ТРЕНИНГ «ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТ» ***в Донецке 17-18 июня 2011 года***

Катастрофическая нехватка времени, информационная перегруженность, ежедневные стрессы — как успеть все сделать вовремя, и при этом сохранить себя? Тренинг позволит участникам жить полной жизнью, полноценно использовать свое время, эффективно работать в рабочие часы, и успевать жить. Во время занятия участники смогут попрактиковаться в новых навыках планирования своего времени, благодаря наличию ролевых игр.

Цель семинара-тренинга:

Выработать у участников умение грамотно распоряжаться своим временем, находить время для всех сфер жизни, работать эффективно без сверхурочных часов.

Кому рекомендован:

Менеджерам по продажам, торговым агентам, продавцам, администраторам магазинов (розничная торговля), и тем, кто интересуется технологиями продаж, а главное - директорам и первым руководителям, которые хотят переосмыслить систему приоритетов, найти новые возможности для собственного развития и развития своего бизнеса; которые сегодня сталкиваются с резким увеличением нагрузки и решением новых для них управленческих задач. Это не лекция и не семинар по тайм-менеджменту. Это тренинг, который даст Вам бизнес-возможности и познакомит с понятиями управления временем, тайм-менеджментом и личной эффективностью руководителя.

Предлагаемый тренинг базируется на моделировании успешных стратегий управления временем, предназначен для тех, кто ориентирован на достижение результатов в профессиональной деятельности и заинтересован либо в повышении собственной эффективности, либо имеет желание избавиться от проблемы нехватки времени, проявляющейся в том, что Вы никак не можете реализовать свои личные планы и проекты.

Он ориентирован, прежде всего, на сферу бизнеса, особенно на тех, кто профессионально связан с менеджментом и с человеческими ресурсами. С другой стороны, он будет также интересен и полезен всем, интересующимся личностным и карьерным ростом.

Благодаря предложенному тренингу у Вас появится возможность:

- четко планировать и выполнять задачи
- добиваться выполнения данных Вам и Вами обещаний
- стабильно продвигаться к реализации главных целей в бизнесе и в жизни
- управлять стратегическими и тактическими изменениями
- гармонизировать рабочие и личные отношения

Стоимость участия:

1300 грн. — за одного участника (при оплате на ФЛП) и 1500 грн. — за одного участника (при оплате на юр. лицо; без НДС). Согласно ст. 196.1 и 186.3 Налогового кодекса Украины предоставление информационно-консультационных услуг не являються объектом налогообложения НДС.

Для второго и третьего участника скидки — 5% и 7% соответственно.

При регистрации и оплате до 31 мая 2011г. Вы автоматически получаете скидку — 5%. При условии участия двух и трех участников от одного банка вы получаете СКИДКУ — 10% и 15% соответственно.

В стоимость входит: информационно-консультационное обслуживание на тренинге, сборник материалов, два кофе-брейка, обед в ресторане, обсуждение и обмен мнениями с тренером.

Регистрация участников производится по телефонам: **(+38-062) 345-98-81; (+38-050) 153-64-46** или отправив заявку,

которая прилагается по электронному адресу на
market@ibra.com.ua.

По окончании тренинга проводится обязательное анкетирование слушателей, а также **розыгрыш ценного подарка.**

Информация подготовлена службой маркетинга ИАП (РА) "НБРА-IBRA" .

© При использовании данной информации ссылка на ИАП (РА) "НБРА-IBRA" (http://ibra.com.ua) обязательна, для интернет-изданий - гиперссылка.