



програми  
КОРПОРАТИВНИХ  
ТРЕНІНГІВ

---

Програма одноденного тренінгу орієнтованого на збільшення продаж у бізнесі у складних умовах конкуренції і кризи.

## ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ПІД ЧАС КРИЗИ



ЦІЛЬ

Навчитись використовувати можливості кризи і зрозуміти, чому кажуть що криза це лише те, «що у голові».

СТРУКТУРА



Що таке «криза» і як з нею «боротися»?  
Як збільшити прибутковість бізнесу під час кризи?  
Особливості взаємодії з клієнтом під час криз  
Генерування цінностей у житті клієнта



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма навчання спрямованого на формування системи пошуку і залучення клієнтів

## СИСТЕМА ПОШУКУ І ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ



ЦІЛЬ

Сформуванати дієву модель пошуку і залучення клієнтів, роботи з ціною, формування і використання системного бачення для довготермінового збільшення кількості продаж компанії.

СТРУКТУРА



Ваша унікальна пропозиція або чому найкраща конкуренція це монополія.  
Як заробляти більше (основні джерела збільшення прибутку)  
Правильна робота з клієнтами  
Поширювачі інформації, або як зробити так, щоб про вас знав цілий світ?  
Важливість розуміння етапів поширення інформації.



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного тренінгу орієнтованого на збільшення продаж у бізнесі у складних умовах конкуренції і кризи.

## ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ ЗАПУСКУ УСПІШНОГО БІЗНЕСУ?



ЦІЛЬ

Дізнатися про ті кроки, які потрібно зробити людині, яка прагне створити власний успішний бізнес.

СТРУКТУРА



ІДЕЯ: Як вибирати життєздатні бізнес-ідеї?  
РЕСУРСИ: Які ресурси необхідні та де їх взяти для старту вашого бізнесу?  
ПЕРСОНАЛ: Як підбирати собі хороших працівників?  
КЛІЄНТИ: Як створити ефективну рекламу бізнесу і як працювати з клієнтами?  
ЩОДЕННА РОБОТА: Що потрібно робити щодня, щоб ваш бізнес процвітав?



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного тренінгу для дистриб'юторських компаній.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ І ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖ



ЦІЛЬ

Змінити ставлення до поточних способів ведення бізнесу, акцентувати на сучасних способах ведення своєї справи, завдяки чому колектив зможе продавати більше.

СТРУКТУРА



Вироблення унікальності свого товару на конкурентному ринку  
Психологічні особливості вибору зручної для клієнта ціни  
Теорія поширення інформації або чому у світі продаються товари про які знають найбільше  
Формування дієвого відношення до поняття «продажі», як стати не просто добрим продавцем, а тим який продає найбільше  
Сили продавця: наші неочевидні переваги під час спілкування  
Робота з відмовами, або чому потрібно радити коли вам кажуть «ні»



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного тренінгу по неочевидних способах роботи нашого мозку у процесі прийняття рішень.

## ПСИХОЛОГІЯ ТОРГІВ АБО ЧОМУ МИ НЕ ТАКІ РАЦІОНАЛЬНІ, ЯК САМІ ПРО СЕБЕ ДУМАЄМО»



ЦІЛЬ

Краще зрозуміти власну ірраціональну поведінку і ринку (в обличчя клієнтів) і навчитись її приборкувати.

СТРУКТУРА



Що таке рефлексивна пізнавальна система?  
Жадібність і страх, як рушії торгів  
Емоції, без яких не обійтись  
Неочевидні фактори, які впливають на щоденні торги  
Як приручити свій «мозок ящуря»?



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

# БІЗНЕС

Пропозиція тренінгу спрямованого на розуміння ефективних прийомів і принципів донесення інформації до співрозмовника.

## «ТЕХНІКИ ПРОДАЖ: ЩО ПОВИНЕН ЗНАТИ КОЖЕН ПРОДАВЕЦЬ?»


**ЦІЛЬ**  Збільшення продаж, можливість перейти на якісно новий рівень у переговорах і продажах; Збільшення відсотка закривання угод. Формування дієвого відношення до поняття «продажі»


**СТРУКТУРА**  Переговори як побачення і важливість любові до клієнта  
Встановлення контакту і структура ефективних переговорів  
Сили продавця: наші неочевидні переваги під час спілкування  
Робота з відмовами, або чому потрібно радіти коли Вам кажуть «ні».





