

Орnella Мути на выставке

Огромный плюс COSMOPROF 2012. BOLOGNA

8 марта, весенняя Болонья, смешанные чувства и предвкушение чего-то нового – так началась всемирно известная выставка в этом году. И началась она чуть раньше, чем обычно: мы увидели просыпающуюся от зимней спячки Италию немного другой, еще не совсем подкрашенной зеленью, ярким разноцветьем, не совсем теплой, отогретой, как это бывало в прежние времена. А может, это мировой кризис, о котором говорили все вокруг, наложил свой отпечаток на ощущения, и выставка, оформленная в бело-черной шахматной гамме, строго очерченная, как бы приземляла всех желающих витать в облаках, призывая проявить максимум внимания к презентациям, стендам, предлагаемым формам подачи продукта, принять реалии нынешнего времени в партнерских отношениях и бизнесе.

Все наше время насыщенно встречами, переговорами... Интерес к продукции MIRRA, как всегда, неизменен, нас узнают и знают в Европе и Море, и это радует, гордишься своей принадлежностью к нашему бренду, тому, что частичка твоего труда, твоего участия в этом тоже есть.

Информационные каталоги расхватывают, как итальянские пирошки панцаротти, народ «на ходу» хватает все подряд, уходит, а потом, разглядев «что почем», возвращается, расспрашивает сотрудников более детально о нашей продукции, уточняет, где и как можно ее приобрести. Отвечаем, консультируем, демонстрируем, параллельно успеваем посетить все интересующие нас павильоны, стенды, отобрать интересующие нас образцы упаковки, текстуры.

Неделя проходит незаметно, программа «максимум» выполнена, а распухший чемодан с образцами и впечатлениями терпеливо ждет в подсобке. Пора! Домой! Улетаем из Венеции – города-сказки, города, где кажется, эмоции поглощают разум, где ловишь себя на мысли, что ты улыбаешься сутками - ВСЕМ! Всему миру! И это еще один огромный плюс к полученной информации, потому что, получив такой заряд положительных эмоций, ты непременно постарайся воплотить все это в своей работе во благо компании, для ее процветания.

Инеcса Иванова,
бренд-менеджер

Светлана Лялина и MIRRA!

Все для невест и ради невест

21 марта в Московском международном торговом центре открылась Российская неделя моды сезона «весна-лето 2012». В течение 5 дней на празднике моды были показаны произведения более 80 дизайнеров.

В рамках мероприятия свои лучшие модели представила популярный российский модельер Светлана Лялина, в том числе великолепные коллекции «Времена года» и «Шестое чувство», которые поразили всех своей искренностью и непосредственностью.

Для многих модниц бренд SL - уже давно знак качества. Больше 15 лет Светлана Лялина, модельер из Рязани, создает имидж российским невестам. При виде ее моделей у каждой представительницы прекрасного пола замирает сердце. Восхитительные свадебные наряды и вечерние платья настолько притягательны, что оторвать от них взгляд просто невозможно. Коллекции Светланы всегда продуманны до мелочей: платье, туфли, аксессуары. «Все для невест и ради невест» - девиз модельера.

Произведения ее искусства уже давно оценили самые взыскательные невесты из многих российских городов. Ведь она - настоящий асс в свадебной моде.

Недавно Светлана Лялина, чьи платья мечтает надеть каждая невеста, открыла первый в Рязани Модный дом.

Светлана Лялина: Для меня это долгожданное событие. Я мечтала об этом, я стремилась к этому. И все получилось. Но это не только моя заслуга. Хочу сказать огромное спасибо моей маме, моему учителю и вдохновителю, - без нее я вряд ли смогла бы это сделать.

Каждая ее коллекция - всегда успех. По-другому, говорят специалисты, и быть не может. Все ее платья совершенно разные - у каждого свой цвет, своя история, свое предназначение. Создавать такие творения непросто. Ведь Светлана черпает вдохновение от всего, что приносит счастье и положительные эмоции.

С.Л.: Я начинаю работать не просто над каким-то конкретным платьем, я

смотрю шире, продумываю концепцию, отталкиваясь от своих эмоций и чувств. Например – «Времена года». А моя новая коллекция называется - «Шестое чувство».

Безмятежность, благодарность, вдохновение, изумление, счастье, любовь... Все эти чувства нашли свое отражение в коллекциях свадебных и вечерних платьев. Интуиция... Именно она является постижением истины, именно она позволяет чувствовать по-настоящему. Цвета и ткани модельер Лялина выбирает сама.

