



ПРИГЛАШЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА СЕРИЮ ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ

- [Учебный Центр IDT](#)

- [Анонс программы:
«ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»](#)

[\(даты проведения: 05-06 МАРТА 2020\)](#)

- [Анонс программы:
«ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С АПТЕЧНЫМИ СЕТЯМИ В
УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ»](#)

[\(даты проведения: 16-17 марта 2020\)](#)

**ООО «Учебный Центр «АЙ-ДИ-ТИ»
«IDT / INTERNATIONAL DEVELOPMENT & TRAINING»**

127550, Россия, Москва,
ул.Прянишникова,19, стр.13

Регистрация участников:

тел.: (495) 649 33 82;

+7 919 777 77 89

E-mail: kharitonov@centre-idt.ru

web: www.centre-idt.ru

О нас

[Учебный Центр IDT](#) на рынке тренинговых услуг с 1998 года и провел немалое количество обучающих проектов (от классического аудиторного формата до автоматизированных [бизнес-симуляций](#)), предлагая свои услуги не только как тренинговая компания, но и как партнер с хорошим опытом кастомизации программ под потребности клиента.

Разработанные нами тренинговые программы помогают:

- *проверить выживаемость знаний сотрудников;*
- *отработать стратегию продаж на цикл;*
- *улучшить коммуникативные навыки и структуру визита к клиенту;*
- *сформировать коммерческое и маркетинговое мышление;*
- *получить моментальную персональную оценку каждого сотрудника по заданным Вами компетенциям в автоматическом режиме и фактически готовый план по дальнейшему развитию навыков;*
- *отработать полный цикл задач при работе с внешним клиентом.*

[Assesment Center IDT](#)- это:

- *автоматизированная система сбора информации об уровне подготовки сотрудников по заданным компетенциям;*
- *объективность выставления оценки экспертом;*
- *анализ данных осуществляет система;*
- *скорость обработки данных до 10 минут;*
- *достоверность получаемой информации: система исключает потерю данных в отличие от бумажных носителей.*

[Дистанционное обучение](#) - это

- *запись обучающих семинаров, которые адаптируются под актуальные потребности в обучении для поддержания определенных компетенций сотрудников, опираясь на специфику и особенности продвижения каждой отдельно взятой компании;*
- *подготовка контента на слайдах или в текстовом формате. Запись видео/аудио-комментарии тренера. Демонстрация видео-кейсов, например: общение с клиентом.*
- *тестирование участников в конце курса.*

[\(back\)](#)

"ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ"

(даты проведения: 05-06 марта 2020)

Продолжительность программы: 2 дня (09:00-18:00)

Тренинг проводят: ведущий бизнес-тренер УЦ IDT - Марина Коломиец и Татьяна Кончагина-бизнес-эксперт в области маркетинга и менеджмента фармкомпаний и практик защиты от эмоционального выгорания, релаксации и саморазвития (преподаватель йоги по методу БКС, йоги-нидры по методу Свами Сатьянанда, основ медитативных практик по методу Махариши и психолог-практик гипноза по методу Эриксона).

Стоимость курса обучения: 28.600 руб



Программа разработана для сотрудников фармацевтических компаний: КАМ, КАС, МП, РМ и учитывает особенности работы с врачами, аптеками, аптечными сетями.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1. Что такое «эмоции»? Какова их роль и место в процессе деятельности и в отношениях "менеджер-клиент", «подчиненный-руководитель». Куда «девать» эмоции? Понятие «эмоционального интеллекта», его отличия от IQ.

Практикум: оценка собственного эмоционального интеллекта по Н. Холлу.

2. Пять основных составляющих эмоционального интеллекта. Осознание своих эмоций, понимание чужих эмоций, управление своим состоянием, управление состоянием сотрудников, мотивация себя и других. «Драма эмоционального интеллекта» - подавление и отсутствие инструментов для управления. «Базовые» эмоции, их польза и вред у руководителя и сотрудников. Шкала эмоциональных состояний. Виды эмоций, чувств, ощущений. Два эмоциональных парадокса современности.

Практикум: работа с собственным эмоциональным состоянием. Выявление факторов, затрудняющих работу с эмоциями.

