

Формируем конкурентные преимущества  
розничного бизнеса  
через профессиональное мастерство

Стандарты проведения №0013

## МАСТЕР-КЛАСС

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Участники мастер-класса</b> | Профессионалы розничного бизнеса, которые совершенствуют профессиональное мастерство и намерены стать лучшими в своём деле                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Задачи мастер-класса</b>    | Изучить тонкости и детали профессионального мастерства, узкие места в работе.<br>Узнать о нетипичных ошибках и экстремальных ситуациях в профессиональной деятельности и путях их избежания.<br>Освоить уникальные технологии, методы и методики, подходы в конкретной деятельности.<br>Сформировать уникальный стиль мастера. |
| <b>Практические результаты</b> | Достижение высокой производительности труда, высокого качества работы в конкретной деятельности, высокая мотивация в работе, формирование собственного стиля деятельности.                                                                                                                                                     |
| <b>Ведущие мастер-класса</b>   | Тренеры являются авторами уникальной программы, имеют за плечами опыт практической работы в розничном бизнесе и опыт проведения тренингов с данной целевой группой.                                                                                                                                                            |
| <b>Рабочие материалы</b>       | Программа, тезисы и практические задания выдаются участникам в распечатанном виде.<br>Информационная часть сессии выдается участникам на CD-дисках, записанных в формате Power Point.                                                                                                                                          |
| <b>Структура мастер-класса</b> | Мастер-класс включает 4 модуля продолжительностью по 4 часа.<br>Модули проводятся на протяжении двух дней.                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Содержание модулей</b>      | Первые три модуля включают информационную часть и практическую часть. Практическая часть проходит в форме аналитической работы, деловых игр, групповых дискуссий. Четвертый модуль составляет практическая часть, которая проходит в форме презентаций бизнес-проектов и групповых дискуссий.                                  |
| <b>Стоимость мастер-класса</b> | Разумные цены, которые достигаются за счёт того, что мы привлекаем мастеров своего дела на выгодных условиях, и стараемся сберечь деньги своих клиентов.                                                                                                                                                                       |
| <b>Скидки</b>                  | Дополнительные выгоды вы получаете по программе лояльности:<br>за ассортимент, выбор программы разных бизнес-направлений;<br>за объём заказа;<br>за частоту или регулярность заказов.                                                                                                                                          |
| <b>Заявка на участие</b>       | В заявке указываются номер программы, планируемые даты обучения, должности участников, стаж работы в профессии.                                                                                                                                                                                                                |