 4 години  14:00 - 18:00 з кова-перервою 15х  2 000 грн  SPE consulting

Програма навчання одноденного комунікативного тренінгу для працівників компанії

## ТИПИ КЛІЄНТІВ: ЗАЛУЧИТИ, ПРОДАТИ, ВТРИМАТИ

**ЦІЛЬ**  Збільшення продаж, завдяки розумінню типів клієнтів і використання властивих способів роботи з ними.

**СТРУКТУРА**  Формування дієвого відношення до поняття «продажі»;  
Як стати не просто добрим продавцем, а тим який продає найбільше;  
Розуміння ролі статі клієнта у процесі продаж;  
Розуміння ролі віку клієнта у процесі продаж;  
Ціни і знижки: психологічні особливості вибору зручної для клієнта ціни.

 8 годин  10:00 - 18:00 з 1 год обіду  4 800 грн  SPE consulting

Програма серії тренінгів для покращення навиків перемовин і збільшення продаж працівників компанії

## МИСТЕЦТВО ПРЕЗЕНТАЦІЙ І ПРОДАЖ ЩО ПОВИНЕН ЗНАТИ КОЖЕН КОНСУЛЬТАНТ, ЯКИЙ СПІЛКУЄТЬСЯ З КЛІЄНТАМИ?

**ЦІЛЬ**  Допомогти консультантам швидше знаходити порозуміння із клієнтами і як наслідок, збільшити коефіцієнт реалізованих угод.

**СТРУКТУРА**  Основні аспекти мистецтва презентацій  
Переговори як побачення і важливість любові до клієнта  
Встановлення контакту і структура ефективних переговорів  
Сили продавця: наші неочевидні переваги під час спілкування  
Робота з сумнівами відмовами і запереченнями, або чому потрібно радіти коли Вам кажуть «ні».

 8 годин  10:00 - 18:00 з 1 год обіду  4 800 грн  SPE consulting

Програма навчання одноденного комунікативного тренінгу для працівників компанії

## МИСТЕЦТВО ПРОДАЖ: ЯК «КОНВЕРТУВАТИ» ВІДВІДУВАЧІВ У КЛІЄНТІВ?

**ЦІЛЬ**  Допомогти консультантам, які працюють з клієнтами по телефону а потім домовляються про зустрічі швидше знаходити порозуміння із клієнтами і як наслідок, збільшити коефіцієнт реалізованих угод.

**СТРУКТУРА**  Що таке лайка продаж? Який шлях проходить людина перш ніж стати клієнтом?  
Робота з найслабшими ланками у процесі консультування  
Встановлення контакту і структура ефективних переговорів  
Чому клієнт не каже нічого, або каже «ні». Грамотна робота з сумнівами і запереченнями  
Переговори як побачення і важливість любові до клієнта  
Сили продавця і ставлення до продаж: наші неочевидні переваги під час спілкування

 8 годин  10:00 - 18:00 з 1 год обіду  4 800 грн  SPE consulting

# ПРОДАЖІ

Програма одноденного тренінгу щодо постановки цілей, а також оптимізації і кращого використання часу працівниками компанії

## ПОСТАНОВКА ЦІЛЕЙ І ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ



ЦІЛЬ Завдяки збалансованій теорії і практиці навчитись бути більш ефективними, швидше приймати раціональні рішення і виробити дієву

СТРУКТУРА Чому правильно поставлена Ціль це половина пройденого Шляху?  
Постановка довготермінових колективних цілей;  
Перевірка цілі на справжність;  
Паралельність виконання процесів: або як встигати більше?  
Позбування хронофагів (пожирачів часу);  
Техніки структуризації часу і робота з рутиною.  
Делегування;  
Принципи і правила ефективного планування часу;  
Само мотивація і само налаштування працівників.



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного тренінгу щодо постановки цілей, а також оптимізації і кращого використання часу працівниками компанії

## ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ



ЦІЛЬ Завдяки збалансованій теорії і практиці навчитись справлятися із стресовими ситуаціями на роботі і у повсякденному житті, а також освоїти базове вміння приймати потрібні і опиратись непотрібним емоціям.

СТРУКТУРА Реактивність і проактивність особистості;  
Коефіцієнти прогресу особистості;  
Паралельність виконання процесів: або як встигати більше?  
Позбування хронофагів (пожирачів часу);  
Техніки структуризації часу і робота з рутиною. Делегування;  
Принципи і правила ефективного планування часу;  
Само мотивація і само налаштування;  
Вміння бути присутнім "тут і зараз".



