

**НЕМТЮРЕВ**

**ДМИТРИЙ**

# ТРЕНИНГ

ТРЕНИНГ  
ТРЕНИНГ  
ТРЕНИНГ



**Прокачай в себе**

# **УПРАВЛЕНЦА**

Личный опыт управления



## **ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:**

- ✓ Кого нанимать в отдел продаж?  
Как научиться разбираться в людях?
- ✓ Типология сотрудников. Сильные стороны каждого. На чем делать упор
- ✓ Сотрудники: «Звезда», «Черт», «Кепка», «Амеба». В чем особенности как управлять?
- ✓ Планерки в отделе продаж. Регулярность и план эффективного построения
- ✓ Индивидуальный план развития сотрудников. Личные встречи - как инструмент, роста сотрудника
- ✓ Контроль сотрудников. Виды и применимость
- ✓ Постановка задач сотрудникам
- ✓ Обучение в отделе продаж. Инструменты эффективного внедрения
- ✓ Мотивация сотрудников. Выявление личных мотивов. Управление и баланс материальной и нематериальной мотивации
- ✓ Управление промежуточными показателями
- ✓ Работа со сложными сотрудниками
- ✓ УТП отдела продаж. Привлечение в компанию и отдел



**Бизнес-Тренер  
Нового поколения**



**Тренинги в формате  
LIFE-Практик**



**Обучил более 10 000  
риэлторов**



**Путь от менеджера  
до собственника компании**



**Сотрудничает с ТОП  
АН России**

**Немтюрев  
Дмитрий**