

*Мы решаем задачи бизнеса,
предоставляя комплексные,
результат-ориентированные
консалтинговые услуги*

Вы нам нравитесь

- Бизнес-тренинги
 - Управление
 - Продажи
 - Переговоры
 - Тайм-менеджмент
- Подбор персонала, Headhunting
- Коучинг топ менеджеров
- Корпоративное видео
- Стратегический консалтинг
- Юридический консалтинг
- Финансовый консалтинг
- Маркетинговые исследования
Vertex News Agency
- Научная деятельность в рамках VRDI
- Оценка и аттестация персонала
- Медиация

www.VertexGlobal.ru

Бизнес-тренинги класса Expert™

Отличительные особенности бизнес-тренингов
класса Expert™:

1. Бизнес-тренер имеет успешный личный опыт продаж Вашего или аналогичного продукта или услуги.
2. Бизнес-тренер имеет за плечами опыт не менее 300 проведенных тренингов.
3. Бизнес-тренер может собственным примером на тренинге или после него с реальным клиентом показать все приемы, которым он учит на своем тренинге.
4. Опыт бизнес-тренера признан сотрудничеством с крупными известными компаниями российского и международного рынка.

Успешный человек от не успешного отличается набором эффективных привычек, основной из которых является привычка заставлять свой мозг работать, а не спать.

Наши конкурентные преимущества

- Номинант бизнес премии «Шеф Года 2010».
- Личный опыт тренеров в продажах, управлении, коучинге с 1997 года.
- Живые блоки в рамках тренинга, на которых тренер сам показывает в реальных ситуациях те приемы, которым обучает.
- Наличие видео-тренинга в дополнение к тренингу.
- Гораздо большее количество профессионального инструментария, подаваемого на тренинге.
- Сильный акцент на посттренинговое сопровождение.
- Тестирование до тренинга и после тренинга, что дает объективный результат тренинга.
- Регулярные публикации в бизнес изданиях федерального уровня.
- Сотрудничество с бизнес организациями.

Наши партнеры



Билайн™



JOHN DEERE



*Не надо бояться много инвестировать,
надо бояться мало зарабатывать —
это более опасно для бизнеса.*

Тренинги по управлению

1. Антиконфликт
2. Командообразование
3. Управленческие компетенции
4. Лидерство
5. Управление отделом продаж
6. Управление персоналом
7. Управление компанией
8. Антикризисное управление в продажах
9. Управление проектами
10. Управление по ЦФО
11. Корпоративное управление
12. Управление развитием
13. Работа с Медиа
14. Стратегия
15. Принятие решений
16. Самомотивация
17. Целеполагание
18. Деловое письмо
19. Деловой этикет
20. Саморегуляция
21. Личная эффективность
22. Бюджетирование и планирование
23. Управление филиалом
24. Управление сотрудниками на удаленных рабочих местах
25. Корпоративная культура
26. Кросс культурное взаимодействие
27. Антистресс

Тренинги по переговорам


1. Переговоры в продажах
2. Переговоры в закупках
3. Проактивность в переговорах
4. Переговоры с группой оппонентов
5. Сложные переговоры
6. Многоуровневые переговоры
7. Жесткие переговоры
8. Манипуляции в деловых переговорах
9. Противодействие манипуляциям в переговорах
10. Экстремальные переговоры
11. Переговоры о цене
12. Создание потребительской ценности в переговорах
13. Переговоры при продажах по ФЗ-94 и ГЗУ МО
14. Переговоры под давлением
15. Жалобы в переговорах и их рассмотрение
16. Переговоры для начинающих. Базовый курс и другие тренинги.