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



Роман Кушнір

Програма 4-и годинного тренінгу для покращення внутрішньо групової згуртованості колективу компанії

## ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ, ЯК ПОВНОЦІННА СИСТЕМА ЕФЕКТИВНОГО ЖИТТЯ У СВОЄ ЗАДОВОЛЕННЯ



ЦІЛЬ Допомогти налаштувати систему особистого і колективного тайм-менеджменту, поставити довготермінові цілі учасникам, а також покращити ключові навички - самооцінку і вміння вчитися.

СТРУКТУРА Постанова особистих і професійних цілей;  
Само мотивація і само налаштування. Реактивність і проактивність особистості;  
Принципи і правила ефективного планування часу.  
Техніки структуризації часу і робота з рутиною;  
Висока самооцінка і вміння вчитися як ключові навички у нашому житті.



4 годин



12:00 - 16:00



2 000 грн



SPE consulting



## ПОСТАНОВКА І ПЕРЕВІРКА ОСОБИСТИХ І КОРПОРАТИВНИХ ЦІЛЕЙ

ЦІЛЬ Навчитись встигати більше при цьому поєднуючи професійні і особистісні цілі, поставити довготермінові колективні цілі.

СТРУКТУРА Чому правильно поставлена Ціль це половина пройденого Шляху?  
Постанова довготермінових особистих цілей;  
Постанова довготермінових колективних цілей;  
Перевірка цілі на справжність;  
Поєднання коротко- і довготермінових цілей;  
Поєднання особистих і професійних цілей.



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

# ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

# НАВИКИ

Програма одноденного тренінгу для представників компанії

## ПІДВИЩЕННЯ ВНУТРІШНЬОГРУПОВОЇ ЗГУРТОВАНІСТІ КОЛЕКТИВУ

**ЦІЛЬ** Підвищити внутрішню групову згуртованість працівників компанії завдяки пропрацюванню спільних командних цілей, а також покращити ключові навички працівників, а саме самооцінку і вміння вчитися.

**СТРУКТУРА**

- Постановка особистих і професійних цілей;
- Висока самооцінка, як запорука професійного зростання
- Вміння вчитися як ключовий навик у нашому житті



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного тренінгу орієнтованого на збільшення продаж у бізнесі у складних умовах конкуренції і кризи.

## НАВИКИ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖ

**ЦІЛЬ** Формування вірного ставлення до процесу продаж у продавців і вивчення технік, які допоможуть продавати більше.

**СТРУКТУРА**

- Особливості прямих продаж і формування дієвого ставлення до самого поняття «продажі»
- Ваше глибинне ставлення до продаж. Продавці, які продають;
- Напрошування і попередження заперечень;
- Робота з відмовами;
- Сили продавця: неочевидні переваги під час спілкування;



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного тренінгу покликаною допомогти працівникам компанії краще справлятися із стресовими ситуаціями

## ПІДВИЩЕННЯ СТРЕСОСТІЙКОСТІ І ПРОТИДІЯ ЕМОЦІЙНОМУ ВИГОРАННЮ НА РОБОТІ

**ЦІЛЬ** Завдяки збалансованій теорії і практиці навчитись справлятися із стресовими ситуаціями на роботі і у повсякденному житті, а також освоїти базове вміння приймати потрібні і опиратись непотрібним емоціям.

**СТРУКТУРА**

- Ключові навички людини;
- Стресостійкість як ключовий навик;
- Прояви стресостійкості;
- Способи підвищення стресостійкості;
- Причини емоційного вигорання;
- Способи протидії емоційному вигоранню.



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного базового тренінгу для покращення розуміння себе і інших, для працівників

## ВИСОКА САМООЦІНКА, ЯК ЗАПОРУКА ПРОФЕСІЙНОГО І ОСОБИСТІСНОГО ЗРОСТАННЯ

**ЦІЛЬ** Навчитись піднімати свою самооцінку і як наслідок, краще справлятися із життєвими викликами.

**СТРУКТУРА**

- Чому самооцінка така важлива для кар'єри?
- Що таке занижена, нормальна і завищена самооцінка?
- Складові високої самооцінки
- Як ситуації з дитинства досі впливають на нас?
- Як щоденно підвищувати власну самооцінку?



