



РЕЗУЛЬТАТ. КРАСОТА. ДРАЙВ.

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА



Мы постоянно исследуем мир, совершенствуем себя и ставим сложные задачи, получаем опыт, творим и увлекаемся – для того, чтобы помочь развиваться другим и открывать скрытые возможности, которые заложены в каждом человеке.

Нам хочется приносить перемены в жизни людей и компаний – провоцировать изменения, вдохновлять, развивать скрытый потенциал и совместно достигать результата. Достижение результата - это сложная работа, но мы всегда стараемся делать ее интересной, потому что развитие – это драйв, это увлечение, это радость.

Мир Advance – это замечательная команда специалистов, которые преданы своему делу, и просто целеустремленных и талантливых людей. Они любопытны к жизни, обладают быстрым умом и широтой знаний, артистичны и общительны. Специалисты в разных областях, они вместе развиваются, творят, придумывают программы и новые направления в обучении.

Частью нашего личного развития являются экстремальные путешествия, так же как и горные лыжи, яхтинг и треккинг. Наша команда уже совершила целый ряд удивительных экспедиций: 3 экспедиции в Непал (17-ти дневный треккинг, восхождение на Island Peak), семь экспедиций в Королевство Мустанг, экспедиции в Бутан, Аргентину, Бразилию, Перу, Мексику, восхождение на Килиманджаро. И мы знаем, что это только начало!

ЦЕННОСТИ: Результат. Красота. Драйв.

- Каждый человек является самостоятельной и прибыльной бизнес единицей.
- Мы любим жизнь, людей и свое дело.
- Мы стремимся во всем быть нестандартными, опираясь на профессиональное знание стандартов.
- Мы любим игры разума.
- Каждое действие должно быть шедевром.

ТОЧКИ ОТЛИЧИЯ

Люди

Профессионалы и эксперты, проходят постоянное развитие и обучение, обладают уникальными личностными качествами и лидерскими характеристиками.

Принципы

Ориентация на результат организации, гибкий и сбалансированный подход к решениям.

Продукт

Технологичные и системные решения, тренинги и программы международного уровня, адаптированные для конкретных условий бизнеса.



Елена Павличенко,
Генеральный менеджер Advance Group

«Все великие цели требуют великих людей и умения постоянно качественно меняться. Сегодня мы меняем свое мышление и установки, осваиваем навыки, строим новый образ жизни и работы. Наши изменения подобны квантовому скачку, мы выходим на другой уровень проектов, клиентов и путешествий. Мы объединяем команду профессионалов, которые умеют радоваться жизни, которые создают и гордятся тем, что они создали, которые любят людей и мотивируют их своим вдохновением, радостью и драйвом. Мы с удовольствием двигаемся вперед и знаем, что нас ждет прекрасный и благодарный труд».

ТОЧКИ ОТЛИЧИЯ



Advance AG

Advance AG - флагманская компания Advance Group. Более 15 лет мы помогаем нашим клиентам достичь реальных результатов и совершенствовать свой бизнес. Advance AG - это экспертные решения международного уровня, практические инструменты и уникальные разработки.

НАШИ РЕШЕНИЯ

- Оценка потребностей в развитии персонала.
- Формирование и согласование системы обучения.
- Адаптация программ и курсов.
- Внедрение решения, проведение семинаров и тренингов.
- Оценка уровня полученных знаний и навыков.
- Определение необходимости корректировки программ дальнейшего развития.
- Поддержка навыков после тренинга.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

- Обеспечиваем сбалансированный подход ко всем решениям.
- Моделируем процессы и поведение сотрудников.
- Ориентируем обучение на изменение отношения и метастратегий поведения сотрудников.
- Обучаем большое количество сотрудников.
- Проводим краткосрочные кастомизированные тренинги.
- Имеем знания в узкоспециализированных областях.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Продажи внутри компании.
- Продажи в конкурентной среде.
- Стратегические продажи.
- Концептуальные продажи.
- Обучение сотрудников сервисных и колл-центров.
- Управление каналами продаж.