3. Управление своими эмоциями для повышения эффективности руководителя: «тушим пожар», «поддерживаем ровный огонь в очаге», высекаем искру энтузиазма, проводим меры противопожарной безопасности. На каждый блок – три-четыре эффективных методики в добавление тем, которыми уже интуитивно владеет группа (зависит от уровня подготовленности участников).

Практикум: проработка наиболее интересных методов работы с собственными эмоциями

4. Работа со стрессом, реабилитация после сложных встреч. Работа с сотрудниками и коллегами после стрессовых ситуаций и сложных переговоров. Комплекс профилактических мер при хронических стрессовых состояниях.

Практикум: принципы реабилитации и простые инструменты для восстановления.

5. Управление эмоциями других. «Метод я - сообщения». Методы увеличения позитивных эмоций клиентов. Искусство тонкой лести. Техники поддержки энтузиазма и лояльности клиентов. Методы эмоциональной обратной связи. Эмоциональная аргументация. Умение увлечь идеями и предложениями. Управление эмоциональными состояниями сотрудников в процессе.

6. Определение репрезентативной системы человека. Подстройка под собеседника и улучшение коммуникаций. Значимость ресурсных состояний для проведения коммуникаций.

Практикум: как найти ресурс и поделиться им с собеседником.

7. Управление эмоциональными состояниями сотрудников в процессе изменений и в кризисных ситуациях. Безопасный мотивирующий разговор: принципы и примеры.

Практикум: воздействие на эмоциональное состояние собеседника.

8. Противостояние манипуляциям клиентов. Безопасный отказ клиентам в завышенных требованиях. Техника «ТАСС». Работа с жалобами и негативом.

Практикум: Проработка типичных манипулятивных ситуаций.

9. Практика релаксации и саморазвития. Тренируем умение входить в ресурсное состояние и отпускать стресс, поиск сложных или "правильных" решений, развиваем эмоциональный интеллект.

10. Завершение тренинга. Ответы на вопросы. Вручение сертификатов.

О чем эта программа?

Эта программа об эмоциях в жизни и на работе. Как понять свои эмоции, как защититься от негатива и стресса, найти свой эмоциональный баланс. А главное то самое «ресурсное состояние», о котором все говорят, но непонятно как в него входить и поддерживать.

Разберем составляющие «эмоционального интеллекта». Проработаем навыки управления чувствами клиентов, которые требуют большой эмоциональной вовлеченности: преодоление возражений, работа с жалобами, негативом, завышенными требованиями, противостояние

манипуляциям.

Что даст эта программа?

Поможет определить ваш эмоциональный тип, понять и поддерживать оптимальный уровень своих эмоций. Даст инструменты для работы с эмоциями клиентов, коллег, руководителя, подчиненных.

В ходе программы мы пройдем практику релаксации, отработаем последствия стрессов этого года и запустим процесс двухнедельного эмоционального восстановления на Новогодних каникулах.

Что ожидает нас на программе?

Немного теории и много интересных практикумов. Потренируем вход в ресурсное состояние и отпускать стресс, поиск сложных или правильных решений.

Тренинг лучше посещать в удобной, не стесняющей движения одежде, т.к. в ходе тренинга, возможно, понадобится немного подвигаться, снять обувь и т.д.

[\(back\)](#)

"ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С АПТЕЧНЫМИ СЕТЯМИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ"

(даты проведения: 16-17 марта 2020)

Продолжительность программы: 2 дня (09:00-18:00)

Тренинг проводят: ведущий бизнес-тренер - Марина Коломиец, эксперт по работе с аптечными сетями Татьяна Кончагина

Стоимость курса обучения: 28.600 руб

По окончании тренинга выдается сертификат

Что нужно знать о процессах в аптечной сети, чтобы быть всегда на высоте в переговорах, выполнять поставленные планы, результативно проводить активности?

Не секрет, что тонкое знание мотивации клиента, виртуозное владение переговорными инструментами, понимание, кто по каким вопросам, принимает решение и главное конечно, чтобы попадание в потребность менеджера аптечной сети было «здесь и сейчас».

Что даст наш тренинг? Наш тренинг позволит узнать работу сети «изнутри», понять контрольные точки, создать уникальное предложение для заключения договора.

Кто создал тренинг? Это совместная работа бизнес-эксперта с многолетним опытом работы в аптечных сетях Татьяны Кончагиной и опытного бизнес-тренера - Марина Коломиец.