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

# ПРОДАЖІ

Програма навчання одноденного комунікативного тренінгу для працівників компанії

## УДОСКОНАЛЕННЯ НАВИКІВ СПІЛКУВАННЯ І ВЕДЕННЯ ПЕРЕМОВИН

**ЦІЛЬ** Змінити ставлення до щоденного спілкування, завдяки чому можна буде спілкуватись результативніше і з більшим процентом успішних угод.

**СТРУКТУРА**

- Засади результативних перемовин
- Перемовна стратегія «win-win»
- Встановлення контакту з клієнтом
- Структура ефективної розмови
- Невербальна комунікація у процесі перемовин
- Робота зі складними клієнтами



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма серії тренінгів для покращення навиків перемовин і збільшення продаж працівників компанії

## КОМУНІКАТИВНІ СПОСОБИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖ

**ЦІЛЬ** Завдяки зміні ставлення до щоденного процесу продаж покращити якість ділового і міжособистісного спілкування, завдяки чому збільшити обсяги продаж.

Формування дієвого відношення до поняття «продажі»

**СТРУКТУРА**

- Продавці, які продають
- Структура ефективної розмови
- Робота з відмовами і запереченнями
- Робота в умовах тиску
- Колектив, який самоорганізовується і самонавчається



6 занять  
по 2 години



8:00 до 10:00



7 200 грн



SPE consulting

курс

Програма навчання одноденного комунікативного тренінгу для працівників компанії

## УДОСКОНАЛЕННЯ НАВИКІВ СПІЛКУВАННЯ І ВЕДЕННЯ ПЕРЕМОВИН 2 частина

**ЦІЛЬ** Змінити ставлення до щоденного спілкування, завдяки чому можна буде спілкуватись результативніше і з більшим процентом успішних угод.

**СТРУКТУРА**

- Продавці, які продають
- Робота з відмовами і запереченнями
- Робота зі складними клієнтами
- Колектив який самоорганізовується і самонавчається



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Програма одноденного тренінгу по неочевидних способах роботи нашого мозку у процесі прийняття рішень.

## ПРОДАЖІ З ЛЮБОВ'Ю, або як звабити свого клієнта на тривалі взаємини

**ЦІЛЬ** Збільшити продажі у своєму бізнесі, завдяки зміні відношення до процесу ділового спілкування і особистості клієнта загалом.

**СТРУКТУРА**

- Яке ваше справжнє глибинне відношення до продаж?
- Як стати тим продавцем, який продає найбільше?
- Що таке любов до клієнта і як вона проявляється у Вашому бізнесі?
- Особистість клієнта, як ключ до тривалої співпраці
- Як полюбити складних клієнтів?
- Як не переборщити з любов'ю до нового клієнта?
- Переговори, як побачення
- Основні проблеми у бізнесі, які можна вирішити полюбовно (+ мотивація персоналу)
- Після кожної частини відбуватиметься практичне відпрацювання.



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Пропозиція тренінгу спрямованого на розуміння ефективних прийомів і принципів донесення інформації до співрозмовника.

## ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ, АБО ЯК ПОДАВАТИ ІНФОРМАЦІЮ ТАК, ЩОБ ВАМ НЕ МОГЛИ ВІДМОВИТИ

**ЦІЛЬ** Пропозиція тренінгу спрямованого на розуміння ефективних прийомів і принципів донесення інформації до співрозмовника.

**СТРУКТУРА**

- Прийоми ефективного спілкування, які можна використати у щоденному діловому та особистому спілкуванні
- Дієві способи подачі інформації, яка легко засвоюється співрозмовником
- Техніки корисного конфліктування і підвищення стресостійкості



4 години



14:00 - 18:00  
з кова-перервою 15хв



2 000 грн



SPE consulting

Програма одноденного базового тренінгу присвяченого впливу особистих взаємин на кар'єру, який покликаний допомогти працівникам, вдало поєднувати професійний і особистий успіх

## РІВНОВАГА У ЖИТТІ: ПОВНОЦІННА СИСТЕМА ЕФЕКТИВНОГО ЖИТТЯ У СВОЄ ЗАДОВОЛЕННЯ

ЦІЛЬ

Допомогти налаштувати систему особистої самоорганізації націленої на досягнення визначних результатів завдяки розумінню глобальних мотивів поведінки людини.

СТРУКТУРА



Збалансування різних сфер життя, як ключ до успіху

Пріоритети і дедлайни: як встигати більше за 24 години у добі і не мстувати при цьому?