ОБЛАСТИ ЭКСПЕРТИЗЫ

- Assessment: Ассесмент центры, Центры развития.
- Learning: Тренинги, Семинары, Бизнес-моделирование, Корпоративные университеты.
- Coaching: Коучинг, Executive Coaching, Трансформация.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

- Специализация:
- Продажи и управление продажами (Sales Performance).
- Смежные направления:
- Менеджмент и Лидерство.
 - Качественный сервис.
 - Мастерство тренера.

Мы наблюдаем за лучшими, и превращаем их знания в технологию...

СИСТЕМА ПРОДАЖ

Ключевое направление работы

«Когда заходит речь об управлении продажами, приходится иметь дело с двумя крайностями: слишком поверхностный подход к организации этого процесса в компании, или, наоборот, слишком «замудренный»... А какова на самом деле роль менеджера по продажам: заставить продавцов совершить нужное количество встреч, быть самым лучшим продацом или создавать команду настоящих предпринимателей?»

Узнайте, как можно организовать этот процесс так, чтобы всем активным его участникам было легко и просто ориентироваться в необходимых данных, правильно расставлять приоритеты деятельности и более эффективно управлять деятельностью команды менеджеров по продажам.

Михаил Рязанцев, ведущий тренер

«Переговорами часто называют все, что угодно, но только не то, чем они являются на самом деле. А тем не менее этот процесс описывается конкретными терминами, имеет четкие границы и технологию подготовки и проведения, сложный в процессе и требовательный к профессионализму переговорщиков. Хотите узнать, при каких условиях ваши переговоры могут стать легче, а вы успешнее?»

Узнайте, чем отличается «продажа» от «переговоров», в какой момент можно переходить к торгу, как преодолевать манипуляции и давление со стороны клиентов, находить «хозяина решения» и достигать высоких результатов в продажах.

Мария Стеньгач, старший тренер

ЗВЕЗДНЫЙ СЕРВИС

«Как сделать так, чтобы сервис был незаметным и клиенты обращались к Вам снова и снова? Как оказывать сервис так, чтобы занимать достойное место в рейтингах, вычеркнуть тему сервиса из насущных тем для обучения и только поддерживать нужный уровень? Как не инвестировать неоправданно в дополнительные тренинги на тему сервиса? Как исключить из корпоративной лексики такие слова как «претензия», «недовольный», «жалоба» и другие?»

Узнайте, как формируется лояльность клиентов к компании, что такое «звездный сервис» и в чем его отличия от обычного обслуживания, как научиться понимать ожидания клиентов и улучшать их опыт взаимодействия с Вашей компанией, как при помощи качественного сервиса повышать прибыльность компании.

Анжелика Миронова, тренер





Анастасия Чучалина, ведущий тренер

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

«Чем более сложный запрос у клиента, тем более нестандартным должно быть решение. Как провести оценку навыков так, чтобы сотрудники забыли, что их оценивают? А как сделать так, чтобы сотрудники огромной компании по всей России укрепили свою командную работу, никуда не выезжая? Как за два дня создать реально работающую проектную команду, подготовить конкретный план по реализации проекта и запустить весь проект в действие?!»

Узнайте возможности для оценки персонала «вживую» и дистанционно через портал компании, как провести корпоративное совещание на полторы сотни человек, как выстроить систему поддержки навыков после обучения и вовлечь менеджеров в развитие сотрудников, и чем должна заканчиваться эффективная стратегическая сессия.

Эффективность тренинга и других обучающих программ напрямую зависит от профессиональной и доскональной оценки текущей ситуации в компании и компетенций сотрудников. Используя различные инструменты оценки (очные и дистанционные), мы разрабатываем и адаптируем существующие программы под индивидуальные требования наших клиентов. Такой подход позволяет нам точно выделять области развития сотрудников и содействовать оптимальному для них процессу обучения и развития.

— МАСТЕРСТВО ТРЕНЕРА —

Обучение и развитие тренеров – одна из важнейших составляющих нашей работы. Advance Group предлагает цепочку интерактивных программ, которые направлены на обучение и развитие тренерских навыков как у начинающих, так и опытных тренеров.

