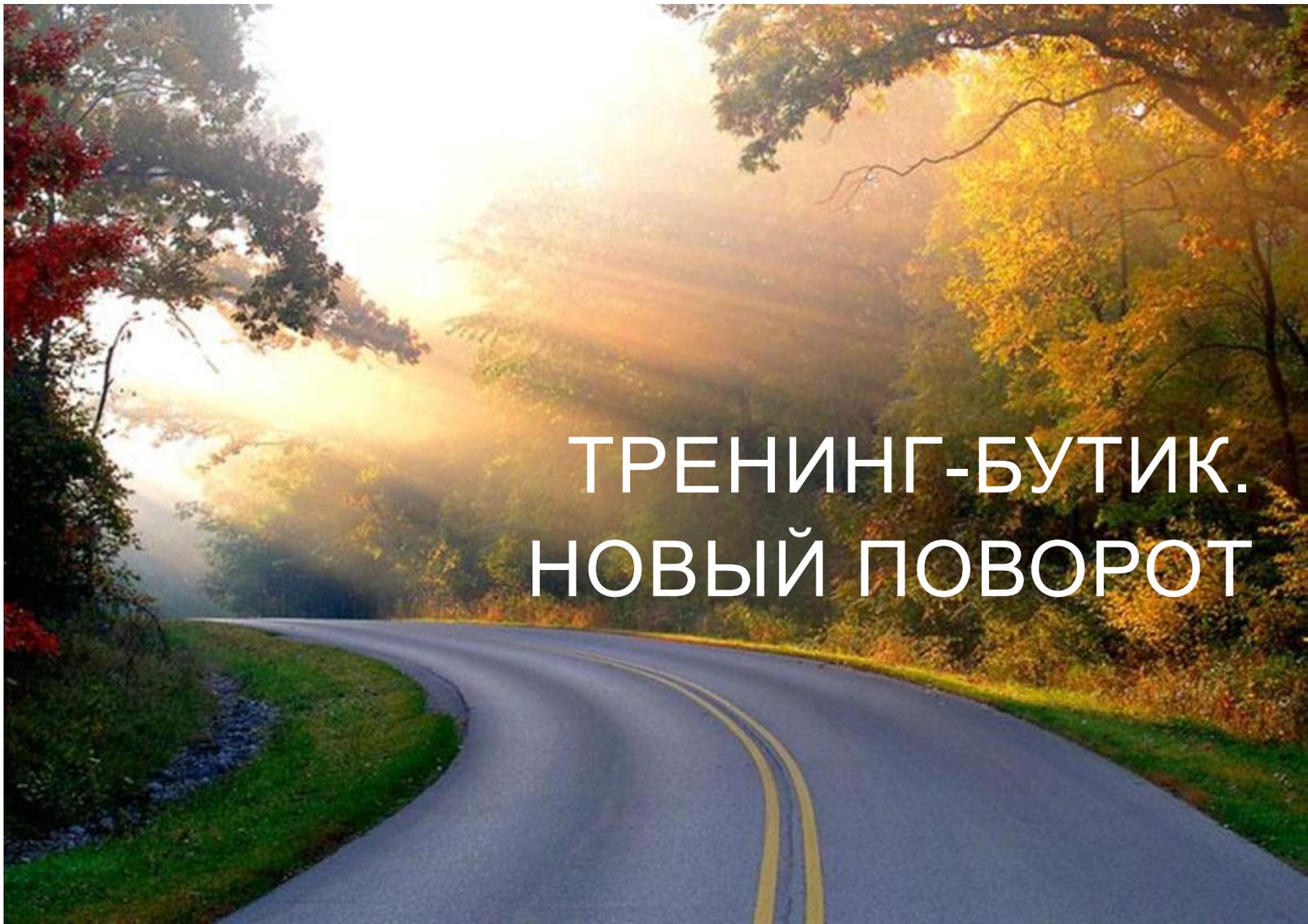


Тренинг-Бутик



ТРЕНИНГ-БУТИК.
НОВЫЙ ПОВОРОТ

МЫ ВСЕ ЧАЩЕ СЛЫШИМ ОТ НАШИХ КЛИЕНТОВ



- Надо вовлечь участников, чтобы они не просто учились и общались, но и пережили запоминающийся опыт
- Важно сохранить у сотрудников готовность и желание действовать не только через час, но и через месяц, через год после программы
- Хотелось бы получить результаты и эффекты, которых еще не было 😊