С.Л.: Моя любимая ткань - тафта, на мой взгляд, она самая благодарная. А поскольку я люблю драпировку, закрученные ткани, ткани, которые формируются, этот материал подходит мне лучше всего. Но свадебные платья - это нечто особенное, поэтому при создании коллекции я больше использую органзу.

Стиль невесты Светлане создавать совсем несложно.

С.Л.: Это очень интересно. Хотя бывают случаи, когда невеста не имеет представления о наряде, в котором будет блистать. Тогда начинается самая кропотливая работа: узнать предпочтения, предложить варианты, обсудить каждый, рассказать о плюсах или минусах модели. Но в любом случае невеста будет самой красивой на своем торжестве.

Кроме свадебных платьев Светлана создает и вечерние наряды. Хороший пример этому коллекция «Времена года», которая явилась великолепным обрамлением одноименной парфюмерной линии MIRRA. Осень, зима, весна и лето - четыре времени года, которые нашли отражение как в парфюме, так и в платьях. Шикарное воплощение и совершенство ощущений - все это стало единым благодаря MIRRA и Светлане Лялиной.

Кстати, среди клиенток Светланы есть и звезды. Например, Анастасия Волочкова.

С.Л.: Работать с Анастасией мне очень просто. Хотя она довольно своенравная личность. Тем не менее, мы нашли общий язык и отлично понимаем друг друга. Сейчас как раз работаю над очередным ее платьем.

Современные подходы к оценке эффективности косметических средств в Российской Федерации



В последние годы косметический рынок неуклонно расширяется, растут требования к продукту со стороны потребителей, а следовательно, вопросы к качеству и эффективности косметической продукции становятся более актуальными. Поэтому для производителей является важным изготовление не только красивой и безопасной продукции, но и высокоэффективной. В условиях жесткой конкуренции приходится искать все новые механизмы привлечения и удержания клиентов.

Сегодняшние посетители салонов красоты и магазинов уже не так доверчивы к рекламе «чудодейственных процедур». Большинство клиентов не располагают значительным временем для частого посещения косметических салонов и центров, а предпочитают самостоятельно заботиться о повседневном уходе за своей внешностью с помощью современных косметических продуктов в домашних условиях. Клиенту зачастую недостаточно субъективного мнения косметолога или консультанта при назначении процедур с использованием новых косметических средств и в оценке эффекта, он хочет получить подкрепление в виде понятных и объективных данных, подтверждающих необходимость и целесообразность применения тех или иных косметических продуктов.

Согласно техническому регламенту Таможенного союза 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции (ПКП)», принятому решением № 799 от 23 сентября 2011 г., а также в соответствии с Едиными санитарно-эпидемиологическими и гигиеническими требованиями к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю), эффективность ПКП необходимо подтверждать путем исследования на добровольцах, и/или на моделях-образцах, и/или с помощью инструментальных методов, и/или на основании научных данных для ингредиентов, входящих в ее состав.

Современная косметология должна быть доказательной, и с этим утверждением соглашается подавляющее большинство специалистов, но ни для кого не секрет, что этот аспект в косметологии часто остается без должного внимания. В значительной мере это обусловлено медленным внедрением в практику объективных методов диагностики кожи и оценки эффективности от применения ПКП, а также ограниченным числом испытательных центров, имеющих полномочия на проведение подобных исследований.

Следовательно, в настоящее время наличие полной информации о свойствах косметического продукта, несомненно, влияет на конечный выбор потребителя. Причем, эта информация должна быть достоверной, подтвержденной клинико-лабораторными испытаниями.

Важно отметить, что кожные нарушения очень часто являются прямым следствием внутренних проблем, и диагностика состояния кожи с помощью тех или иных объективных методов исследования позволяет врачам-специалистам увидеть симптомы, характерные для какого-то заболевания, о существовании которого не знает даже сам испытуемый.