Само мотивація і само налаштування. Реактивність і проактивність особистості;

Особливості мотивування колективу. Те на що ми не звертаємо уваги: вік, стать, родинна модель;

Ключові навички у нашого життя: висока самооцінка, стресостійкість і вміння вчитися.



4 години



14:00 - 18:00  
з кова-перервою 15х



2 000 грн



SPE consulting

Програма одноденного базового тренінгу присвяченого впливу особистих взаємин на кар'єру, який покликаний допомогти працівникам, вдало поєднувати професійний і особистий успіх

## ЛЮБОВ НА ТРЬОХ. ЧОЛОВІК, ЖІНКА І КАР'ЄРА: як реалізувати себе професійно і не загубити при цьому взаємин

ЦІЛЬ

Навчитись взаємодіяти зі своїми коханими і встигати при цьому професійно зростати. Рекомендується всім одруженим і не одруженим людям, які мріють про успішну кар'єру і щасливу сім'ю.

СТРУКТУРА



Що таке любов? І як її поєднати з кар'єрним зростанням?

Ваша самодостатність - як основа тривалих взаємин і професійного успіху

Сімейні моделі - минуле що формує майбутнє

Спільне проведення часу: що робити з рутиною?

Чи справді з коханим рай і у наметі? Фінансові взаємини

Що таке «чоловіче щастя»? Як повернути відповідальність чоловікові?

Як зробити свою жінку щасливою? Що робити із жіночою емоційністю?

Взаємини з дітьми, час на роботі і радість подружнього життя



8 годин



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

# СТОСУНКИ І МОТИВАЦІЯ

Програма одноденного мотиваційного тренінгу для працівників компанії

## ВИ МОЖЕТЕ БІЛЬШЕ! мотиваційний тренінг особистісного зростання

ЦІЛЬ

Змотивувати колектив до кращих професійних і особистісних результатів.

СТРУКТУРА



Віра у себе, свій товар і компанію

Що нам бракує щоб відкритися?

Постановка особистісних цілей

Ефективне використання часу продавця



10:00 - 18:00  
з 1 год обіду



4 800 грн



8 годин



SPE consulting

Пропозиція одноденного тренінгу спрямованого на покращення навиків невербальної комунікації і вміння краще доносити свою думку

## НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ У СТРУКТУРІ НАШОГО ЩОДЕННОГО СПІЛКУВАННЯ

ЦІЛЬ

Навчитись володіти власними мімічними проявами, рухами тіла, поглядом і голосом для проведення результативніших щоденних комунікацій.

Чому невербаліка така важлива?

Погляд у спілкуванні;  
Як оволодіти своєю мімікою?  
Робота з жестами;  
Роль дистанції при спілкуванні;  
Робота голосом;  
Вправи для удосконалення навиків нащодень

СТРУКТУРА



8 години



10:00 - 18:00

2 кави-брейжи 15хв + обід 1 год



4 000 грн



SPE consulting

Пропозиція одноденного тренінгу спрямованого на покращення навиків самопрезентації і ораторського мистецтва

## МИСТЕЦТВО САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ

ЦІЛЬ

Освоїти вміння більш якісно доносити свою думку до слухачів, використовуючи техніки і прийоми ораторського мистецтва.

Як перестати хвилюватись і почати виступати?

Структура ефективного виступу;  
Словесна імпровізація під час виступу  
Техніки привернення уваги;  
Способи утримання уваги;  
Робота з запитаннями слухачів;  
Виступ під тиском.

СТРУКТУРА



8 години



10:00 - 18:00

2 кави-брейжи 15хв + обід 1 год



4 000 грн



SPE consulting

Програма серії тренінгів для підготовки корпоративних тренерів компанії

## НАВЧАЛЬНИЙ КУРС ПІДГОТОВКА КОРПОРАТИВНИХ ТРЕНЕРІВ

ЦІЛЬ

Підготувати корпоративних тренерів компанії, готових вести за собою працівників компанії і проводити внутрішні навчання.

