|  |  |
| --- | --- |
| **О спикере и формате:**  **Динамичная модерация** – спикер находится в живом диалоге с участниками  **«Реалити»** - Спикер со сцены звонит в компании и клиентом с 2-мя задачами:  1. Разбор ОП заказчика/конкурента.  2. Живой звонок/WA клиенту.  **«Разборы»** - Владимир приглашает на сцену участников и делает личный разбор: от продаж до мышления, проводя общую нить сути мастер-класса.  **«Практика и внедрение»** - Задания выполняются участниками в группах и парах. Человек запоминает 90% того, что сделал сам. И 30% увиденного.  **Летающая презентация** формата Prezi  **Опыт** выступлений: 23 страны, 143 города.  **Путь**: с рядового менеджера по продажам до самого известного бизнес-тренера в направлении в РФ  **Образование**: экономическое, юридическое, управление персоналом  **Автор** 14 книг, 2 из них финалисты на ПЭФ.  **Реальный предприниматель** с 2007 года:  YaKuba|Масштабирование продаж  Tom Hunt| Кадровое агентство  Дзен Недвижимость| Новостройки в Москве,  Лидер Кидс |Детский сад 850 м2. Построен в 2015  **Признание:** четырежды признан **бизнес-тренером года** по результатам года.  **Музыка**: автор 9 мотивационных песен.  **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ**:  Стандарт: 1 либо 2 дня (10.00 – 18.00)  Сокращенно: от 1 часа | **Программа**:  **ХАРИЗМА И САМОМОТИВАЦИЯ**  30 мотиваторов: что движет тобой? Неэффективные рабочие состояния: чем заменить и как избавиться? Антиусталось без потери 20% времени на переключение между задачами. Аудит привычек.  **МОТИВАЦИЯ КОМАНДЫ**  Как вдохновлять и добиваться командных результатов. Особенности харизматичного влияния на клиентов и подчинённых. Личный мотивационный потенциал по методу ОРОЗА. 5 факторов мотивации. Расчёт личных демотиваторов.  **ПОСТРОЕНИЕ КОМАНДЫ** Факторы влияния. Как «продавать работу», создавать положительный образ. Техника «ЭИС». Отработка отказов кандидатов.  **МОТИВАЦИЯ КАНДИДАТОВ И СОТРУДНИКОВ**  КОТ-мотивация. Как поднять «доходимость» до собеседования. Мотивы кандидата. 24 главных мотиватора сотрудников.  **МАССОВЫЙ РЕКРУТИНГ** 6 источников потока кандидатов. Как размещать посты вакансий на ТОП-5 рабочих сайтах. Как повысить эффективность hh? Блогеры и коллаборации.  **ТОП-ХЕДХАНТИНГ И ПРЯМОЙ ПОИСК РЕДКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ** Где искать людей на редкие специальности. Executive Search. Как переманить нужного кандидата? Легенды и обход секретарей в Executive Search & Headhunting.  **ИНТЕРВЬЮ КАК ПРОДАЖА** Оценка кандидата за 12 минут. Интервью. 5 этапов. Новый формат телефонного интервью. Собеседование по компетенциям. «Драйв-интервью».  **«КАК УВОЛИТЬ КРАСИВО»** Как расставаться так, чтобы осадок превращался в доброе впечатление. Техники «раскачки» на принятие решения. |
|  |  |