# **Каталог решений для Системных интеграторов и дистрибуторов.**

|  |  |
| --- | --- |
| Задачи | Формат мероприятий |
| Повышение эффективности управления | Персональные коучинговые сессии  Тренинги  Мастер-классы |
| Запуск новых продуктов сервисов | Персональные коучинговые сессии  Консалтинг  Мастер-классы |
| Развитие продаж | Персональные коучинговые сессии  Тестирование сотрудников  Тренинги  Деловые игры  Мастер-классы для сотрудников  Мастер-классы для клиентов  Ведение бизнес-завтраков, семинаров и выездных мероприятий |
| Создание и развитие эффективного каталога решений | Персональные коучинговые сессии  Консалтинг  Мастер-классы |
| Повышение мотивации сотрудников | Тренинги  Мастер-классы для сотрудников |

# **Мастер-классы для партнерских Мероприятий и системных интеграторов**

|  |  |
| --- | --- |
| Название | Описание |
| 1. Стратегия работы с вендором. Или как заработать еще больше денег | Стратегия дистрибуторского канала вендора построена по принципу поддержки развития продаж и экспертизы компаний-партнеров вне зависимости от размера.  Для кого:  Генеральных директоров Системных интеграторов и ресселеров. Руководителей подразделений продаж, логистики и экспертизы.  Результат:  Участники мастер-класса в игровой форме пройдут путь от ресселера до компании технологического партнера со статусом Platinum, понимая на каждом этапе необходимые шаги и конкретные выгоды, представляемые вендором. |
| 1. Как реализовывать ИТ-проекты за счет бюджетов бизнеса на примере проекта DRP | Рано или поздно все руководители ИТ-подразделений наталкиваются на фразу руководства компании: «Денег нет». Мастер-класс помогает освоить язык бизнеса, донести до лиц принимающих решения критически важную информацию об ИТ на их языке и как результат – получить финансирование, либо избежать негативных последствий в случае негативного решения.  Для кого:  Руководителей ИТ-подразделений, ИТ директорам и всем, кому приходится защищать бюджет перед руководством компании  Результат:  Участники мастер-класса в итоге получают готовый план действий: вместе с тренером проходят все стадии формирования disaster recovery plan и рекомендации по его реализации. |
| 1. Как определять ключевые стадии продажи и грамотно подбирать инструменты | Любая продажа – это процесс. И на каждой стадии должны использоваться правильные инструменты: формирование заинтересованности, презентация, торг и т.д. Заявление о цене в самом начале переговоров часто приводит к отказу от дальнейших переговоров, хотя само решение может принести значительную пользу заказчику.  Для кого:  Сейлз-менеджеры, руководители отделов продаж, пресейл архитекторы  Результат:  Участники мастер-класса в итоге получают четкое понимание стадий корпоративных продаж, критериев перехода и инструментов, которыми необходимо пользоваться на каждой стадии. |
| 1. Как создать стратегию развития Каталога решений Системного Интегратора | Любой системный интегратор владеет экспертизой, которая является продуктом компании. Однако часто эта экспертиза растет спонтанно или в соответствии с текущими запросами менеджеров продаж. И уже через несколько лет начинают дублироваться экспертизы и статусы в разных вендорах. Это сильно увеличивает стоимость поддержания экспертизы, а также уменьшает обороты, а значит мешает экспертности и узнаваемости системного интегратора.  Для кого:  Генеральные директора Системных интеграторов, Руководителей инженерных и пресейловых подразделений,  Результат:  Понимание правил построения стратегии Каталога решений компании, формирование связанных решений. Модель информационной системы поддержки продаж. |
| 1. Как представлять свою компанию на первой встрече (Elevator pitch) | Первая встреча с заказчиком – как прыжок в неизвестность. Многие факторы остаются неизвестными до последнего момента и задача любого специалиста по продажам оперативно и адекватно реагировать на меняющиеся условия, но, как говорится, лучший экспромт – подготовленный экспромт. Первое впечатление формируется всегда на первых минутах общения, поэтому то, ЧТО вы скажете и КАК вы скажете в своем вступлении и является ключевым фактором успеха всей встречи и станет основой дальнейшей работы.  Для кого:  Специалисты по продажам, технические специалисты, которым приходится общаться с заказчиками, менеджеры проектов и всем желающим выйти на новый уровень ведения переговоров.  Результат:  На мастер-классе участники сформулируют свой собственный уникальный elevator pitch. |
| 1. Учимся работать с возражениями – «Денег нет?» | В условиях кризиса мы часто слышим отказ о проектов из-за сокращения бюджетов. Как грамотно построить стратегию работы с Заказчиком?  Для кого:  Сейлз-менеджеры, руководители отделов продаж, пресейл архитекторы  Результат:  Навыки построения стратегии продаж в конкретном заказчике. Навыки работы с возражениями формата «Нет денег». |
