Рассвет или разрушение государства?





Поддерживаем имидж организации и создаем личный авторитет!



Клиентоориентированность —

это умение вовремя определить потребности и желания клиентов, чтобы удовлетворить их с максимальной пользой.

Эмпатия и глубокое понимание мира клиента:

В 70% случаев компании теряют клиентов из-за низкого эмоционального интеллекта — работники просто не понимают своих покупателей. Нужно уметь смотреть на мир и компанию с точки зрения потребителя.

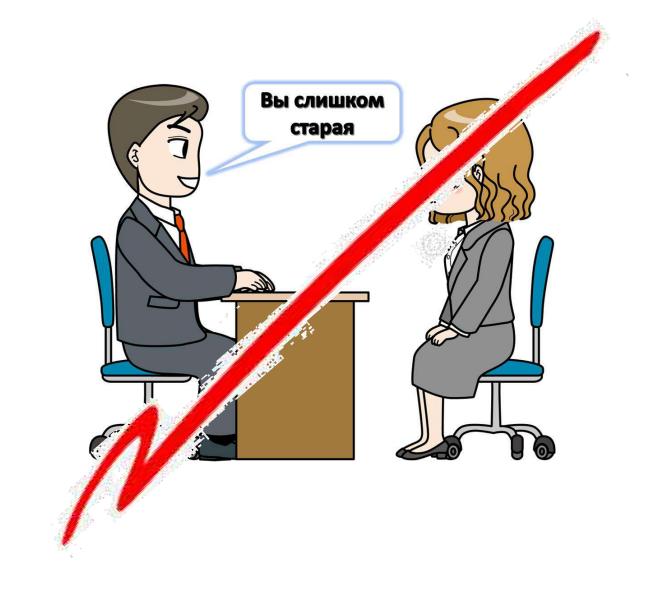
Индивидуальный подход и внимательность:

Чем внимательнее подход, тем приятнее опыт. 80% клиентов возвращаются, если компания проявит персональный подход.

Желание приятно удивлять:

Делать больше обещанного — верный способ выгодно выделиться на фоне конкурентов.

Как учитывать особенности молодых педагогов, оказывая услуги в сфере дополнительного профессионального образования?



Эмпатия и глубокое понимание мира клиента

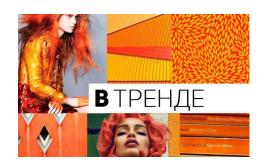
БЫТЬ В ТРЕНДЕ! идти в ногу со временем!

Тренд — это направление изменений или развития чего-либо.

Что в тренде у современных молодых людей?







БЫТЬ В ТРЕНДЕ! ИДТИ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ!



• Тренд на здоровое питание и отсутствие крепких напитков

• Современная молодёжь ратует за здоровый образ жизни. Потреблять вредные напитки — это не круто, а стыдно. Нет ничего страшного в том, чтобы иногда позволять себе что-то вредное. Но и делать это смыслом жизни не стоит.



• Тренд на спокойное отношение к чужой внешности

• Бодипозитив - лояльно относится к любому внешнему виду. Пирсинг, татуировки, яркие волосы, необычный макияж, - носите, что хотите. Современная молодежь не лезет в чужую жизнь и не собирает сплетни за спиной.



• Тренд на уверенное пользование интернетом

• Что делать, если чего-то не знаешь? Современная молодежь отвечает: «Конечно, гуглить».



• Тренд на любовь к себе

• Современная молодежь умеет жить для себя, осознает, что свои интересы и интересы близких всегда должны быть в приоритете. Любит свою внешность со всеми недостатками. Поэтому и не критикует других. Это помогает им видеть красоту в каждом человеке. От окружения ожидает большей доброты и терпимости, от государства - большей эмпатии.