РАЗДЕЛ ПРОГРАММЫ	ИНСТРУМЕНТЫ И КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
1. Проблематизация темы, введение. Тенденции фармацевтического рынка ритейла в России	Мини-лекция <ul style="list-style-type: none">• Замедление роста; рынка• Рост влияния аптечных сетей и ассоциаций• Нарастание конкуренции• Новые тенденции рынка Что это значит для вас? Необходимо непрерывно совершенствоваться, повышать эффективность, развивать аналитические навыки. Два важнейших навыка КАМа - анализ, умение планировать, работать с цифрами и умение вести переговоры. Этот тренинг посвящен анализу и подготовке к переговорам.
2. Цели, задачи, экономика аптечной сети (АС)	Мини-лекция <ul style="list-style-type: none">• Цели, задачи, экономика АС• Карта бизнес-процессов АС для производителя• Лица принимающие решение, которые влияют на контракт• Потребности и мотивация лиц принимающих решение Понимание процессов и целей аптечной сети помогут найти точки соприкосновения, увидеть возможности и сблизить позиции.
3. Деловая игра: "Алгоритм принятия решения в аптечной сети"	Деловая игра: «Алгоритм принятия решения в аптечной сети» <ul style="list-style-type: none">• Погружение в процесс принятия решения• Мотивация лиц принимающих решение (ЛПР)• Глубокое понимание потребностей ЛПР при закупе и контрактации

	Формируем понимание как аптечные сети выбирают куда инвестировать свои ресурсы. Развиваем умения: Умение анализировать, принимать решение на основе цифр, ориентироваться во взаимодействии ЛПР
4. Кейс: “Поиск возможностей на основе выявленных потребностей”	Решение кейса: “Поиск возможностей на основе выявленных потребностей” <ul style="list-style-type: none"> • Поиск возможностей для сотрудничества и аргументации • Умение выбирать главное в море информации • Умение видеть альтернативные пути • Умение анализировать причины возражений ЛПР Наши источники силы в переговорах; наши интересы. Их источники силы; их интересы. Анализ и способы увеличения силы.
5. Workshop Подготовка коммерческого предложения для аптечной сети	Workshop <ul style="list-style-type: none"> • Поиск и формулирование выгод для АС • Формулирование своих целей • Подготовка коммерческого предложения и пакета условий для аптечной сети Наши источники силы в переговорах; наши интересы. Их источники силы; их интересы. Анализ и способы увеличения силы. Поиск критериев для предложения
6. Подготовка к переговорам. Анализ инструментов, выбор оптимальных под задачи	Анализ инструментов, выбор оптимальных под задачи <ul style="list-style-type: none"> • Принципиальный (конструктивный) подход • Подготовка к конструктивным переговорам • Выработка взаимовыгодных альтернатив • Коммуникативные техники ведения переговоров • Виды вопросов и мастерство слушания Умение убедительно и корректно отстаивать свою позицию
7. Переговорные практики, противостояние давлению	Практикум по переговорным техникам <ul style="list-style-type: none"> • В каких случаях закупщики в сетях используют жёсткий стиль ведения переговоров? • Жёсткий подход, закупщиков – способы и приёмы противодействия • Противодействие психологическому давлению сетевых закупщиков: приёмы и «как распознать». • Противодействие позиционному давлению: приёмы и «как распознать». Методы преодоления давления, подготовка вариантов проработки. Составление шпаргалки ответов на возражения и манипуляции.
8. Принцип конструктивных переговоров	Практикум по переговорным техникам <ul style="list-style-type: none"> • Согласование тем, изложение точек зрения и их обсуждение • Использование объективных критериев при переговорах • Тактика постепенных уступок и правила аргументации • Выработка взаимовыгодных альтернатив • Типичные ошибки и их последствия для производителей Умение оставаться во взрослой позиции и выводить в нее собеседника
9. Реализация договоренностей	Обзор программ для реализации договоренностей <ul style="list-style-type: none"> • Анализ результатов договоренностей • Технология контроля договорённостей • Умение оценивать эффективность инвестиций

	Знакомство с программами развития отношений с аптечными сетями и оценки эффективности .
13. Подведение итогов.	Ответы на вопросы. Обратная связь. Домашнее задание: 1. Подготовка и проведение переговоров с описанием кейса для всех участников группы 2. Использование шпаргалки возражений и манипуляций

[\(back\)](#)