СТРУКТУРА



15 годин



9:00 - 10:30

10 днів



9 500 грн



SPE consulting

Хто і коли стає тренером?  
Цінності і цілі тренера  
Як перестати хвилюватись і повірити в себе  
Само мотивація тренера до і під час тренінгу  
Структура і композиція виступу  
Емоційне залучення учасників навчання  
Як зробити слухачів насправді «присутніми»  
Робота з внутрішньою мотивацією  
Як вчитися тому хто вчить  
Любов до учасників навчання

Програма серії тренінгів для підготовки тренерів компанії

## НАВЧАЛЬНИЙ КУРС ПІДГОТОВКА СПОРТИВНИХ ТРЕНЕРІВ

ЦІЛЬ

Підготувати спортивних тренерів, готових вести за собою клієнтів і підтримувати з ними якісні взаємини.

СТРУКТУРА



8 годин



10:00 - 18:00

з 1 год обіду



4 800 грн



SPE consulting

Наші учасники як проєкції нас самих.  
Тренер це листоноша  
Тренер як батько  
Тренерство як служіння

# ТРЕНЕРСТВО

# ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО



# ПСИХО- ДІАГНОСТИКА



Програма циклу тренінгів для працівників компанії щодо покращення навиків розпізнавання схильностей до брехні серед персоналу.

## «РОЗПІЗНАВАННЯ БРЕХНІ У ПРОЦЕСІ ДІЛОВИХ КОМУНІКАЦІЙ»

**ЦІЛЬ** Навчити працівників компанії розпізнавати різні форми брехні у щоденному діловому спілкуванні, а також при співбесідах з кандидатами на роботу.

**СТРУКТУРА** ПЕРША ЧАСТИНА. Робота з власним ставленням до брехні. Наше глибоке ставлення до брехні. Як сформувати об'єктивне відношення у процесі розпізнавання брехні?

ДРУГА ЧАСТИНА. Технічні способи розпізнавання схильності до брехні. Брехня і фізіологічні процеси в організмі. Невербальні прояви брехні. Вербальні прояви брехні. Відповіді на запитання як спосіб розпізнавання брехні.

12 годин 10:00 - 18:00 з 1 год обіду 4 800 грн SPE consulting

Програма одноденного тренінгу який дасть можливість за зовнішніми ознаками обличчя та його виразу, почерку і підпису пізнати внутрішні якості людини і робити висновки про її характер, схильності, тип особистості.

## «ПРАКТИЧНА ФІЗИОНОМІКА І ГРАФОЛОГІЯ. ЯК ЗНАТИ ЧОГО ОЧІКУВАТИ ВІД ПАРТНЕРІВ І КЛІЄНТІВ?»

**ЦІЛЬ** навчитись аналізувати життєву позицію людини, її потенціал і цінності, її характер і схильності, використовуючи риси обличчя, почерк і підпис у діловому і приватному середовищі.

**СТРУКТУРА** Фізіономіка, як інструмент для аналізу людини. Графологія, як інструмент для аналізу людини. Як розуміти партнерів у бізнесі «без слів»? Як визначити схильності навколишніх людей? Аналізувати власні рушійні сили. Як визначити рівень успішності співпраці? Як знаходити відповідні аргументи в переговорах. Як сформувати вірний, з позицій довгострокового бізнесу, колектив працівників. Як ефективно використовувати слабкості людей? Як ефективніше здійснювати підбір персоналу?

8 годин 10:00 - 18:00 з 1 год обіду 4 800 грн SPE consulting

Пропозиція дводенного тренінгу присвяченого оперативному аналізу особистості на основі аналізу кольору, одягу, почерку, підпису, рис обличчя людини і її невербального коду.

## ОПЕРАТИВНА ПСИХОДІАГНОСТИКА У БІЗНЕСІ: БАЧИТИ-РОЗУМІТИ-ВПЛИВАТИ

**ЦІЛЬ** навчитись впливати на співрозмовника, розуміючи його підсвідомі потреби.

**СТРУКТУРА** АНАЛІЗ ОДЯГУ. АНАЛІЗ ВИБРАНОВОГО КОЛЬОРУ. ГРАФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ (ПОЧЕРК І ПІДПИС). ДІАГНОСТИКА ОБЛИЧЧЯ.

2 дні 14:00 до 18:00 8000 грн SPE consulting

Програма одноденного тренінгу по неочевидних способах роботи нашого мозку у процесі прийняття рішень.

## ЕМОЦІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ

**ЦІЛЬ** Навчитись розуміти і сприймати емоції інших людей, а також справлятися із своїми власними психоемоційними станами.