| 1. Как готовиться ко встрече с Заказчиком: работа с отрытыми источниками и составление психологического портрета | Сегодня любой средний и крупный заказчик уже имеет набор обслуживающих системных интеграторов. Как войти в круг доверенных лиц? Как остаться в этом круге при смене ключевых лиц в Заказчике?  Для кого:  Сейлз-менеджеры, руководители отделов продаж, пресейл архитекторы  Результат:  Участники мастер-класса в итоге получают четкое понимание структуры подготовки ко встрече с новым лицом в компании или новой компанией, а также модели просты психологических портретов и методик работы для формирования положительного первого впечатления. |
| 1. Построение карьеры в ИТ сфере: пошаговая стратегия, как получать удовольствие от работы, опираясь на врожденные таланты | Раньше считалось, что нужно работать над самыми слабыми сторонами и компетенциями, чтобы стать успешным. Но делает ли это нас счастливыми?  Почему в баскетбол не идут люди низкого роста? Потому что, как бы тренер не старался, такому спортсмену всегда будет трудно на площадке.  Однако мы не замечаем наших врожденных талантов и часто выбираем такую деятельность, которая нам понятна или просто доступна сейчас, чтобы зарабатывать деньги. А теперь представьте, что Вы знаете, какими врожденными талантами обладаете. Сознательно превращаете эти навыки в мастерство. И к Вам приходят за советом, за помощью. Не Вы ищете работу, а работодатели предлагают Вам интересные позиции.  На данном мастер-классе участники узнают что такое врожденные компетенции, как их обнаружить в себе и как построить свой индивидуальный план развития, как на текущем рабочем месте, так и при создании нового карьерного направления.  Для кого:  Всем, кто идет новую работу или хочет выйти новый уровень, кого интересует стратегия карьерного развития.  Результат:  Пошаговый план развития карьеры с опорой на свои сильные стороны характера и предрасположенности. |
| 1. Презентация решения у заказчика:    1. Ч1. Я – оратор    2. Ч2. Основные аспекты дизайна презентации | Ч1. Я – оратор: На мастер-классе разбирается общая структура проведения презентаций и переговоров с большим количеством людей и ключевые правила подготовки, отрабатываются умение держаться на сцене, практикуется работа над постановкой голоса.  **Ч2. Основные аспекты дизайна презентации:**   1. Целеполагание. Форматы переговоров и презентаций. Постановка четких целей. 2. Общая структура. Ключевые аспекты и логика построения. 3. Липкие квадраты. Моделирование презентации. 4. Кадрирование. Наполнение эмоциональными составляющими. 5. Компоновка презентации. 6. Объекты. 7. Динамика ( видео и демо). 8. Фон и картинки. 9. Шрифты.   Для кого:  Специалисты по продажам, технические специалисты, которым приходится общаться с заказчиками, менеджеры проектов и всем желающим выйти на новый уровень ведения переговоров.  Результат:  Благодаря данному мастер-классу участники научатся ярко выступать и добиваться конкретных результатов от заказчика. |
| 1. Создание стратегии компании Системного интегратора: 7-шаговая модель | Пошаговая стратегия развития компании системной интеграции. Ключевые моменты развития и управления |
| 1. Основы личной эффективности: как работать меньше, а получать больше | Простая модель повышения ежедневных результатов на работе и в жизни |
| 1. Как проводить эффективные совещания: результаты вместо БЛА-БЛА-БЛА | Как проводить совещания, направленные на достижения результатов, принятия ответственности всеми участниками |
| 1. Как заходить к ТОП-менеджеру: ментальная карта + модель интересов | Модель работы с людьми, работающими на высоких постах и занимающими высокие должности в крупных компаниях. |
| 1. Как искать и работать с людьми принимающими решение (ЛПР) - стратегия выстраивания эффективных отношений с Заказчиком | Многоуровневая модель интеграции компании системного интегратора и Заказчика, позволяющая снижать риски потери заказчика даже в условиях смены ЛПР, а также позволяющая повышать объем продаж, даже в сложных экономических условиях |
| 1. Формирование бюджета на ИТ-экспертизу в системном интеграторе: от планирования до оценки ROI | Как правильно рассчитать проект и управлять реализацией самого дорого подразделения компании - службы архитекторов, пресейлов и инженеров |
| 1. Расширение портфеля решений без лишних рисков и дополнительных затрат: основы создания эффективной партнерской сети | Как грамотно подобрать партнеров, реализующих непрофильные решения для Заказчков без риска потери бизнеса и зарабатывать на этом хорошие деньги |
| 1. Что реально волнует финансового директора: основы управленческой отчетности | Краткий вводных курс управленческой отчетности для сейлов |