До недавнего времени основными диагностическими методами были осмотр, пальпация, мануальное определение тургора и тонуса кожи. Все эти тесты довольно субъективны и не удовлетворяют требованиям доказательной медицины. Внимание исследователей на протяжении последних лет привлекает направление, связанное с разработкой и внедрением в практику методов исследования кожных покровов *in vivo** (Гринин В.М., 2001, Казаков Д.В., 2001). Достижения в этой области создают предпосылки для более глубокого понимания физиологических механизмов развития косметических недостатков кожи и волос, а следовательно, позволяют успешно решать вопросы диагностики, лечения и профилактики многих косметических заболеваний. Кроме того, неинвазивные** методы позволяют исследовать один и тот же участок тка-

ней многократно, в динамике и объективно оценивать насколько эффективными являются различные косметические средства и методики (Anderson P.H., Bjerring P., 1991).

На сегодняшний день существует много доступных, научно обоснованных исследований, данные которых не вызывают сомнений. Для оценки различных аспектов функционального состояния кожи созданы различные приборы и устройства. Такая диагностика помогает оценить те параметры кожи, которые невозможно определить при внешнем осмотре пациента. С другой стороны, объективная оценка способствует повышению безопасности процедур.

В настоящий момент неинвазивные методы диагностики кожи являются довольно точными и необременительными как для врача, так и для пациента. Эти методы можно разделить на две большие группы. К первой относятся способы оценки функциональных показателей кожи, во вторую входят неинвазивные методы оценки морфологии кожи.

КРАТКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ НЕИНВАЗИВНОЙ ДИАГНОСТИКИ КОЖИ

Методы диагностики функционального состояния кожи и подтверждения клинической эффективности:

1. Измерение влажности (влагометрия) – импедансный и емкостный методы
2. Оценка салоотделения (себометрия) – методы адсорбирующих индикаторных полосок и фотометрический метод
3. Оценка pH кожи – pH-метрия
4. Определение содержания меланина и фототипа кожи, а также уровня эритемы – фотометрия
5. Оценка уровня сосудистой микроциркуляции – доплерометрия
6. Определение трансэпидермальной потери воды с поверхности кожи
7. Измерение температуры – термометрия, термография
8. Оценка эластичности кожи – эластометрия
9. Оценка рельефа поверхности кожи – профилометрия
10. Фотодокументирование.

Методы диагностики морфологии кожи:

1. Ультразвуковое сканирование – метод визуализации структуры кожи с высоким разрешением. Позволяет наблюдать структуру кожи вглубь до 10 мм с определением толщины эпидермиса, дермы, их акустической плотности и других параметров
2. Дерматоскопия, микрофотографирование, видеодерматоскопия.

В последнее время в испытательных клинических центрах начали применять ультразвуковое сканирование кожи, которое помогает заглянуть внутрь кожи и оценить состояние всех ее слоев. Врач и пациент могут наблюдать кожу как на срезе, с многократным увеличением, не повреждая кожу. Ультразвуковое сканирование кожи является одним из самых востребованных методов для оценки эффективности в терапевтической косметологии.

Кроме того, передовые диагностические системы снабжены программными продуктами, помогающими интерпретировать данные, полученные на разных участках кожи, как в цифровом, так и в графическом изображении.

Использование современных диагностических систем основано на научных способах объективной оценки обоснования выбора косметического продукта или услуг. Поскольку методы неинвазивной диагностики позволяют анализировать состояние кожи (и ее производных) по различным параметрам, возможности их использования в различных сегментах рынка довольно обширны. Так, например, тесты влажности и эластичности применяются, в основном, для антивозрастных программ. Специальные «солнечные» тесты (фототип, меланоме-

трия и максимальная экспозиция ультрафиолетового облучения) – для персонала соляриев, продавцов фотозащитных препаратов и средств для загара, а программа диагностики волос и кожи волосистой части головы важна для трихологов и косметологов, предлагающих лечение волос, а также дис-трибьюторов средств по уходу за волосами и лечению волос. Аккредитованные организации, владеющие средствами и методами диагностики состояния кожи, предоставляют производителям косметической продукции документированные свидетельства ее эффективности, дают новые возможности для профессионального роста и увеличения продаж, что обеспечивает доверие потребителей, повышает рыночную конкурентоспособность.

Несмотря на то, что в соответствии с российским законодательством подтверждение клинической эффективности косметических средств проводится на добровольной основе, многие крупные отечественные производители, которые аттестованы по международным стандартам, а также некоторые зарубежные фирмы, которые дорожат своей репутацией, всегда идут на проведение таких испытаний. На сегодняшний день производитель полностью несет ответственность за те свойства, которые он заявляет на этикетке или в аннотации к продукции.

