ПИР-2017
ФЕСТИВАЛЬ ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ

Опыт построения тренингового бизнеса в Литве

Роман Гайдук, партнер

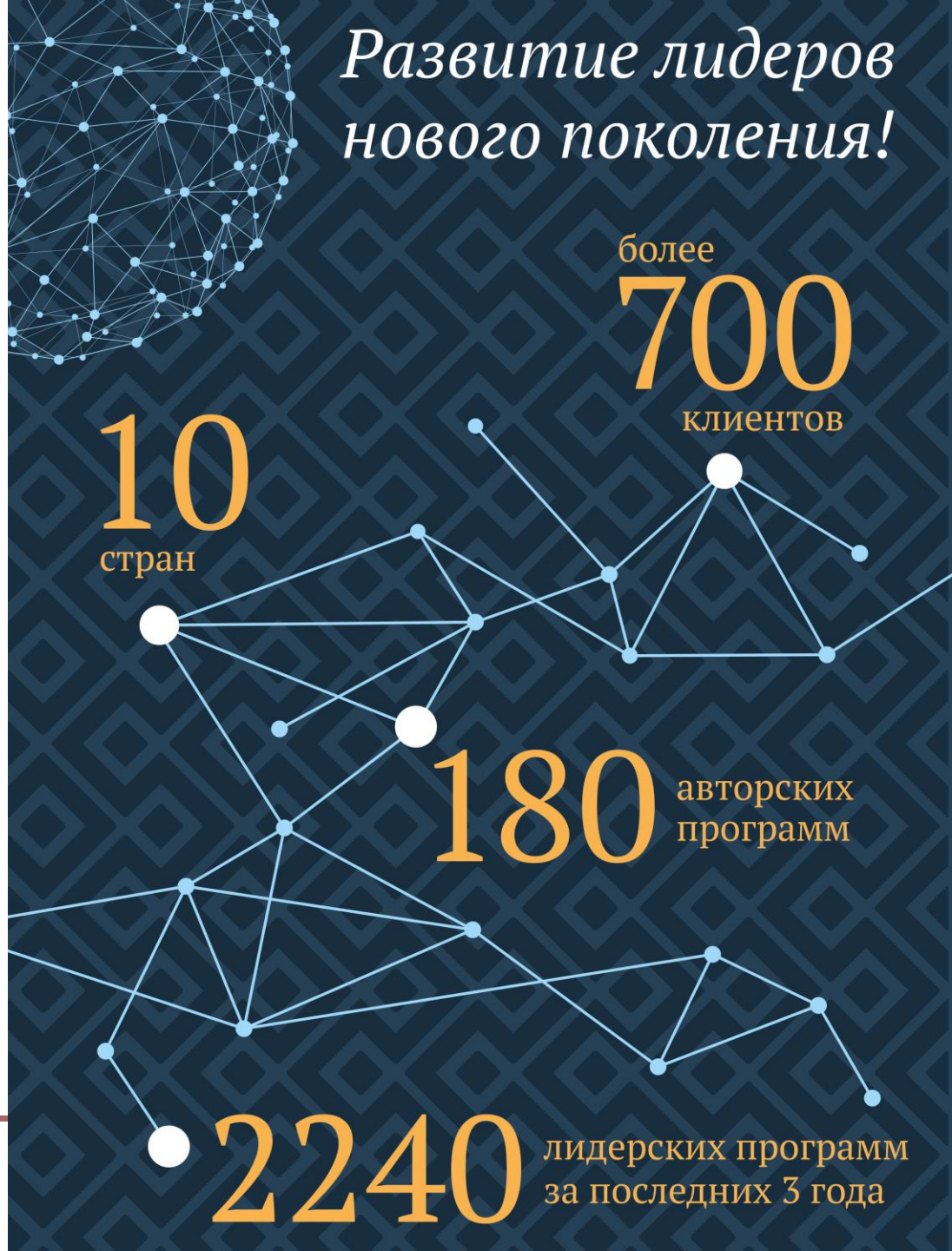
GRAND PARTNERS

www.grandpartners.lt

GRAND PARTNERS
Training & Consulting

Кто мы сегодня

- Крупнейший специализированный провайдер услуг по развитию менеджмента и лидерства в Литве
- От совета директоров до лидеров команд
- 15 лет опыта



+370 670 33 132
info@grandpartners.lt

GRAND PARTNERS
Training & Consulting

We care more!