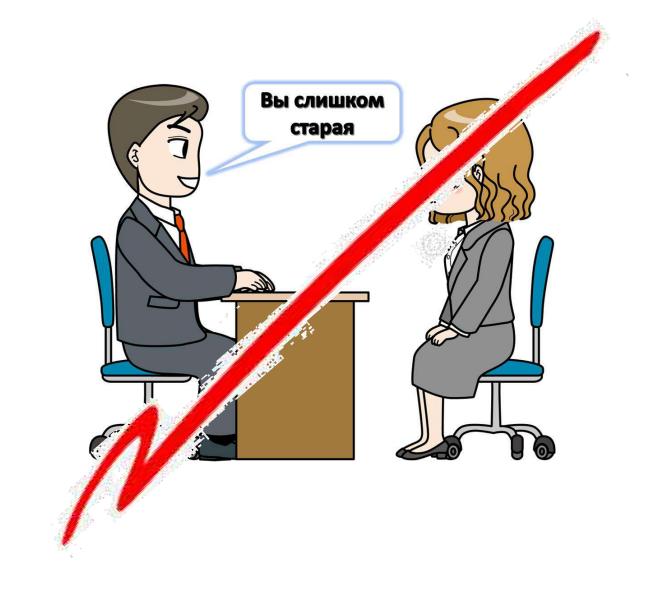
Поколение, рожденное 1996-2010 гг.

- предпочитают свободу и мобильность
- предпочитают онлайн оффлайну
- социальные сети стиль жизни во всех сферах
- смещение ценностей от материальных к нематериальным не стремятся просто стать богатыми, финансы лишь средство обеспечения комфорта, необходимого для гармоничного выстраивания жизненного цикла; материальные ценности у молодых людей совпадают с эмоциональными желание окружить себя «коконом комфорта»
- ориентация на ЗОЖ
- натуральность материалов и продуктов
- нужен запал и мотивация
- активен, если тема совпадает с его личными интересами

Поколение Z

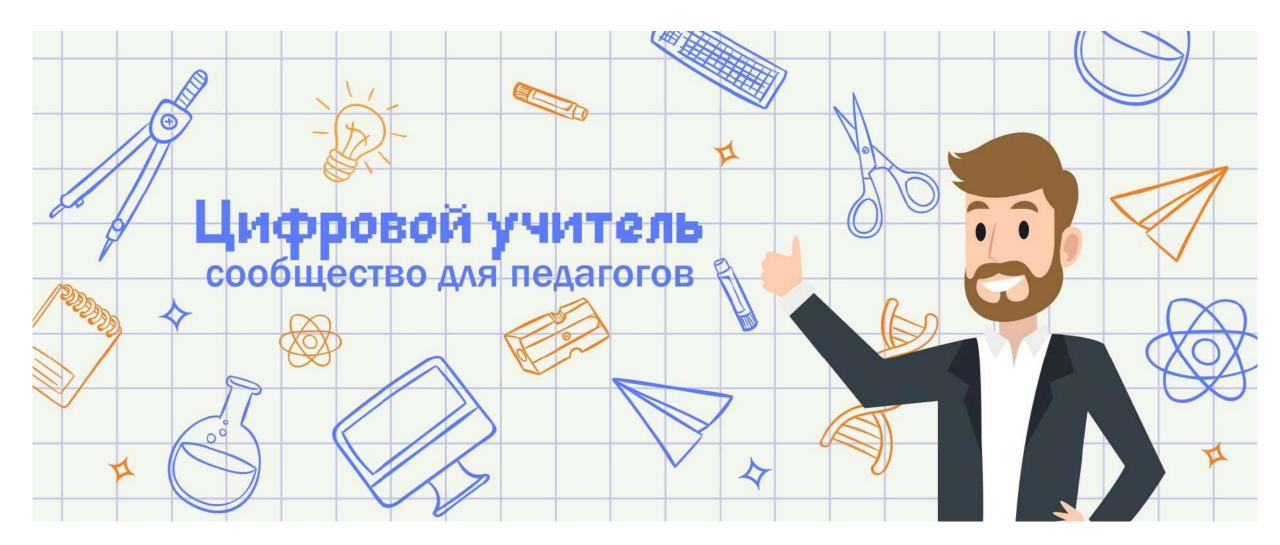


Как учитывать особенности молодых педагогов, оказывая услуги в сфере дополнительного профессионального образования?