**СТРУКТУРА** Що таке емоційна компетентність? Позитивні і негативні емоції; Розпізнавання справжніх емоцій інших людей; Протидія і сприйняття емоцій; Природне вираження власних емоцій; Вміння самостійно генерувати потрібні емоції.

8 годин 10:00 - 18:00 з 1 год обіду 4 800 грн SPE consulting

# СПІЛКУВАННЯ

## ІТ-ІНДУСТРІЯ



## МЕДИЧНА СФЕРА



## СФЕРА ПОСЛУГ



## ФІНАНСОВА СФЕРА



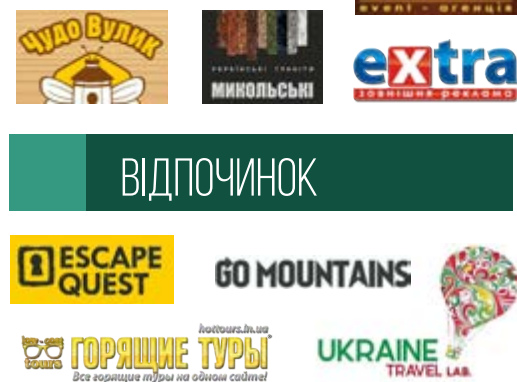
## ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ



## ВИРОБНИЦТВО



## ВІДПОЧИНОК



## ГРОМАДСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ



## ОСВІТА



## ЗАКЛАДИ ХАРЧУВАННЯ



## СФЕРА ТОРГІВЛІ



## ЗМІ



## ВИДАВНИЦТВО



## ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ



# ПАРТНЕРИ



## ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

## МЕДИЧНА СФЕРА

## ВИРОБНИЦТВО

## ІТ-ІНДУСТРІЯ



## ЗКЛАДИ ХАРЧУВАННЯ



## СФЕРА ОСВІТИ

## ДИТЯЧІ ЦЕНТРИ

## ГРОМАДСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ



# НАШІ ТРЕНЕРИ



## РОМАН КУШНІР

Керівник і засновник Школи розвитку SPE, автор 15 книг з тем особистісного зростання, серед яких «Продажі з любов'ю», головний редактор психологічного журналу «Експеримент», автор програм більш ніж 25 унікальних курсів із загальною тривалістю проведених понад 5500 тренінгових год! консультував понад 50 компаній з різних сфер бізнесу.



## АНДРІЙ МАНЬКО

**Тематика:**  
Розвиток навиків  
самолідерства



## ЮРІЙ СТАРИК

**Тематика:**  
Інтернет-  
маркетинг,  
ораторське  
мистецтво та ін.



## СЕРГІЙ КОВАЧ

**Тематика:**  
Ораторське  
мистецтво,  
невербальна  
комунікація та ін.



## ІГОР ФОСТЯК

**Тематика:**  
Закони  
успішного  
стартапу,  
власний бізнес



## БОГДАН ЖЕЛОБЧУК

**Тематика:**  
Тайм-менеджмент,  
мистецтво  
спілкування та ін.



## ВОЛОДИМИР РОМАНЕНКО

**Тематика:**  
Теорія брехні



## ЮРІЙ ХОЛОДЕНКО

**Тематика:**  
Школа продаж



## ДАНА КУШНІР

**Тематика:**  
Їж, рухайся, живи!



## АННА ЗАМОСТНА

**Тематика:**  
Моделювання  
стратегій дітей,  
Чоловік і жінка



## АНДРІЙ БАЛАНДЮК

**Тематика:**  
Школа  
фінансової  
грамотності



## ОЛЯ ШЕВЧУК

**Тематика:**  
Скетчі з нуля

# ТАКОЖ МИ ПРОПОНУЄМО:



1. Розробку системи продаж, внутрішнього навчання, швидкої інтеграції нового працівника у процеси компанії та інші;
2. Виїзні тренінги до Львова, по Україні та закордон;
3. Можливості навчання для окремих ваших працівників на наших відкритих курсах на партнерських засадах;
4. Індивідуальні консультації для керівників та провідних фахівців компанії.

**МИ ДОПОМОЖЕМО ВАШОМУ  
КОЛЕКТИВУ ЗРОСТАТИ!**

---

БУДЬТЕ СЕРЕД  
НАЙКРАЩИХ  
РАЗОМ З SPE!



+38 067 849 62 65

[info@spe.org.ua](mailto:info@spe.org.ua)

вул. Шпитальна 9, офіс 8.

[www.spe.org.ua](http://www.spe.org.ua)