

О ПОЛЬЗЕ НАЧАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ

Если руководитель знает, какой тренинг он хочет купить, то его главная цель – побеседовать с тренером и определить его возможности в оказании помощи фирме. Многие опытные менеджеры привыкли продавать по своей технологии и достигли определенных успехов. Даже если они это делали неправильно.

Я в свое время виртуозно печатал на ПК со скоростью 80 знаков в минуту. Но... двумя пальцами. И как бы ни хотел, но до 120 дойти практически невозможно, если не вспомнить, что у тебя есть еще восемь. Переучить опытного менеджера так же трудно. Еще труднее переубедить его, что он продает не совсем правильно, что у него есть ошибки, исправив которые он станет продавать гораздо лучше. Кризисный период при переобучении бывшего менеджера неизбежен, и топковый тренер всегда готов минимизировать потери. Молодой менеджер, как правило, доволен приобретенным результатом почти сразу. И это можно почувствовать и увидеть, глядя на тренинг. ■

Алексей Павлов,
тренинг-директор и социальный аналитик Аналитической Консалтинговой Группы Восточно-Европейского института психоанализа, заместитель генерального директора по управлению персоналом фруктового холдинга "ГАММА"

Во втором номере нашего журнала мы писали о замечательной новой цифровой машине Cyclone, которая, по замыслу создателей, должна была заменить громоздкие станки для тиснения фольгой. Техника, представленная нами на страницах журнала, действительно поражает простотой в управлении и многофункциональностью.

Наша заметка получила широкий отклик читателей. Мы просто физически неспособны ответить на все запросы, которые поступили и продолжают поступать как к нам в редакцию, так и по реквизитам, указанным в статье.

К большому сожалению, мы вынуждены сообщить всем тем, кто успел заинтересоваться оборудованием Cyclone, что, по-видимому, станок нашел такой же позитивный отклик не только среди российских предпринимателей, и в этой ситуации производитель поступил, на наш взгляд, не совсем этично, взвинтив отпускную цену оборудования более, чем в два раза. В этих условиях фирма-поставщик оборудования в Россию – Пеон Директ вынуждена была отказаться от идеи импорта станков в Россию, поскольку не сочла для себя приемлемыми условия, поставленные производителем.

Редакция, совместно с рекламодателем – фирмой Пеон Директ приносит извинения читателям журнала за ошибочные сведения о цене оборудования Cyclone.

Если же кого-то не испугает высокая цена оборудования, мы готовы провести переговоры от имени заказчика с производителем оборудования и найти приемлемые условия поставки. ■

Редакция журнала "Профессионал"
Дирекция концерна "Пеон Директ"

Еще раз о
CYCLONE

