



ВЫ НАМ ПРАВИТЕСЬ

www.VertexGlobal.ru

Бизнес-тренинги, коучинг
Стратегический консалтинг
Подбор персонала
Юридический консалтинг
Финансовый консалтинг

Консалтинговая компания Vertex

www.VertexGlobal.ru



Нам доверяют





Команда профессионалов



Сергей Филиппов
Тренинги, стратегия,
коучинг



Ирина Кочнева
Тренинги,
аттестация



Виктор Щеглов
Консалтинг в области
PR и маркетинга



Максим Днепровский
Директор
[Vertex Film Studio](http://VertexFilmStudio.ru).
Производство
корпоративного видео



Артём Васильев
Тренинги, Executive
search,
аттестация



Дарья Демкина
Корпоративное
видео



Ольга Долинина
Executive search,
аттестация



Алексей Чеканов
Тренинги,
аттестация



Елисей Шулепов
Финансовый консалтинг,
оценка, аудит,
налоговое
планирование



**Константин
Амелин**
Юридический
консалтинг



Павел Калашников
Стратегический
консалтинг



Олег Чернов
Юридический
консалтинг



Бизнес-тренинги по управлению

1. Анतिकонфликт
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



Если сказать о бизнесе в трех словах, то я бы сказал так: бизнес - это люди, гибкость и терпение.



Бизнес-тренинги по продажам

1. Эффективные продажи
2. Продажи корпоративным клиентам
3. Продажи конечному потребителю
4. Продажа в торговом зале
5. Продажа услуг
6. Продажи технологичных продуктов
7. Продажи сложных услуг
8. Типология клиентов в продажах
9. Продажи в условиях жесткой конкуренции
10. Продажи торговым сетям
11. Аргументация в продажах
12. Методы торга в продажах
13. Обработка возражений
14. Переговоры с группой оппонентов
15. Многоуровневые переговоры
16. Многосторонние переговоры
17. Преодоление секретаря
18. Проектные продажи
19. Презентация в продажах
20. Техническая презентация
21. Продажи ключевым клиентам

Компания - живой организм, вырастает из своего основателя и является его отражением... Проблемы Вашего бизнеса часто лежат внутри Вас самого...



22. Продажи по телефону
 23. Работа с рекламациями и жалобами
 24. Продажи на территории клиента
 25. Крупные продажи
 26. Формирование и развитие дилерской сети
 27. Продажи сложных технических продуктов
 28. Конкурентные продажи дорогостоящих продуктов
 29. Стратегия и тактика построения затяжных продаж
 30. Успешные продажи банковских продуктов
 31. Эффективные продажи и переговоры с VIP клиентами
 32. Выстраивание и поддержание продаж с ключевыми клиентами
- И др...



Бизнес-тренинги по переговорам

Продукт продает только тот, у кого самая низкая цена на рынке. Все остальные продают наценку на данный продукт, компенсируя более высокую стоимость конкурентными преимуществами. Вы продаете не продукт, а наценку на продукт...



- 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 др...*



Бизнес-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.*

Есть люди, которые искренне убеждены, что у них нет времени, чтобы заниматься тайм-менеджментом...

Аналогичное по логике утверждение: человек говорит, что он слишком болен, чтобы лечиться...



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.





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 учит
- 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



Подбор персонала

- Мы не просто подбираем кандидата, мы **подбираем кандидата, с которым нам потом работать** в качестве тренинговой и консалтинговой компании, и достигать результатов по всему спектру услуг, начиная от тренинговых программ, и заканчивая сложными стратегическими проектами

- **Собственная база** перспективных руководителей, чью профессиональную деятельность мы отслеживаем на протяжении длительного времени - 6-24 месяцев

- 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



Один клиент сказал, что никто ему не нужен в подборе персонала, так как это настолько сложно, что он даже сам этого сделать не может! Один пациент сказал, то ему никто не нужен, чтобы удалить аппендицит, так как это настолько сложно, что он даже сам его удалить не может!

Стратегический консалтинг

- *Разработка стратегии развития бизнеса*
- *Разработка бизнес плана новой компании*
- *Стартап проекты*
- *Разработка стратегии продаж –*
- *Анализ существующей стратегии бизнеса*

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...





Дополнительные услуги



- Юридический консалтинг
- Финансовый консалтинг
- Оценка
- Аудит и налоговое планирование
- Коучинг
- Оценка и аттестация персонала
- Разработка систем мотивации

По-настоящему достойная конкуренция - это конкуренция с самим собой... Это как бой с тенью - если ты окажешься быстрее тени, то никто не сможет тебе противостоять...



Vertex News Agency



Основные задачи Vertex News Agency - информационное агентство Vertex: Мы транслируем на 10 800 средних и крупных компаний по всей России. Это наши партнеры, которые знают нас, как надежную и успешную компанию...

Номер свидетельства:
ИА № ФС 77 - 46938

Наименование СМИ:
Vertex News Agency

Территория
распространения:
**Российская Федерация,
зарубежные страны**

Учредители: **ООО
"Вертекс"**

1. Проведение маркетинговых исследований в области консультирования по вопросам коммерческой деятельности и управления.

2. Проведение маркетинговых исследований в области консалтинговых услуг на территории РФ.

3. Регулярное составление рейтингов консалтинговых и тренинговых компаний с присвоением индексов доверия и индексов качества услуг.

4. Интервьюирование сотрудников компаний-партнеров и других компаний РФ.

5. Регулярные публикации результатов исследований по внутренним каналам распространения и в открытых источниках.



Vertex Film Studio

Подразделение компании Vertex – собственная видеостудия Vertex Film Studio 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.





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 коммуникативных технологий продаж и переговоров.*
- *Исследования в области поведенческих технологий продаж и переговоров.*
- *Исследования в области теории и практики игр.*
- *Исследования в области методов вербального и невербального воздействия.*
- *Исследования в области нейролингвистического программирования.*
- *Исследования в области методов тестирования и оценки персонала.*
- *Исследования в области мотивации и самомотивации.*
- *Исследования в области самопознания человека.*
- *Сотрудничество с научно-исследовательскими организациями России, СНГ и Европы. - Регулярный перевод и публикация на русском языке исследований с иностранных языков.*