**Парамонов Александр**

**Бизнес тренер,**

**сертифицированный коуч, ACС ICF**

**Специализация в тренингах**

* Развитие личной эффективности
* Мастер классы по инструментам коучинга
* Развитие и Управление продаж
* Развитие экспертизы компании
* Мастерство проведения презентаций
* Построение команды управления

**Специализация в коучинге**

* Executive coaching
* Командный коучинг
* Коучинг карьерного роста
* Более 750 часов активных персональных сессий

**Профессиональный опыт**

* + - Более 15 лет в ИТ сфере - системная архитектура и развитие бизнеса системной интеграции, банковский сектор.
    - Более 2 лет – преподаватель учебного центра
    - Более 6 лет - тренер менеджеров продаж
    - 4 года - тренер МАК на программе «Искусство и наука коучинга. Коучинг в менеджменте»
    - 2 года – соведущий Чумаковой Светланы Юрьевны в программе «Коучинг Организации и бизнесе»
    - 2 года - независимый бизнес-аналитик
    - 2 года - Главный партер проекта Атлант – анализ врожденных талантов человека.

**Клиенты**

* + - Персональные клиенты :

IBS, IBS Platformix, РЖД, Сбербанк, Сбербанк-Технологии, Ай-Теко, Почта России, РусславБанк, Ядро и д.р.

* + - Корпоративные клиенты:

IBS, L'Occitane, Sanofi, IBS Platformix, Альфабанк, Американская Школа Развития Детей, Hewlett Packard Enterprise, ГК Аксус, Veeam.

**Образование**

* + - МИРЭА - к.т.н.
    - МИРБИС – MBA
    - Международная Академия Коучинга – сертифицированный коуч ICF, уровень Associate Certified Coach (ACC)
    - IE Business School – marketing.

**Работа в компаниях:**

* + - 2012-2016: ООО «ИБС Платформикс», Заместитель Генерального директора, директор по развитию;
    - 2012- по настощее время: ООО «Международная академия коучинга», тренер;
    - 2010-2012: ООО "Хоум Кредит энд Финанс Банк", Начальник управления ИТ инфраструктуры и телекоммуникации Департамента сопровождения информационных технологий;
    - 2006-2010гг.: ООО «ИБС Платформикс», начальник отдела инфраструктурных решений;
    - 2004-2006: ЗАО «АКБ «РОСБАНК». Заместитель начальника отдела развития системных технологий;
    - 2002-2003гг: ЗАО «Процессинговый центр «Глобус». Старший системный аналитик;
    - 2000-2002гг: ЗАО «НКО «Объединенная расчетная система». Старший системный аналитик;
    - 2003-2009гг.:Торгово-промышленная Палата Российской Федерации. Ведущий эксперт;
    - 1997-1998гг: Элком-Информ. Менеджер-консультант правовые и бухгалтерские системы.

**Проекты автора**

* + - Стратегический корпоративный коучинг: <http://www.helpmegrow.ru>
    - Выявление врожденных талантов и построение индивидуального плана развития: <http://www.atlant.bz>