александровна 44 года, генеральный директор

Очень рад, что когда-то мне порекомендовали встретиться с Олесей. С каждым разом я открываю новые грани своей личности. Даже просто присутствие рядом с ней заряжает энергией и хочется творить, меняться, совершенствоваться.

Антон 37 лет, предприниматель

- Команда менеджеров по продажам во главе с руководителем отдела выражает признательность Пановой Олесе Михайловне за проведение серии тренингов по клиентскому сервису.

Хотим отметить высокую эффективность предложенных Вами техник, которые мы активно стали применять в нашей работе. Сотрудники узнали о механизмах работы с различными клиентами, а также работа с возражениями, с дебиторской задолжностью.

Основные вопросы сотрудников были рассмотрены на конкретных примерах. Как находить решения в сложных ситуациях, как задавать вопросы потенциальным клиентам, как подготовиться к презентации и многое другое.

Вы нашли подход к нашим сотрудникам и проявили себя настоящим профессионалом, знающим и любящим свое дело.

Для нас была важна качественно разработанная стратегия продаж, грамотно спланированные и проведенные мероприятия по продвижению продукции без отрыва от работы, что мы от Вас и получили.

Ольга Александровна 38 лет, директор по продажам

- Олеся! Спасибо тебе за большой вклад в развитие Московского отдела продаж. Хочу отметить высокую эффективность предложенных тобой техник, умение запустить механизмы слаженной работы команды, эффективной работы с клиентами. Подробное изучение и разбор различных ситуаций оказался чрезвычайно полезен как для меня лично, так и для моих подчиненных. Я высоко ценю твой профессионализм!

Светлана, руководитель московского отдела продаж