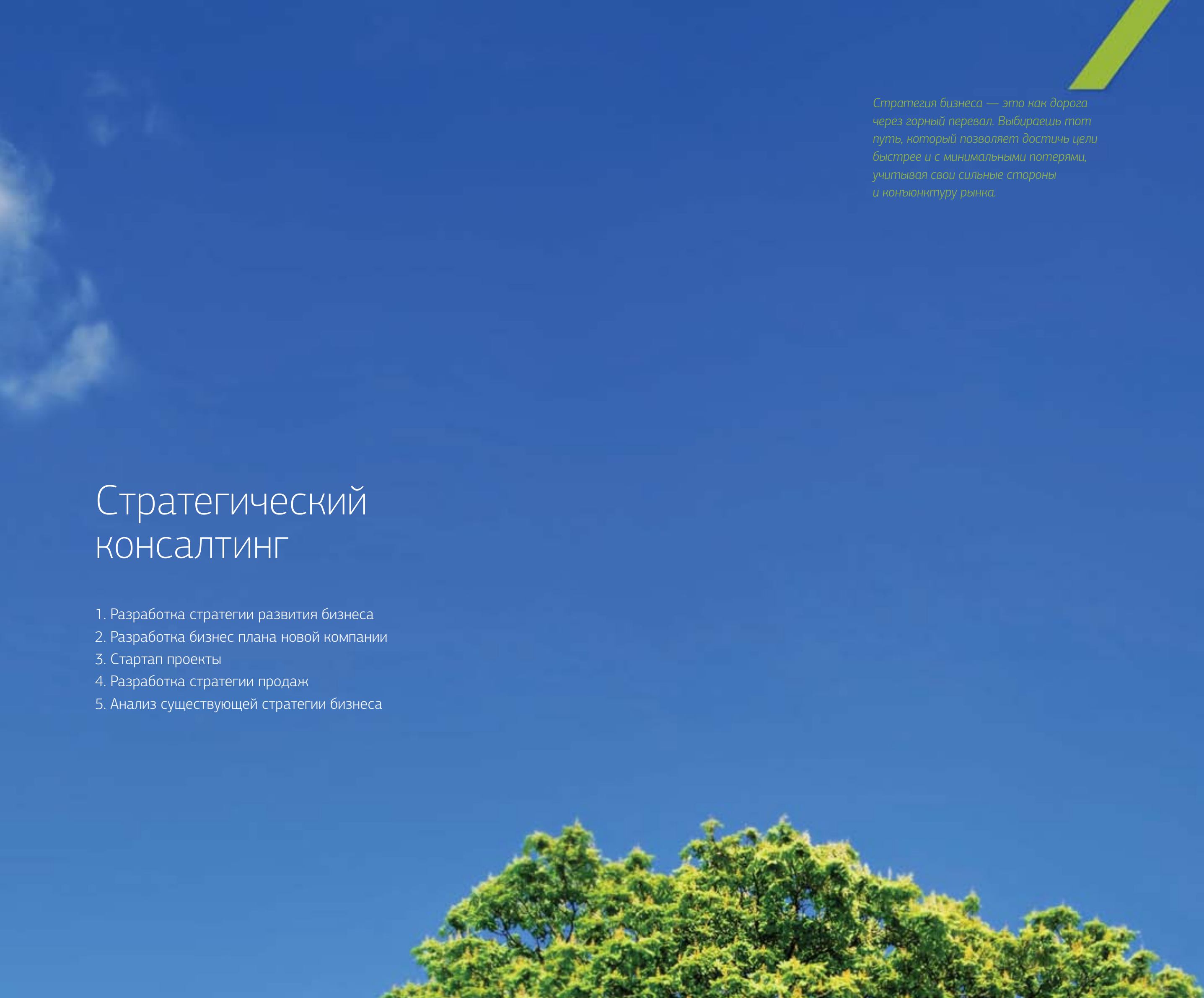
Тренинги по продажам

1. Эффективные продажи
2. Продажи корпоративным клиентам
3. Продажи конечному потребителю
4. Продажа в торговом зале
5. Многоуровневые переговоры
6. Многосторонние переговоры
7. Продажи технологичных продуктов
8. Продажи ключевым клиентам
9. Типология клиентов в продажах
10. Продажи торговым сетям
11. Переговоры с группой оппонентов
12. Аргументация в продажах
13. Методы торга в продажах
14. Обработка возражений
15. Преодоление секретаря
16. Проектные продажи
17. Презентация в продажах
18. Техническая презентация
19. Продажи по телефону
20. Продажа услуг
21. Крупные продажи
22. Продажи сложных услуг
23. Работа с рекламациями и жалобами
24. Продажи на территории клиента
25. Формирование и развитие дилерских сетей
26. Продажи сложных технических продуктов
27. Конкурентные продажи дорогостоящих продуктов
28. Стратегия и тактика построения затяжных продаж
29. Успешные продажи банковских продуктов
30. Продажи в условиях жесткой конкуренции
31. Эффективные продажи и переговоры
32. Выстраивание и поддержание продаж с ключевыми клиентами