К таким добросовестным отечественным производителям по праву относится компания «Мирра-М», которая практически с момента основания и до настоящего времени регулярно проводит оценку клинической эффективности выпускаемой и вновь разрабатываемой продукции в Испытательном Лабораторном Центре ЦКБ РАН. Результаты исследований по заданным показателям, обусловленным ингредиентным составом каждого конкретного косметического средства, свидетельствуют о высокой эффективности продукции и о ее соответствии заявленным в аннотации свойствам.

Л.П.Гурочкина,
зав. испытательной лаборатории,
врач высшей категории,
кандидат медицинских наук

***In vivo** (лат. — буквально «в (на) живом»), то есть «внутри живого организма» или «внутри клетки». В науке *in vivo* обозначает проведение экспериментов на (или внутри) живой ткани при живом организме.

****Неинвазивный** (Noninvasive). Термин используется для характеристики методов исследования или лечения, во время которых на кожу не оказывается никакого воздействия с помощью игл или различных хирургических инструментов.



Легкой кистью прикоснуться...

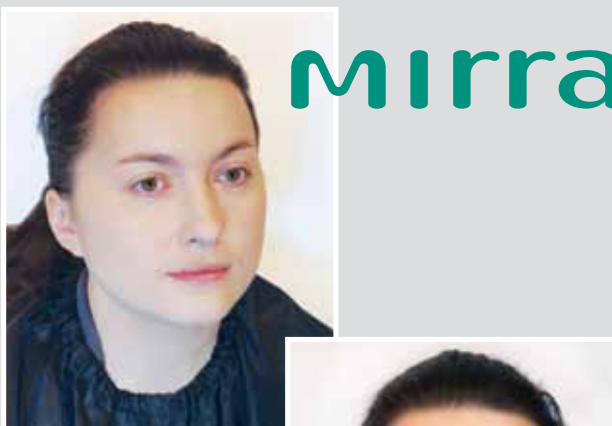
Декоративная линия Моделирующая компактная пудра

Для повседневного макияжа профессионалы используют технику «сухой коррекции», как раз при помощи компактных моделирующих пудр. Как правило, это комплект из двух пудр – светлой – для подсветки Т-зоны, переносицы, мостика носа, скул, подбородка, для придания объемов – и темной – для достижения эффекта падающей на кожу тени, чтобы оптически приподнять скулы, подтянуть овал лица, форму век. Главное – использовать небольшое количество продукта, тонко распределять, мягко растушевывать. Делать «сухую» коррекцию проще, чем «жирную». Текстура имеет огромное значение. Она должна быть невесомой, тонкой. При использовании в таких пудрах «плотной» текстуры можно получить нежелательный эффект маски, поэтому мы предпочли при создании моделирующих пудр именно легкую полупрозрачную формулу; кроме этого, она насыщена ухаживающими ингредиентами. Оттенки подобраны специально для теплого и холодного цветотипа. Наносить пудру рекомендуется кистью.

Специально для женщин MIRRA прошел вебинар и мастер-класс визажиста, мастера международного класса, арт-директора школы макияжа MAKE-UP CODE Ксении Никитиной. Ксения наглядно показала преимущества работы с новым продуктом декоративной линии.

Подробнее ознакомиться с техникой использования компактной пудры в макияже можно по ссылке <http://ifolder.ru/29447039>

Инесса Иванова,
бренд-менеджер



Ваша научная лаборатория

Микроскоп PCE-MM 200 (Германия)

MIRRA использует для исследовательской работы мощный научный потенциал солидных лабораторий. Но и Вы сами можете научно обосновать действие косметики MIRRA! Такую возможность дает Вам использование цифрового USB микроскопа.

Этот инструмент позволяет показать клиенту состояние его кожи лица, шеи, рук, волосистой части головы. Причем, как при подборе программы, так и в процессе использования продукции, делая контрольные снимки и показывая улучшения.

Микроскоп показывает изображение в «живом» режиме и позволяет делать фотографии, с дальнейшим их сохранением. У Вас появляется возможность сделать историю использования продукции MIRRA для каждого клиента. Процесс улучшения состояния кожи не всегда можно увидеть сразу, и периодические контрольные снимки помогут наглядно показать клиенту результаты в развитии.

Малые размеры и вес, возможность подключения к компьютеру и ноутбуку расширяют места применения этого инструмента. Прибор можно применять даже при встрече на улице (в теплое время года)!

