

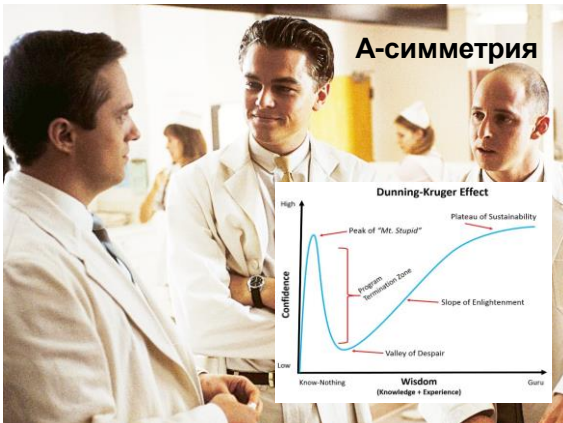


Направления **роста** тренинговой компании

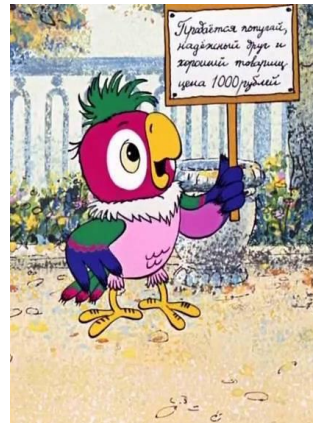
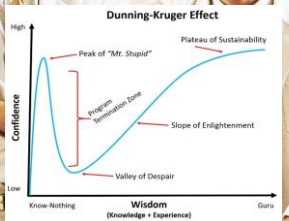


Время для перемен

1. Информационная асимметрия
2. Зрелость рынка
3. Иллюзия доступности



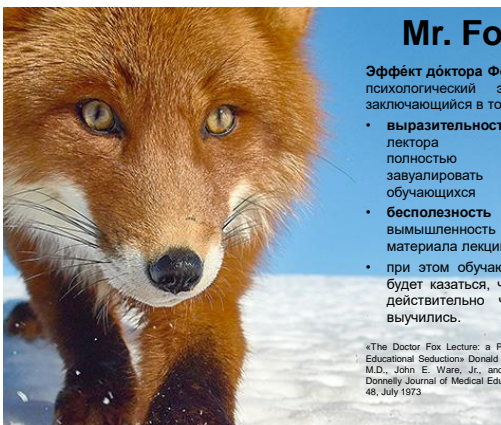
А-симметрия



Рынок

Best Fit? Trust me!

Best Practice? 50/50



Mr. Fox

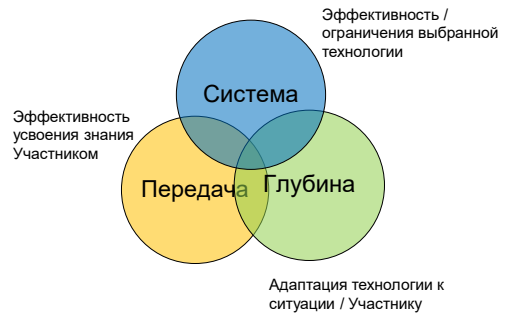
Эффект доктора Фокса — психологический эффект, заключающийся в том, что

- **выразительность** лектора может полностью завуалировать для обучающихся
- **бесполезность** и вымышленность всего материала лекции,
- при этом обучающимся будет казаться, что они действительно чему-то выучились.

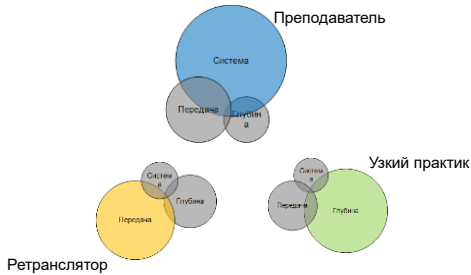
«The Doctor Fox Lecture: a Paradigm of Educational Seductions» Donald H. Naftulin, M.D., John E. Ware, Jr., and Frank A. Doreilly Journal of Medical Education, vol. 48, July 1973.



Бизнес тренер.3D



Девиации



Критерии принятия решения



Login or Register as a user | Sign up for our newsletters!

SellingPower

SUCCESS STRATEGIES FOR SALES MANAGEMENT

Top 20

TOPICS RESOURCES EVENTS BLOGS MAGAZINE SP TV

SELLING POWER TOP 20 SALES TRAINING COMPANIES - 2016

SellingPower
Top 20 Sales Training Companies
2016

Selling Power is pleased to announce the 2016 listing of the Top 20 Sales Training Companies. This year's application pool was one of the most competitive so far. Each company on the list submitted a comprehensive application and had at least four clients submit a brief survey on their experience working with the training provider and the results provided.

The four main criteria used when comparing applicants and selecting the companies to include on this year's list were:

1. Depth and breadth of training offered
2. Innovative offerings (specific training courses, methodology, or delivery methods)
3. Contributions to the sales-training market
4. Strength of client satisfaction

The summaries below provide a snapshot of each company's major offerings. We encourage you to visit their Websites and social networks to learn more. Each company included on Selling Power's 2016 Top 20 Sales Training Companies list has the potential to help your company achieve significantly better results – not just for your team and your company's bottom line, but also for your customers.

Гигиенические требования

- Обладают достаточным опытом и знаниями для консультирования Заказчика по содержанию программы и организации эффективного проекта обучения.
- Адаптируют программу под специфику Заказчика (custom) и обеспечивают пост-трениговую поддержку.
- Применяют методики измерения результатов тренинга.
- Имеют подтвержденную (referrals) историю (статистика) отдачи на инвестиции (ROI) в обучение и удовлетворенности Заказчика.

Выдающиеся компании

- Глубина и ширина ассортимента программ.
- Иновационные предложения по тематике, методологии или формату передачи
- Влияние на рынок / профессиональное сообщество.**
- Высокая степень удовлетворенности Заказчиков.

Технологии гениальности

Загадка долины

Обычно мы думаем, что **гений** — обязательно **одиночка**. Но будь творчество сугубо внутренним процессом, психологам давно удалось бы описать универсальный «профиль творческой личности».

Гении не разбросаны случайно (один в Сибири, другой в Боливии), а **возникают группами**. Где есть один гений, там есть и другие гении.

Но в чем же причина? В генофонде? В климате? В политике?




Свяжитесь с нами

для получения подробной информации

413070 г. Самара, ул. Партизанская, д. 17, л. ЕЕ1, оф. 308

+7 846 264-96-12
+7 927 654-04-31

info@Utraining.ru
www.Utraining.ru

2017 ... 2020



Ассортимент	Измерение результатов
Иновации	Подтвержденная история
Влияние	
Удовлетворенность Заказчиков	
Консультирование	
Адаптация и поддержка	