Тренинги по тайм менеджменту

1. Тайм-менеджмент для менеджеров
2. Тайм-менеджмент для руководителей
3. Тайм-менеджмент в продажах
4. Тайм-менеджмент и эффективность компании
5. Тайм-менеджмент и личная эффективность
6. Тайм-менеджмент. Базовый курс



Стратегия бизнеса — это как дорога через горный перевал. Выбираешь тот путь, который позволяет достичь цели быстрее и с минимальными потерями, учитывая свои сильные стороны и конъюнктуру рынка.

Стратегический консалтинг

1. Разработка стратегии развития бизнеса
2. Разработка бизнес плана новой компании
3. Стартап проекты
4. Разработка стратегии продаж
5. Анализ существующей стратегии бизнеса

Подбор персонала

- Мы не просто подбираем кандидата, мы подбираем специалиста, с которым нам потом работать в качестве тренинговой и консалтинговой компании, и достигать результатов по всему спектру услуг, начиная с тренинговых программ, и заканчивая сложными стратегическими проектами.
- Собственная база перспективных руководителей, чью профессиональную деятельность мы отслеживаем на протяжении длительного времени — 6-24 месяца.
- Долгосрочное сотрудничество с научными организациями для разработки методик отбора и аттестации.
- Собственные разработки аттестации управленческих навыков и личностных характеристик.
- Предоставление заказчику полного психологического портрета и психологической совместимости, что исключает неэффективное взаимодействие нового руководителя или менеджера с собственниками и коллегами.
- Мы даем полную гарантию на подобранного кандидата.

Работа менеджера заключается в том, чтобы заставить обычных людей достигать невероятных результатов! Вы это умеете?



Vertex Research and Development Institute

Внутренний исследовательский институт Vertex — это структурное подразделение компании, основной задачей которого являются исследования в области консалтинговых продуктов компании, сотрудничество с научно-исследовательскими организациями России, СНГ и стран Европы, перевод на русский язык и публикация исследований с иностранных языков.

Основные направления деятельности VRDI

(Vertex Research and Development Institute):

Исследования в области:

1. Коммуникативных технологий продаж и переговоров
2. Поведенческих технологий продаж и переговоров
3. Теории и практики игр
4. Методов вербального и невербального воздействия
5. Нейролингвистического программирования
6. Методов тестирования и оценки персонала
7. Исследования в области мотивации и самомотивации
8. Самопознания человека

Сотрудничество с научно-исследовательскими организациями России, СНГ и Европы.

Регулярный перевод и публикация на русском языке исследований с иностранных языков.



Vertex News Agency

Основные задачи Vertex News Agency —
информационное агентство Vertex.

Мы транслируем на 97 800 компаний по России и СНГ.

Это наши партнеры, которые знают нас,
как надежную и успешную компанию.

Vertex News Agency занимается:

- Проведением маркетинговых исследований в области:
 - коммерческой деятельности и управления;
 - консалтинговых услуг на территории РФ.
- Составлением рейтингов консалтинговых и тренинговых компаний с присвоением индексов доверия и индексов качества услуг.
- Интервьюированием сотрудников компаний-партнеров и других компаний РФ.
- Регулярными публикациями результатов исследований по внутренним каналам распространения и в открытых источниках.

Номер свидетельства: ИА № ФС 77 - 46938

Наименование СМИ: Vertex News Agency

Территория распространения: Российская Федерация, зарубежные страны

Учредители: ООО «Вертекс»

Vertex Film Studio

Подразделение компании Vertex —
собственная видео-студия Vertex Film Studio,
которая занимается созданием
корпоративного видео.

Мы имеем большой опыт сотрудничества
с известными российскими и зарубежными
компаниями, которые успешно используют
видео для презентации своего бизнеса
и обучения персонала.

Фильм способен управлять эмоциями
(Emotional Management), а за эмоциями
стоят выбор и предпочтение.



193079, Россия, Санкт-Петербург, ул. Новосёлов, 8А
+7 (812) 645-79-29
www.VertexGlobal.ru
trener@salestrening.ru