*Мы бесконечно открываем мир для себя и других,
чтобы сделать его лучше.*

МЕНЕДЖМЕНТ И ЛИДЕРСТВО

«Сегодня компании конкурируют между собой не только за клиентов, но и за достойные кадры. Одними инвестициями в маркетинг и продвижение не всегда удается достичь существенного роста продаж. Чего же не хватает? Какие ресурсы можно еще задействовать? Большинство компаний не используют в полной мере практически бесплатный ресурс – Лидерство. Или вообще не инвестируют в развитие лидерства у менеджеров, или делают это недостаточно. А ведь это колоссальная скрытая энергия. Стоит ее только разбудить и правильно направить. Как это сделать?»

Узнайте, какие конкретные модели лидерского поведения наиболее эффективны, как можно научиться лидерству и как формирование лидерского поведения связано с вектором личностного развития руководителя.



Юлия Клименко, тренер

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ



«Чаще всего сотрудники уверены в своих знаниях, а вину за неудачи, отсутствие желаемого результата возлагают на внешние факторы - причина в чем угодно, только не в самом сотруднике. Бывает, что сотрудников просто нужно немного «встряхнуть», пробудить желание развиваться. Как стимулировать осознание зон собственного развития и вариантов улучшения своей деятельности? Как мотивировать сотрудника на обучение? И как быть с «искушенными практиками» - теми, кого можно убедить только на опыте и никак иначе?»

Узнайте, как эмпирическое обучение и моделирующие игры пробуждают желание обучаться и формируют у сотрудников полное понимание своих сильных и слабых сторон; как сплотить коллектив, который не может найти общий язык в процессе достижения единой цели; как провести нестандартное мероприятие интересно и с видимым результатом как для команды в целом, так и для каждого сотрудника индивидуально.

Алексей Сазонов, тренер



Ольга Фурманчук, тренер

ПОРТАЛ Academic.ag

«Развитие новых технологий позволяет нам работать и заниматься собственным развитием, находясь за тысячи километров. Расстояние и время - больше не преграда. Границы возможного теперь устанавливаете только Вы сами!»

Портал Academic.ag – платформа для онлайн обучения в сфере бизнеса и личностного развития.

ЧЕМ ПОЛЕЗЕН И ИНТЕРЕСЕН ACADEMIC.AG?

- Вы экономите ресурсы: минимум затрат для расширения знаний и навыков.
- Можно учиться в любое время и в любом месте.
- Вы учитесь в своем ритме и не зависите от других людей.
- Можно обучаться без отрыва от работы.
- Вы изучаете программы, разработанные глобальной компанией из Топ-5 тренинговой индустрии.
- Вы получаете доступ к общению с ведущими специалистами, тренерами, экспертами, а также общению с другими учащимися.
- Вы изучаете практические инструменты и технологии, опробованные во всем мире в течение многолетнего опыта.
- У вас есть возможность получить рекомендации для дальнейшего развития.
- Помимо деловых навыков, вы сможете заняться личностным развитием и самосовершенствованием.

АУДИТОРИЯ

Наши программы предназначены как для корпоративного обучения, так и для тех, кто желает самостоятельно совершенствовать свои знания и навыки.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

- Найдите нужный вам курс;
- Оплатите;
- Получите доступ к программам.

Мы стремимся стать наиболее надежным и эффективным источником развития индивидуумов, команд и организаций.

ГРУППА КОМПАНИЙ



Advance Group – российская компания, образованная в 1998 году, специализирующаяся на корпоративном обучении. Компания имеет многолетний опыт сотрудничества с ведущими глобальными компаниями и исследовательскими организациями. Advance Group – это экспертиза международного уровня, многолетний опыт работы на российском рынке и рынке СНГ, уникальные технологии развития тренеров.

Мы не стоим на месте и находимся в постоянном развитии – движение вперед и драйв – важные составляющие нашего успеха. С 2014 года Advance Group расширяет области экспертизы. Сегодня мы – альянс компаний, предоставляющий полный спектр решений в области развития сотрудников и организаций. Мы развиваем новые партнерские связи и альянсы, следуя за самыми передовыми know-how и технологиями

Сегодня Advance Group работает в России, Украине, Казахстане, Латвии. Клиенты: 300 транснациональных и российских компаний.