Кроме того, в прибор встроена подсветка, что дополнительно обеспечивает высокое качество изображения.

Микроскоп можно купить или заказать на складах компании.



К новой жизни!

SPA-комплекс «Дерматологический» при псориазе

С появлением в арсенале MIRRA SPA-комплексов я рекомендовала своей родственнице с проблемой псориаза использовать комплекс «Дерматологический» для улучшения состояния кожи.

Она болеет давно и перепробовала практически все известные средства. Обычно ремиссия наступает в летний период, когда она приезжает ко мне в Севастополь. Морская вода, умеренные солнечные ванны помогают на время улучшить состояние кожного покрова. Но в осенне-зимний период дома, в Санкт-Петербурге, наступало обострение, состояние болезни прогрессировало.

При применении SPA-комплекса «Дерматологический» (ванны 1-2 раза в неделю) ремиссия началась уже через несколько процедур. Параллельно она принимала БАД – МИРАНДА-4, МИРРАСИЛ-1, МИРРА-ЦИНК, МИРРА-КАЛЬЦИЙ.

Результат ошеломительный! Родственница буквально возродилась для новой жизни!

Л. Шекунова,
Севастополь

Бальзамы-концентраты в SPA-комплексах

С марта 2012г. вводятся изменения в объеме бальзама-концентрата в SPA-комплексах. Для изготовления саше закуплен более плотный и прочный материал. Швы пакетика-саше стали более широкими, поэтому полезный объем сократился до 7,5 мл. В связи с этим увеличена концентрация полезных веществ в бальзаме. Это позволяет сохранить рабочую концентрацию активных веществ в ванне при растворении 7,5 мл бальзама вместо 10 мл прежних. Изменение будет отражено при помощи стикеров на внешней упаковке – на картонной коробочке.

Е. Аитова,
кандидат биологических наук

Колонка главного технолога

1. В рамках акции промо «Новичок-2012» начато производство очередной новинки MIRRA – средства КРЕМ-УХОД (баночка, объем продукта 30 мл).

Заявленное на этикетке действие:

- придает коже естественное сияние молодости
- насыщает кожу микро- и макроэлементами
- снимает раздражение и воспаление, успокаивает
- выравнивает цвет лица

КРЕМ-УХОД – наша инновационная разработка на основе жидкокристаллической эмульсии и комплекса минеральных солей.

Фосфолипидная система доставки образует в эмульсии жидкокристаллические структуры и обеспечивает трансэпидермальный механизм переноса биологически активных компонентов. Она воздействует на кожу как биологический сканер: восстанавливает целостность эпидермиса и препятствует дальнейшему его разрушению.

Комплекс минеральных солей создает оптимальную физиологическую среду для функционирования клеток.

Липиды лаванды, сок подорожника, Д-пантенол и растительные экстракты – эффективнейшие помощники в борьбе с раздражениями, воспалениями и шелушениями кожи.

Масло виноградной косточки в синергетическом сочетании с витамином С и липидами лаванды представляют собой эффективный комплекс антиоксидантов.

Эфирные масла и витамины способствуют выравниванию цвета лица и также успокаивают кожу.

А наличие интерференционных пигментов позволит Вашей коже уже с первого применения крема выглядеть сияющей, молодой и здоровой.

Рекомендации по применению:

- наносить на увлажненную (смоченную) отваром трав, лосьоном или тоником кожу
- перед использованием декоративной косметики средству дать полностью впитаться

2. Производство ЗАО «Мирра-М» успешно прошло плановую проверку органами Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзора) – ту самую, что по действующему законодательству проводится раз в 5 лет.

Объектами инспекции были определены оба производства Оболенска: и парфюмерно-косметической продукции, и БАД к пище. В течение четырех дней проверяющими инспектировалось выполнение Программы производственного контроля предприятия, производственные и подсобные помещения, системы водоснабжения и вентиляции, действующее оборудование, технологические линии, процессы упаковки и маркировки готовой продукции, документация Отдела контроля качества.

Отмечаю, что замечаний, связанных с производственными процессами и обеспечением требуемого контроля качества сырья, полупродуктов и готовой продукции, не выявлено!