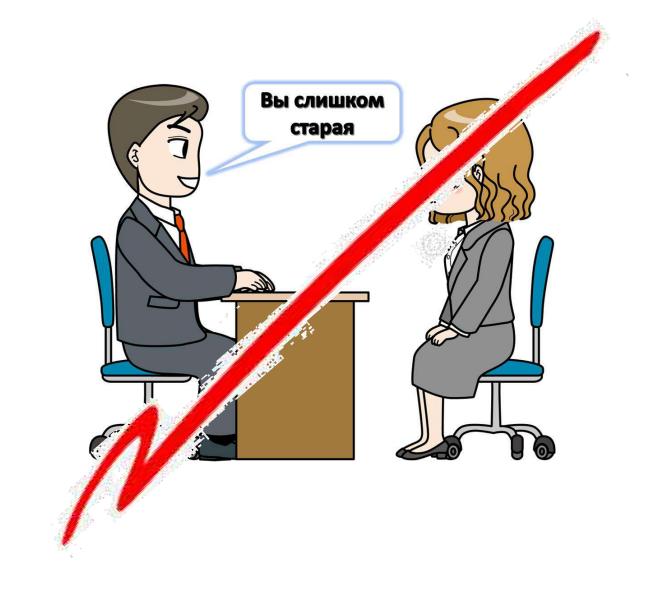


Говорим: «ДА» или «ОК»





Как учитывать особенности молодых педагогов, оказывая услуги в сфере дополнительного профессионального образования?





MobPo отношение















Автор: Анастасия Мингазова

Визуальный менеджмент

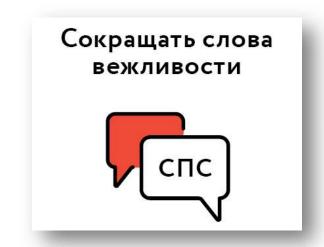
это система наглядных элементов (табло, схем, указателей, разметки, информации на дисплеях), управляющих действиями людей

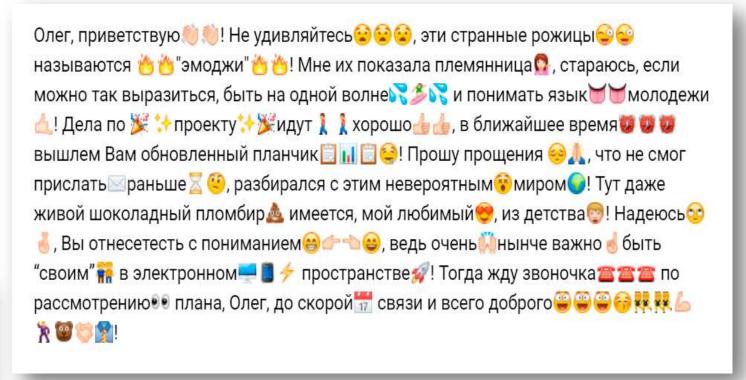


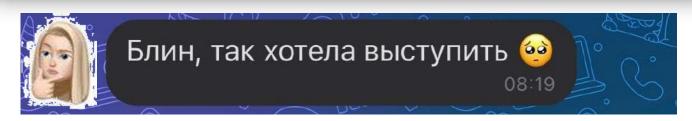
Техника визуализации (делать наброски, быстрые рисунки), превращает тезисы в визуальные образы с помощью простых графических элементов.

Феномен современного общения – язык текстовых сообщений











Фанфики - это произведения написанные обычным людьми, по известным (или не очень) произведениям.

Часто авторы задумываются:

"А что было бы, если бы...", или "Что нам не показали? Почему персонаж стал таким?" и предлагают свой вариант развития событий.

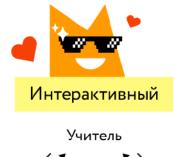
Говорим: «ДА» или «ОК»

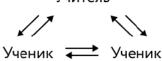




Неформальное образование любое образование, которое приобретается быть приобретено может вне системы формального базового и дополнительного образования, не обязательно подтверждается (курсы, ДИПЛОМОМ свидетельством или семинары, кружки, семинары-тренинги и т.п.).

Интерактивные методы обучения - это усиленное педагогическое взаимодействие, осуществляемое в форме совместной деятельности субъектов образовательных отношений, при которой все участники взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуации, оценивают действия других и свое собственное поведение.





- Проекты
- Мозговой штурм
- Решение кейсов
- Игровые формы в виде шоу
- Нетворкинг
- Квиз
- Воркшоп
- Сторитейлинг
- Спич-сессия
- Дизайн-сессия
- Форсайт-сессия
- Питч-сессия
- Хакатон
- Акции и PR-акции
- Подкастинг
- Стрим
- Флешмоб



