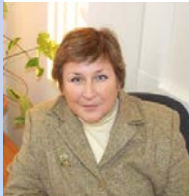







	<p>16-23 ноября ОНЛАЙН-курс «СОВРЕМЕННЫЕ МЕДИТАЦИИ как путь решения личных и профессиональных задач». Оригинальный подход Марка Пальчика</p> <p>Главное отличие подхода Марка Пальчика состоит в том, что активность направлена не на изменение внешней реальности, а на изменение собственных состояний и возможностей.</p>	<p>Марина Михеева, Москва</p> <ul style="list-style-type: none"> • тренер, бизнес-консультант, психолог, сертифицированный тренер Центра бизнес-консультирования и образования Altway. • С 1998 года начала обучение медитационным практикам. • Высшее психологическое, экономическое, управленческое образование, большой опыт работы в крупном бизнесе, многолетнее обучение практикам медитаций. 	<p>Любая личная или деловая проблема может быть решена на 100% только через личностные изменения. Данную программу можно рассматривать как современную версию древних энергетических практик. Эта версия организована таким образом, что каждая медитация направлена на решение задач деловой жизни современного человека. Подразумевается, что личная жизнь и возникающие в ней задачи неотделимы от деловой жизни: бизнес рассматривается как способ реализации глубоко личных мотивов. В программу включены как технологии решения задач бизнеса, так и пути решения личностных проблем.</p> <p>Где помогут практики медитации: подготовка к сложным переговорам и сложным событиям; навыки лидерства и управления; остановка внутреннего диалога; управление эмоциями и эмоциональными конфликтами; восстановление ресурсного состояния и самоисцеление; навыки трансформации мыслей, убеждений и картины мира; трансформация линий напряжения и личной истории; изменение жизненного сценария; трансформация трансперсональных переживаний, глубинных неосознаваемых страхов; практика стирания личной истории. Использование практик позволяет изменять стиль мышления, и поведенческие стереотипы. Внешние изменения возникают как следствие внутренних усилий.</p>	<p>15 500 руб. за 8 занятий по 2 часа</p>
	<p>19-20 ноября 2020 г. СЕМИНАР «ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ за 2020 год: новое и сложное»</p>	<p>Анна Ефремова, Москва</p> <ul style="list-style-type: none"> • Генеральный директор аудиторско-консультационной компании "Вектор развития", • аттестованный аудитор и профессиональный бухгалтер, член Института профессиональных бухгалтеров России • Преподаватель семинаров в ведущих учебных центрах: МЦФЭР, ИРСОТ, Бизнес- семинары, Элкод, МШЭ, ИЭАУ и региональных учебных центрах ИПБ России. 	<p>«У бизнеса два языка – английский и бухгалтерский учет». Анна Ефремова День 1. Подготовка годового отчета за 2020 год. Представление отчетности пользователям. Новые Стандарты бухгалтерского учета День 2. Новое и сложное в налогообложении Новое и сложное в налоге на прибыль. Налог на добавленную стоимость. Изменения в налогообложении налогом на имущество. Изменения и сложные ситуации в иных налогах (НДФЛ, социальные взносы). Сложные практические ситуации</p>	<p>27 700 руб.</p>
	<p>24-25-26 ноября 2020 г. ОНЛАЙН-СЕМИНАР «ОСНОВЫ EXCEL: самые востребованные функции в работе»</p>	<p>Наталья Кузьмина, Хабаровск Сфера профессиональных интересов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Excel. Базовый уровень • Бизнес-аналитика в Excel • Power Point для не дизайнеров • Базовые возможности Microsoft Word 	<p>Для предпринимателей и руководителей, бухгалтеров и финансистов, маркетологов и менеджеров, аналитиков, специалистов HR-служб Вы часто работаете в Excel и хотели бы упростить этот процесс, исключив ручной ввод, и освободив 40% времени для других более важных рабочих задач, тренинг поможет Вам. Вы сможете автоматизировать процессы в Excel с помощью формул и функций для того чтобы: Обрабатывать большие объёмы данных; Быстро находить и группировать необходимую информацию;</p>	<p>6000 руб. От 5-ти человек 5000 руб.</p>