А. Голубков,
кандидат химических наук

Знак постоянства

VIII украинская конференция дистрибьюторов MIRRA

Если календарный новый год наступает в середине суровой зимы, то естественный новый год, новый жизненный цикл, в природе наступает лишь с приходом весны. Три холодных месяца каждый живой организм готовится, использует последние резервы и с нетерпением ждет ее величество Весну! Ведь именно весной начинается новый, полный энергии и сил, надежд и ожиданий жизненный год!

Для украинских дистрибьюторов MIRRA новый цикл работы давно ассоциируется с ежегодной украинской конференцией. И абсолютно не случайно, что вот уже в течение пяти лет приход весны в Украину и конференция MIRRA просто не могут состояться друг без друга! Как отметила в своем выступлении начальник отдела развития Компании Елена Аксенова, «только прибыв в Киев, я почувствовала весну». Именно такое весеннее солнце, именно такое тепло в каждую украинскую семью несет MIRRA, именно ее продукция для миллионов украинских женщин - путь к истинной красоте!

Наша конференция - это, в первую очередь, знак постоянства. Ведь при разнообразных экономических и политических перипетиях за последние годы в Украине осталось не так уж много постоянных событий. С уверенностью можем говорить о двух: выборах в различные органы власти и конференции MIRRA.

«Нашим постоянством стоит гордиться, а традиции Компании необходимо чтить и развивать», - именно такими словами торжественно открыл конференцию официальный представитель MIRRA в Украине Александр Гиренко.

Приветствуя собравшихся и поздравив всех женщин с Международным женским днем, исполнительный директор MIRRA Габиль Аллахвердиев заметил, что конференция удачно вписалась в весенний календарь праздников Компании, и пообещал, что с каждым годом событие будет все интереснее и полезнее.

Перед началом конференции всем участникам было предложено «продегустировать» новые ароматы парфюмерной линии «Времена года», созданной MIRRA в сотрудничестве с мировым парфюмерным лидером французской компанией Argeville. Четыре времени года, четыре изысканных и гармоничных аромата. Ни один участник не остался равнодушным к уникальному ансамблю, созданному идеальным звучанием нот новых парфюмов.

Окрыленные ароматами участники приступили к серьезной работе - поиску ответов на три основных вопроса: «Что делать?», «Как делать?» и «Зачем мне это делать?». То есть, что нового приготвила Компания для своих потребителей, как донести все плюсы продукции MIRRA до потребителя и зачем дистрибьютору так много и кропотливо работать? Программа конференции смогла предоставить ответы на каждый из них.

Елена Аксенова раскрыла перед участниками все актуальные темы новинок и разработок Компании. Косметические ингредиенты второго поколения - пептиды; актуальность и особенности научного подхода к продукции anti-age направленности, Бальзам для коррекции овала лица; новости доказательной косметологии MIRRA; новинки 2012: Бальзам РЕМОВИТ, Спрей-сыворотка для волос, - презентации этих тем стали настоящим открытием для украинских дистрибьюторов. Именно фундаментальная научная база и привлекает к продукции MIRRA самую сложную часть покупателей - клиентов «думающих»!

По вопросу «Как?» на суд участников был вынесен мастер-класс косметолога Галины Винниковой «Процедуры мгновенной красоты». Модель, над красотой которой колдовала Галина Николаевна, сказала, что усталость после дороги как рукой сняло, и теперь она чувствует себя просто «на седьмом небе». А все участники добавили новые профессиональные секреты в свою копилку.

Далее все ознакомились с таким важным инструментом продаж, как специальное диагностическое оборудование компании «COURAGE+KHAZAKA GmbH». Врач функциональной диагностики Татьяна Момот рассказала о методике работы с приборами, а также о процессе оптимизации подбора косметики MIRRA при проведении диагностики.

Настала очередь ответа на самый главный вопрос: «Зачем?» Об этом все присутствующие узнали во время выступления начальника IT-отдела MIRRA Сергея Волынца. За довольно короткое время был подробно и основательно рассмотрен новый маркетинговый план Компании. Его основные положения не только способствуют увеличению оборотов и объемов продаж, но и качественно мотивируют дистрибьюторов выходить на новые результаты, продолжать совершенствоваться, увеличивая при этом свой личный чек. Новые условия для получения личного вознаграждения - прекрасный стимул для повышения своего профессионального мастерства!