Введите поисковую фразу

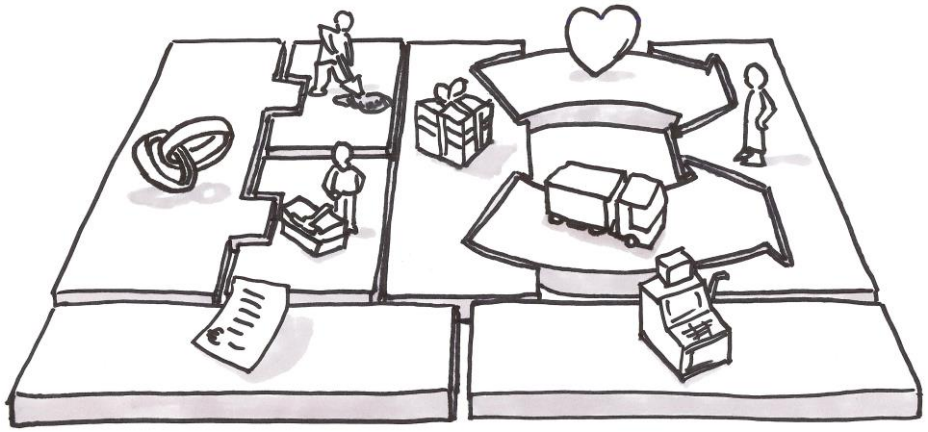
О НАС • УСЛУГИ • КАТАЛОГ ТРЕНИНГОВ • КЛИЕНТЫ • КОНТАКТЫ

Практический и полезный

“ Неординарно, динамично и очень практично!

Макдональдс Грузия Генеральный директор
ТЕНГИЗ КАПАНАДЗЕ

McDonald's Coca-Cola MARS YAZAKI ПГЭ MANTINGA sba



Ключевые аспекты нашей бизнес модели

Никто не должен контролировать ВСЮ бизнес цепочку!

Наши консультанты не продают, но продают не мало

Наши продавцы не консультируют, но консультируют не мало

Продавцы решают, кто будет работать с клиентом

3 ключевые функции

Продажи

Производство

Управление проектами

Оптимизировать процессы, но не отношения!

- Всякий энергозатратный процесс должен быть автоматизирован
- Нетерпимость ко всему неудобному и не эффективному

Никогда не предавать ключевые ценности компании!

We care more!

Вопросы, на которые мы, как основатели, должны были ответить себе

Зачем тебе это?

Ты хочешь иметь «частную практику» или «бизнес»?

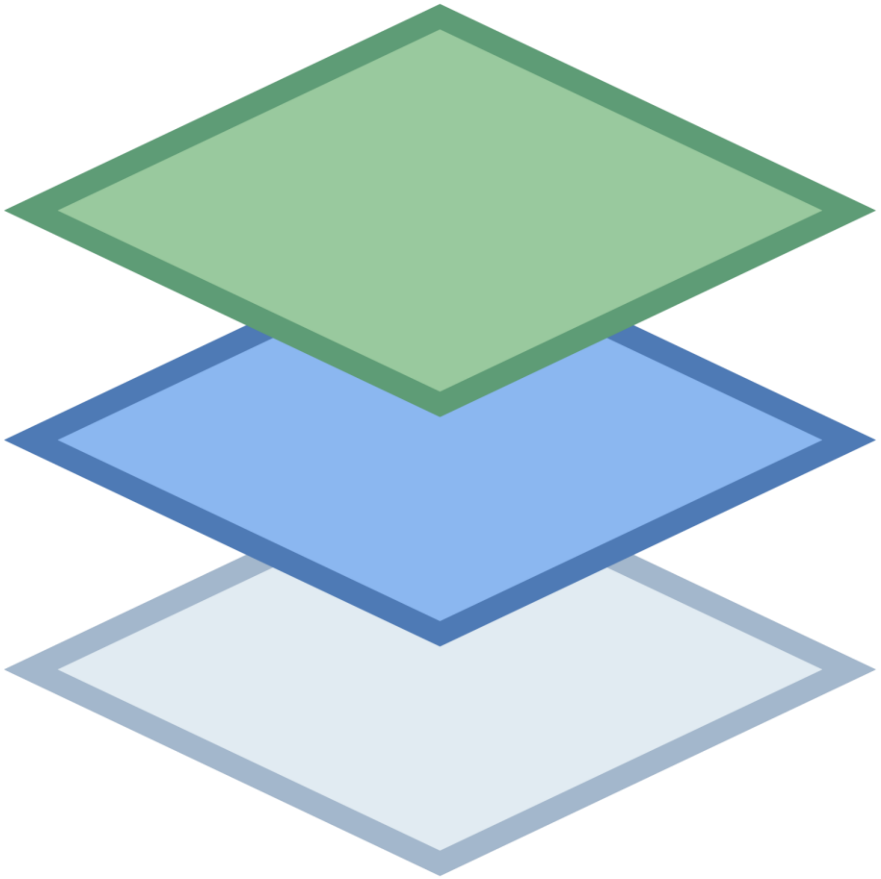
Кто ты? Консультант? Руководитель? Бизнесмен?

В чем твои таланты? От чего тебя "прет"?