		<p>Формат: 3 дня по 2 часа, домашняя работа после каждого занятия, запись курса, доступная на протяжении месяца</p>	<p>Суммировать из большого массива однотипные данные с разных листов; Создавать графики и диаграммы, наглядно отображающие материал и помогающие в анализе информации</p>	
	<p>27-28 Ноября 2020 г. СЕМИНАР БИЗНЕС - «КАК ЧАСЫ!» Методы точной настройки «операционки» и управления топ- менеджерами</p> <p>«Операционка» — настроить нельзя выходить – где поставить запятую?</p>	<p>Александр Фридман, Рига</p> <ul style="list-style-type: none"> • Управляющий партнёр консалтинговой компании Amadeus Group, Рига, Латвия • Стаж в профессии: 27 лет • Практик с 17-летним стажем • Экспертная квалификация: • Внедрение регулярного менеджмента; • Повышение точности корпоративного управления; • Обучение методам профессиональной эксплуатации подчинённых. 	<p>Программа курса:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегический менеджмент - обязанность собственника. 2. Корпоративные кризисы - без внешних причин. 3. Собственник и директор: генетические сложности, проблемы передачи власти, почему возникают конфликты, как распределить нагрузку и не потерять бизнес. 4. Регулярный менеджмент. 5. Корпоративная МАТЧАСТЬ. 6. Анализ рынка. 7. Стратегия развития бизнеса. 8. Организационная структура. 9. Структура и сытые коты. 10. Структура и проблемы взаимодействия между подразделениями. 11. Регламентирование бизнес – процессов. 12. Как правильно выбирать процессы для регламентирования. 13. Опасность – персонализированность. 14. Управление корпоративными продажами. 15. Как сформировать лояльную управленческую гвардию. 16. Как обеспечить правильную периодичность преобразований. 	<p>15000-20000 руб.</p>
	<p>4 декабря 2020 г. СЕМИНАР «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ как инструмент влияния»</p>	<p>Людмила МОСИНА, г. Москва</p> <ul style="list-style-type: none"> • Профессор-практик РАНХиГС при Президенте РФ: курсы по стратегическому лидерству и технологиям усиления личного влияния; • Директор Института психогенетики и эффективного поведения; • Автор учебного пособия "Умение строить отношения с ключевыми фигурами"; • В 2007 году биография Л. Мосиной внесена в энциклопедию выдающихся личностей "Who is Who в России"; • С 2015 года обучение у Геше Майкла Роуча и его учеников 	<ul style="list-style-type: none"> • Что такое эмоциональный интеллект? ? Инструменты управления своим эмоциональным состоянием и состоянием партнера. ? Сглаживание эмоциональных реакций партнеров и клиентов. ? Корректная работа с агрессией и навыки профессионального реагирования. ? Выявление деструкторов и их трансформация в эффективные действия • Манипулирование или влияние: что предпочесть? ? Self-management: почему на нас давят и угрожают. Конструктивные и деструктивные стратегии поведения в ситуациях давления и угроз. ? Как противостоять манипулированию. Поведение в ситуации, когда Вас хотят «поставить на место» или «сбить спесь», в ситуации «просьба-отказ» и т.п. ? Как противостоять сильным людям. Проявление уверенного поведения в агрессивной среде. Два правила усиления личного влияния. 8 правил противостояния «вызовам». • Эффективное поведение в ситуациях конфликта и стресса. ? Конфликт: определение, источники, классификация. Особенности взаимодействия в ситуации конфликта. ? Накал страстей: 5 приемов «снижения температуры». 	<p>8000-12000 руб.</p>

Подайте заявку, задайте вопрос по телефонам (423) 2-300-490, WhatsApp 8-914-973-17-33;