В 2001 г. мы были удостоены премии «Лучшая тренинговая компания». В 2009 г. – премии «Компания Года в сфере бизнес образования» по версии РБК. Advance Group входит в топ-15 тренинговых компаний на российском рынке. Генеральный менеджер Елена Павличенко - в рейтинге 10 лучших бизнес-коучей в стране.



Private Advisors. Партнерство советников международного уровня, которые могут предложить свою экспертизу и опыт, способствовать развитию бизнеса клиентов и их индивидуальному росту.



Advance AG. Компания-флагман, предоставляющая услуги в области корпоративного обучения, оценки и развития персонала.



AGame. Эмпирическое обучение: моделирующие игры и бизнес-симуляции, которые стали бестселлерами.



Advantis. Экспресс-формат корпоративного обучения. Широкий спектр практичных, емких модульных программ для развития ключевых навыков сотрудников.



Портал Academic.ag. Платформа для онлайн обучения в сфере бизнеса и личного развития.

НАШ ПОДХОД

16 лет мы помогаем лидерам рынка добиваться высочайших результатов через системное обучение сотрудников.

Наши инструменты - международный опыт, профессиональные тренеры, инновационные программы и искреннее желание приносить перемены в жизни людей.

Мы создаем результативные и динамичные программы, которые отвечают реалиям сегодняшнего бизнеса.

За 15 лет работы в области бизнес образования мы можем с уверенностью сказать, что именно люди являются важнейшим элементом бизнеса и только от них зависит его успех. Никакие значимые цели и продуманные стратегии не работают без профессиональных исполнителей, которые обладают необходимыми навыками, мотивацией и знаниями. Наша задача - развивать и мотивировать сотрудников на всех уровнях организации. Мы предоставляем эффективные инструменты, помогающие достигать организационных и индивидуальных целей.

Как работает эффективная компания? Прежде всего - это продуктивная организация процессов, при которой каждый сотрудник четко знает свои задачи и зоны ответственности.

Лидеры определяют необходимые результаты. Они же ищут ответ на вопрос, что необходимо сделать для их достижения. Таким образом формируется стратегия - четкое понимание направления движения организации и основные вехи плана действий, направленных на достижение результатов.

Менеджеры среднего и линейного звена управляют оперативной работой, контролируют процессы и направляют сотрудников в соответствии с существующей стратегией.

Рядовые сотрудники достигают личных результатов за счет высокой производительности. Знания, практические навыки и мотивация помогают им качественно и своевременно решать стоящие перед ними задачи. Именно так, через знания, навыки и грамотное управление происходят процессы в эффективных организациях.

Все результаты создаются людьми. Важно четко понимать, какие действия требуются от каждого для их достижения и что необходимо сделать, чтобы инициировать и поддерживать их. Advance Group предлагает полный спектр обучающих семинаров, тренингов и бизнес симуляций, которые гарантируют индивидуальное развитие способностей ваших сотрудников и помогают проводить изменения в современных организациях.

Исследования, опыт и информация, которую мы получаем от наших клиентов, позволили нам создать эффективную формулу обучения.