В завершение рабочего дня 36 дистрибьюторов были награждены грамотами и подарками за «успешное продвижение бренда MIRRA на украинском рынке». Были вручены почетные знаки и грамоты дистрибьюторам, повысившим свой квалификационный ранг. Звание «Мастер» присвоено Елене Реве (Киев), Надежде Слепко (Львов), Ольге Андреевой (Севастополь). Звания «Платиновый мастер» удостоен Игорь Голубков (Киев), «Бриллиантовый мастер» - Лика Голубкова (Киев).

До новой встречи, которая обязательно состоится следующей весной!

Лика Голубкова



В тренинге надо участвовать!

Что такое тренинг? Это когда целый день два десятка человек под управлением тренера получают вводные, отрабатывают навыки, разбирают выполненное, работают над ошибками, снова отрабатывают, снова разбирают и т.д., и т.п.

А что такое отличный тренинг? Это все вышеописанное плюс отличная команда участников, плюс супер-тренер, плюс качественная организация мероприятия. Совокупность этих факторов и дает отличный результат!

Еще в январе, на XII лидерской конференции, было объявлено о новом формате региональных обучающих мероприятий, в которых компания от теории (конференции и семинары по 100-300 человек) переходит к практике - тренинги в группах по 24 человека.

И вот, 17 марта в городе на Неве прошел первый тренинг «Искусство продаж» под управлением бизнес-тренера Максима Сергеева.

Тренинг проходил в самом центре северной столицы, гостинице «Октябрьская». Небольшой, как раз под формат и задачи мероприятия, конференц-зал. В центре - овальный стол, и объединяющий всех участников, и дающий достаточно места для выступлений; экран, проектор, флипчарт. Участники, а это все, кто в субботний мартовский день захотел потратить свое время именно на тренинг, уже собрались. Все готово к работе. Максим Сергеев начинает и... О тренинге можно прочитать, о тренинге могут рассказать, тренинг можно посмотреть в записи, но есть только один способ получить от тренинга пользу. В тренинге надо участвовать!

Впечатления участников тренинга:

Регина Михайлова,
Серебряный мастер:

Мне очень понравилось, как перед нами ставились задачи. Готовиться и выступать было интересно, а Максим Сергеев говорил и показывал очень дельные вещи, которые я смогу и буду обязательно применять в своей работе. И при проведении презентаций, и в работе с клиентом, когда я рассказываю о продукте, и когда приглашаю в нашу компанию. Несмотря на некоторую перегруженность информацией, польза от тренинга большая.

Фаина Быкова,

Платиновый мастер:

Хочу сразу после тренинга собрать свою команду и детально отрабатывать с ними все полученные навыки.

Саландаева Юлия,
дистрибьютор MIRRA:

Тренинг дал мне возможность отработать на практике ранее полученные знания, активизировать тот багаж, который у меня был. Понравилась конструктивная обратная связь, которую давали коллеги по тренингу, разбирая, в том числе, и мои выступления. Это люди, которых я ценю, чей профессионализм, и чье мнение помогают мне двигаться вперед. После тренинга обязательно буду отрабатывать полученные навыки и, конечно, работать над своими ошибками.

Максим Сергеев, бизнес-тренер:

Буду максимально критичным к себе и к проведенному мероприятию. Структура тренинга была задумана в виде трех блоков, в которых я старался научить участников трем основным навыкам: выступление перед аудиторией, работа со сложным клиентом и работа с коротким текстом, который можно разместить в интернете. Наиболее полно и хорошо мы отработали и разобрали выступление перед аудиторией. Правда, это заняло несколько больше времени, чем планировалось. К концу мероприятия сказывалась усталость, и чтобы мы смогли завершить тренинг на высокой ноте, мне пришлось сделать концовку более развлекательной. В целом с задачами тренинга мы справились.

Понравилось, что все, кто выходил выступать, совершенно не стеснялись, и у нас получился совершенно откровенный разговор. Кроме того, очень важно, что мы провели качественный разбор всех выступлений.

Этот тренинг был первым из запланированной серии, и у меня уже есть соображения, «что нужно сделать» чтобы следующие мероприятия проходили более эффективно.

Спасибо всем участникам за терпение и стойкость: 8 часов напряженной работы - это действительно не просто! Огромное спасибо организаторам!

И еще. Мне радостно, что в Петербурге, в моем родном городе, в MIRRA работают такие яркие, креативные и харизматичные люди!

Следующий тренинг Максима Сергеева «Искусство продаж» состоится 28 апреля 2012 года в Екатеринбурге.

Виталий Пономаренко,
ведущий специалист