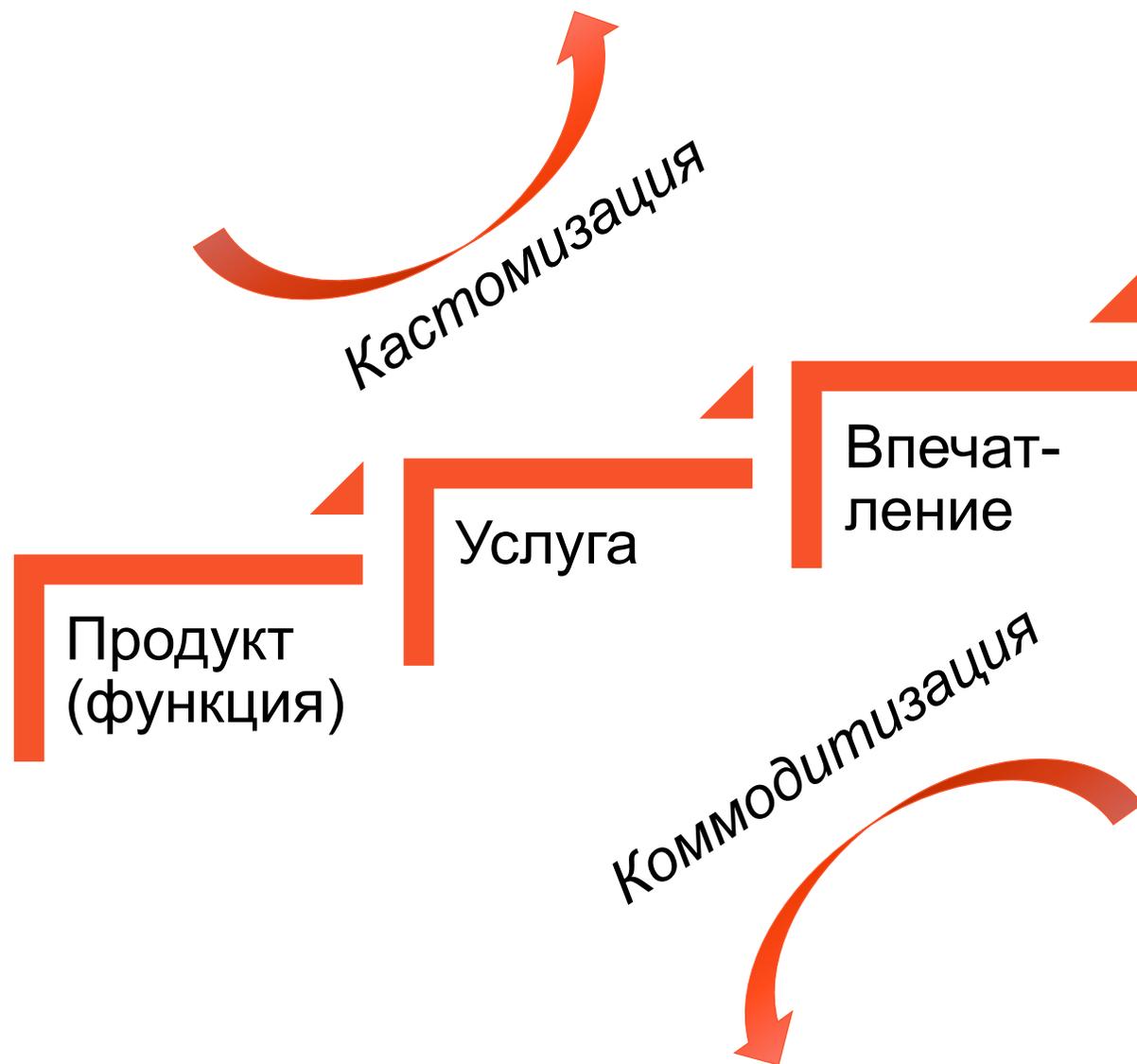
А ЧТО, ЕСЛИ



- не только методики, но и неметодические **интервенции**?
- не только сами, но и вместе с непохожим **партнером**?
- не только обучение, но и погружение в **переживания**?

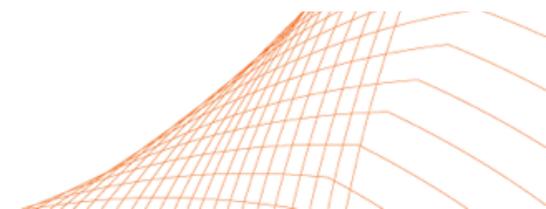


ЦЕНТРАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ ВПЕЧАТЛЕНИЙ



КАК ПО-ЧЕСТНОМУ РАБОТАТЬ С ВПЕЧАТЛЕНИЕМ

1. Создавать совершенно **уникальный опыт**
2. Вместе с **энтузиастом-предпринимателем**
3. Сформировать **сетевую структуру** поддержки



НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ТРЕНИНГ-БУТИК»

- Анна Рудакова Многообразие: интеграция разных
- Наталья Петухова-Трифонова ГТО - Медиа
- Ирина Цуканова ПУТИ
- Илья Волков T&Духи
- Владас Баронас НЕдизайн
- Мария Миркес Неоген в бизнесе
- Артем Гебелев Развитие команд городов и территорий
- Нина Литвинова, Александр Железнов, Александр Кумков
Практики корпоративного благополучия



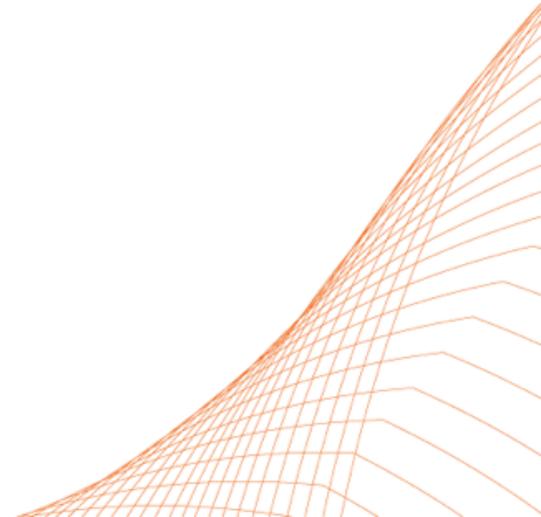
ИТАК, ТРЕНИНГ-БУТИК

- двигается **пробами**
- СЛЫШИМ **клиентов**
- ОТКРЫТ К **сотрудничеству**



ИТАК, ТРЕНИНГ-БУТИК

- двигается **пробами**
- слышим **клиентов**
- **ОТКРЫТ** к **сотрудничеству**





Тренинг-Бутик

119019, Москва,
Гоголевский бульвар, 17 стр. 1, офис 500

(495) 545-77-19 телефон

(495) 234-44-95 телефон/факс

contact@tboutique.ru

www.tboutique.ru

fb.com/more.than.business