Что крадет твою энергию? - Отдай другому!

Команда

3 слоя консультантов

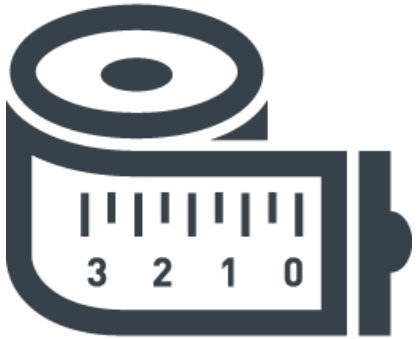


Ключевые принципы

- 50% взаимозаменяемость
- «Хочешь брать – умей делиться!»
- Strength-based management

Тщательный отбор/фильтрация людей
(какими путями люди приходят в тренерство?)

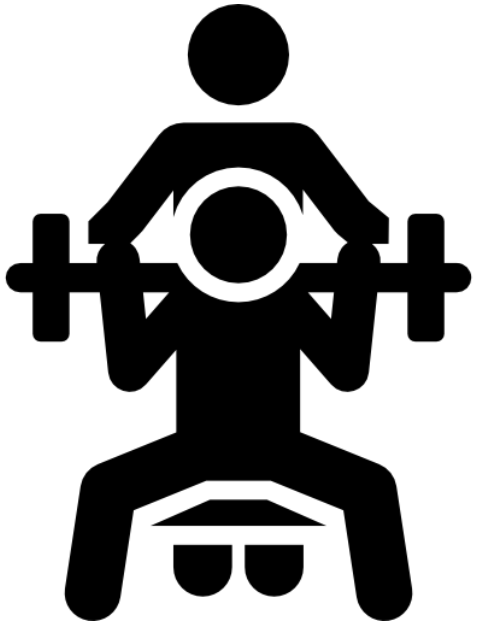
- Сильный ценностный фильтр (КТО ты?)
- Интеллект, эмпатия, работа с группой (ЧТО ты?)
- Умение быстро учиться (Кем и Чем ты можешь стать?)



Интенсивный процесс интеграции

- Передача компетенции (обучение + наставник)
- "Продажа" нового сотрудника коллективу
- Обратная связь от коллектива и клиентов (ценности и компетенция)

Развитие команды

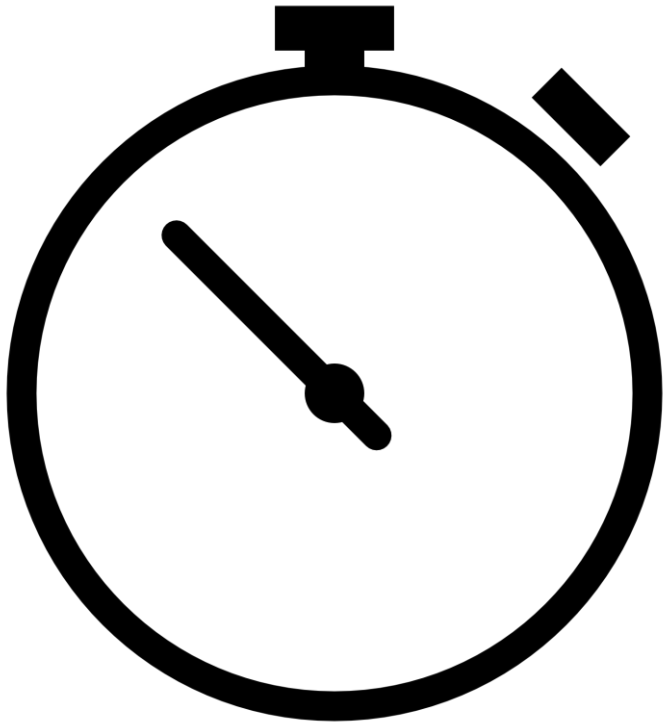


День консультанта!

День консультанта!

Мастер класс по продуктам для продавцов

3 командообразующих внутренних мероприятия по 2 дня в год



Ключевые уроки

Мышление и энергия руководителя является главным ограничением бизнеса

“Надо **принять смерть** своей компании!”

Предмет, движущийся с максимальной скоростью, создает наибольшую тягу

Сильные игроки не любят топтатца на месте. Они хотят бежать вперед! Бросьте им вызов!

У каждого есть, что дать Компании. Проси помочь!

Название компании придумала офис менеджер во время ребрендинга

Чтобы жать, надо сеять

Но не всякая земля плодородна! Смотри, во что сеешь!

90% = 0

Меньше - лучше (сила фокуса)

Глубже лучше, чем шире

Углубляйся и врастай в Клиента

Стратегия «Голубого океана» - будь с теми, кому ты нужен

Как гласит литовская поговорка «Всех туалетов все равно не обгадишь!»

Делай то, что любишь!
Люби, что делаешь!