E-mail: inna@kforum.ru, elena@kforum.ru, dasha@kforum.ru

			<p>? Взаимосвязь и взаимовлияние конфликта и стресса. Способы трансформации энергии конфликта в созидательные действия.</p> <p>● Как создать благосклонность целевой персоны: четыре правила.</p> <p>? Как понять другого человека и как повлиять на его точку зрения? Закон магнетизма. Кого мы привлекаем в свою жизнь.</p> <p>? Технология просьбы. Как просить и как отказывать, чтобы сохранить уважение и хорошие отношения. Просьба «от силы» и просьба «от слабости». Как просить, чтобы получить желаемое. 5 шагов.</p>	
	<p>28-29 января 2021 г. СЕМИНАР «ИТОГИ сумасшедшего 2020 года! Как подготовиться к 2021?»</p>	<p>Валентина Митрофанова, Москва</p> <ul style="list-style-type: none"> • Заместитель Председателя и руководитель рабочей группы по профессиональным стандартам Совета по профессиональным квалификациям в области управление персоналом Национального Совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям; • учредитель и директор Института профессионального кадровика в г. Москва; • эксперт по вопросам трудового законодательства и реализации управленческих решений; 	<p>1 день. Что изменилось и чего ждать? Обзор изменений 2020 года. Тренд №1 - 2020 «Отмена трудовой книжки». Тренд №2 - 2020 «Эксперимент по переходу на электронные документы» в самом разгаре. Тренд №3 - 2020 «Новые проверки ГИТ». Тренд №4 - 2020 «Гибкое управление режимами». Тренд №5 - 2020 «Новые отчеты». Тренд №6 - 2020 «Управление оплатой труда». Тренд №7 - 2020 «И снова льготники». Обзор судебной практики 2020 года.</p> <p>2 день. Только практики!!! Как повлиял 2020 год на изменение кадровой политики? Обзор топовых изменений, которые внедрили работодатели во второй половине 2020 года. Топовые решения по оптимизации расходов на персонал. Топовые решения по минимизации последствий режима ограничений. Топовые решения по электронному взаимодействию с работниками. Что если все повторится? Топовые изменения в правовом регулировании управления персоналом.</p>	<p>До 28 октября 26 300 руб.</p> <p>Более 4-х человек 24 100 руб.</p>
	<p>25-26 ноября 2020 г. СЕМИНАР СИМБИОЗ РЕАЛЬНОЙ И ВИРТУАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ. Мировые кейсы. Магазины без продавца. Дополненная реальность. Реализованные примеры».</p>	<p>Екатерина Богачева, Минск</p> <ul style="list-style-type: none"> • консультант по розничной торговле в области брендинга и мерчендайзинга с 1995 г., • практикует в России, Прибалтике, Молдове, Казахстане, Азербайджане, Грузии, Украине и Белоруссии, • владелица торговой марки Академия Мерчендайзинга 		
	<p>11-февраля 2020 г. ТРЕНИНГ «ТИПОЛОГИЯ DISC: индивидуальный подход к клиенту и к сотруднику»</p>	<p>Антон Краснобабцев, Москва Тренер-консультант, управляющий партнер Key Solutions. Входит в ТОП-10 бизнес-тренеров России (Всероссийский рейтинг</p>	<p>На тренинге вы: Разберете по DISC типы поведения важных для вас клиентов и коллег. Поймете, какие ваши умения помогают эффективно находить общий язык с разными типами, а какие – нуждаются в дальнейшем развитии. Изучите и потренируете способы влияния на каждый тип поведения. Узнаете «технику безопасности» при работе с разными типами DISC.</p>	<p>17 600 руб.</p>

	<p>12-февраля 2020 г. ТРЕНИНГ «ПРОДАЖИ КЛЮЧЕВЫМ КЛИЕНТАМ. Продавай много и дорого.»</p>	<p>провайдеров корпоративного обучения, 2017)</p> <p>Специализация:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Личная эффективность руководителя. • Продажи и переговоры. • Менеджмент организации, управление проектами. 	<p>Цель тренинга: формирование базовых знаний и умений, необходимых для корпоративных продаж</p> <p>В программе: Задачи корпоративного продавца, Назначение встречи с клиентом, Шаги переговоров по продаже и их задачи, Подготовка к переговорам с представителем «закупочного комитета», Открытие переговоров и установление контакта, Выявление потребностей, подход SPIN, Аргументация на переговорах, Работа с возражениями, Закрытие переговоров</p>	<p>17 600 руб.</p>
	<p>март 2021 г. СЕМИНАР «Управление ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ персонала»</p>	<p>Наталья Краснова, Москва</p> <ul style="list-style-type: none"> • Эксперт в области управления эффективностью, организационного развития и управления персоналом. • Преподаватель программ MBA и Executive MBA в Бизнес – школе МИРБИС, РАНХиГС, ВШЮ, Московском городском университете управления Правительства Москвы, Бизнес-Школе МГИМО, преподаватель на программе ДВА МИСИС. 	<p>Целевая аудитория: Собственники и Руководители компаний, подразделений, Директора по персоналу, HR бизнес-партнеры.</p> <p>Понятие управления эффективностью (Performance management). Цикл управления эффективностью. Подходы к управлению эффективностью. Оценка эффективности: виды оценки. Использование рейтингов для оценки: плюсы и минусы. Методика разработки и проведения оценки эффективности. Внедрение системы аттестаций в организации. Связь между вознаграждением и итогами аттестации: плюсы и минусы. Премирование по KPI. Особенности внедрения и применения Performance management.</p>	

Подайте заявку, задайте вопрос по телефонам (423) 2-300-490, WhatsApp 8-914-973-17-33;
E-mail: inna@kforum.ru, elena@kforum.ru, dasha@kforum.ru