



ТРЕНИНГОВЫЙ  
ЦЕНТР

интегративного  
развития

Геннадия Горбачёва  
и Александры Пожарской



Александра  
ПОЖАРСКАЯ

Tel. +79690102901

+79025134003 (Whatsapp, Viber, Telegram)

E-mail: [solo\\_82@inbox.ru](mailto:solo_82@inbox.ru)

Скайп: [aleksa-pozhar](https://www.skype.com/user/aleksa-pozhar)

**Федеральный бизнес-тренер, коуч, мотивационный спикер**, практический психолог, автор книг и методик по ораторскому мастерству и психологии влияния («Эту речь невозможно забыть. Секреты ораторского мастерства» (2011, 2018), «Речевая самооборона в жизни и бизнесе» (2017, 2018), Изд-во «ПИТЕР»).

Более 3000 часов тренерской деятельности, более 5000 выпускников. Профессиональный опыт – 12 лет.

**Более 500 компаний-клиентов. Ключевые клиенты:** ПАО «Сбербанк», АО «ПГК» («Первая грузовая компания»), «АНХК» («Роснефть»), 2ГИС, Инновационная компания «М7», Техно-парки, профессиональные сообщества и Ассоциации Маркетологов, Тренеров, Предпринимателей различных городов России.

**Выступала на одной сцене с такими спикерами и тренерами, как:**

- Ирина Хакамада
- Brian Tracy
- Сергей Змеев
- Борис Литвак

- Andy Lopata
- Майкл Бэнг
- Николай Козлов



## Базовые специализации

### Переговоры для предпринимателя:

- Технологии подготовки к переговорам: с партнерами, клиентами, инвесторами.
- Принципы коммуникации в переговорах.
- Классические переговоры. С 0 до первого контракта.
- Переговоры с инвестором.
- Жесткие переговоры с крупными клиентами.

### Управление конфликтами:

- Речевая самооборона и контрманипуляция;
- Как перейти от психологического прессинга к конструктивным сделкам.

### Продажи для предпринимателя:

- Построение эффективной системы мотивации для менеджера по продажам;
- Технология грамотного подбора продавцов под задачу;
- Создание первых скриптов продаж;
- Инструменты продаж с 0 до 100% выполнения плана;
- Психология работы с клиентами. 2 продающих метода типирования клиента;
- Построение системы обучения и развития отдела продаж;
- Управление отделом продаж, как гарантия 100% выполнения плана.

### Публичные выступления и бизнес-презентация:

- Продающая презентация бизнес-проекта;
- Публичные выступления для предпринимателей: влияние, убеждение, продажа;
- Интеллект-карты, как способ эффективной организации проекта;
- Харизма и бренд личности для предпринимателя.

### Практический Нетворкинг для предпринимателя:

- Эффективные стратегии нетворкинга для предпринимателей.
- Технологии поиска рекомендателей (рефералов) для раскрутки вашего бизнеса;
- 10 принципов продающего нетворкинга;
- Европейский нетворкинг в России: 7 кейсов применения на практике;
- Практикум предпринимательского нетворкинга.



### **Коучинг в бизнесе:**

- Формирование дисциплины сотрудника под задачу;
- Оценка эффективности человека в проекте;
- Анализ отношений/коммуникаций в бизнесе;
- Эмоциональный интеллект в бизнесе;
- Коучинг сотрудников;
- Самомотивация и самокоучинг.

### **Копирайтинг и фрирайтинг:**

- Создание продающих текстов;
- Креативный копирайтинг, как способ повышения продаж;
- Копирайтинг и харизма в блогах;
- Спичрайтинг, написание сценариев и скриптов.

### **Сервис в ресторанах и кафе:**

- Организация клиентского сервиса;
- Продающий сервис в кафе и ресторанах;
- Принципы урегулирования конфликтов в ресторанном бизнесе;
- Управление персоналом в кафе и ресторанах.