*Александр Шалаев,
специалист по работе с клиентами*

*Ольга Чучалина и Шармах Сакуни,
специалисты по работе с клиентами*



НАШИ КЛИЕНТЫ

3M Moscow, Abbott Labs., Albert&Shtein, Arrow, Astellas, AT Consulting, Atlas Copco, Avon, Bacou-Dalozze, BASF, BASF Vostok,, Beeline (Вымпелком), Beko, Binatone, Bionorica, BNP Paribas, Boots Healthcare, Bosch (B/S/H), BP-THK, British Council, CableCom, Cadbury Confectionery, Canon, Cargill, Castorama, Castrol, CEVA, Citibank, Coca Cola Bottlers Eurasia, COK, Colgate-Palmolive, Cress-Neva, CSBI, Dentsply, Dr. Reddy's Laboratories, DuPont, E&Y, Ecolab, EFKO group of companies, Eldorado, EMC, En+, Ergolife, ESRI, Esselte, Eternel, Eurest, Eurosib energo, Exropolis, ExxonMobil, Felix, Ferring Pharmaceuticals, Flygt, Fuchs-Oil, Gemplus, Glaverbel Vostok, Global One, Equant, Harry's Dancake, Heidelberg Digital, Heineken, Hoffman La Roche, Homecredit, Honeywell, IBS, IMB, IMS Group, IngBank, Interpharma, Ipsos, Isover (Saint Gobain), IT, IT технологии и телекоммуникация, Itochu, Ivax, J&J, Jack's Catering, Jadran, Janssen-Cilag, Jet Infosystems, JTI, Karl Storz, Kimberly-Clark, Kohler, Kraft Foods, KRKA, L'Oreal, Lacoste (Эрен Интернешнл), Le Meridian, Lester, LG, Liggett Ducat, Londa Kosmetika, LSR, Marksman, Marriott, Mars Incorporated, Maxxium WorldWine, Media Arts, Mettler Toledo, Motorola, Nayada, Nestle, News, Outdoor,

Nike, Novartis, NovoNordisk, NVision Group, Oracle, Orange, Orion Pharma, Peltor, Pepsico, Pfizer International Inc., Philip Morris, Philips, Ratiopharm, Reemtsma, Robert Bosch, Rodex Group, Rohm-Haas, Rolf, Roust Inc., Royal Canin, RR Donnelley, Sandvik, SAP AG, SC Johnson, SCA Hugiene, Schering AG, Sealed Air, SEB Groupe, Setra Lubricants (BP), Shell, Simplex, Sodexho, Softline, Solvay Pharma, Sport & Fashion, Sprandi, Sun InBev, Sun Microsystems, SWSOft, TetraPak, TEVA, Thomson Consumer Electronics, Tikkurila, Transmark (SAB Miller), Troika-Dialog, Unilever, Unipharm, UPECO, Vichy, Viessmann, VTB, World Class Clubs, Wrigley Moscow, Yamanouchi Europe, Zeppelin, Авиахелл, АвтоТрансИнфо, АльфаСтрахование, Банк проектного финансирования, Био-Рад, ВКО групп, Внешторгбанк, Волгателеком, ВолгаЭнерго, Газпром (Gazprom), Герофарм Spb, Дальневосточный филиал ОАО "Ростелеком", Европарк, ИКТ, Институт Гете, Информзащита, ИФД Капиталь, ЕСП, Калужская пивоваренная компания, Касперский, Коруи, Лебедянский, Лексирь, Малина, МВЗ, МегаФон, МТС Самара, МТТ, Нацпромбанк, Нижфарм, НМЖК, НовТех, Норильский никель, НСК, Открытые технологии, ПИТ, Польфарма (Акрихин), Протек, РБК, Росгосстрах, Росгосстрах Столица, Ростелеком, Русский Фейерверк, Связьинвест, Северсталь Ресурс, СЗТ, Сибирский Берег, Синтерра, Сколково, Снежная Королева, Союз, Стеклонит, СТС, Теноре, Торговый Дом, Техносерв, Техносила, ТНК-ВР, Эластокам, Юникойл, ЮТК и др.

Причины верить нам: 15 лет работы на российском рынке, 50 лет международного опыта материнской компании!

«Advance Group - это 16 лет увлекательной, сложной, интересной и счастливой жизни. Это наши друзья, наши участники и наши клиенты. Это тренеры, которыми можно гордиться! Это замечательные люди, с которыми всегда интересно и любопытно. Это потрясающие поездки и путешествия, которыми мало кто может похвастаться, а мы можем! За 16 лет у нас было много свершений, открытий, разочарований и побед, но мы уверены, что все самое лучшее еще впереди».

Елена Павличенко,
Генеральный менеджер Advance Group



Advance Group
advance@advance.aog.ru
www.advance-group.ru