

# Обзор тем Семинары / Тренинги / Практические занятия

На следующих страницах вы найдете тематический обзор наших семинаров и тренингов. Наши семинары помогают руководителям, консультантам и продавцам развивать собственную личность и повышать предпринимательскую и коммуникационную компетентность.

По всем этим темам Кисслинг/институт разработал модули тренировок, находящиеся в прямой связи с Вашей работой, сознательно направленные на имено Ваши предпринимательские цели, гарантировав связь с практикой и применение на практике полученных навыков.

Будем рады, если Вы захотите вступить с нами в контакт.

Марсель Кисслинг (Marcel Kissling)

**KISSLING-INSTITUT**  
Managementtraining / Kommunikation  
Büelstrasse 58  
CH-8474 Dinhard / Zürich  
+41 52 336 10 51

[www.kissling-institut.com](http://www.kissling-institut.com)  
[info@kissling-insitut.com](mailto:info@kissling-insitut.com)

**DIN EN ISO 9001:2000**  
Dezember 2001 zertifiziert durch DQS:  
Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen

# СОДЕРЖАНИЕ

---

1. **КОУЧИНГ**
  - 1.1. Индивидуальный коучинг.
2. **РАЗВИТИЕ ЛИЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА**
  - 2.1. Ассесмент-центр.
  - 2.2. Баланс между работой и жизнью (Work-Life-Balance), сохранение и повышение результативности и отдачи.
3. **ТРЕНИНГ КОММУНИКАЦИЯ**
  - 3.1. Культура коммуникации.
  - 3.2. Риторика: коммуникация и эмоциональное воздействие.
  - 3.5. Диалектическое построение беседы: убеждать фактами / вести переговоры динамически / выигрывать эмоционально.
  - 3.6. Активная и разумная методика ведения конференций / ведение переговоров на уровне делегаций.
  - 3.7. Базовый тренинг поведения со средствами массовой информации.
4. **ДИДАКТИКА: TRAIN THE TRAINER**
  - 4.1. Основы построения процесса обучения.
  - 4.2. Руководитель как воспитатель своих сотрудников.
  - 4.3. Систематическое и постепенное внедрение навыков, полученных на занятиях.
5. **ТРЕНИНГ ПРОДАЖ**
  - 5.1. Предупредительность и обязательность в телефонном общении.
  - 5.2. Общение с требовательным и взыкательным партнером, Курс N 1: Аквизиция (поиск и завоевывание новых клиентов) на уровне шефского этажа.
  - 5.3. Общение с требовательным и взыкательным партнером, Курс N 2: действенное поведение предпринимателя.
  - 5.4. Общение с требовательным и взыкательным партнером, Курс N 3: Аквизиция и тренировка ведения разговора в практических ситуациях
  - 5.5. Выставка/ярмарка – тренинг.
6. **ТРЕНИНГ УПРАВЛЕНИЯ**
  - 6.1. Коучинг команды: успех и предпринимательская компетентность (ряд практических семинаров / 5 занятий).
  - 6.2. Как развивать способности сотрудников и требовать с них.
  - 6.4. Коммуникация с «руководителями руководителей» (Top Executives)
  - 6.5. Как распознавать конфликты дифференцировано - предотвращать их методически - решать предпринимательски.
7. **КАЧЕСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ОРГАНИЗАЦИЯ / ТРЕНИНГ**
  - 7.1. ISO и TQM / подготовительные семинары.
  - 7.2. Организация проекта
  - 7.3. Организация времени (Time Management): успех, благодаря систематическому планированию и последовательным действиям.
9. **ШВЕЙЦАРСКИЙ КОУЧИНГ (Swiss - Coaching)**

Аналогии между большим спортом и наибольшей экономической продуктивностью

**10. ПОСТРОЕНИЕ КОМАНДЫ И РУКОВОДСТВО ЗАМЕНАМИ  
(TEAMING AND CHANGEMANAGEMENT)**

10.1. Лидерство и построение команды