



ВЫ СМОЖЕТЕ ДАТЬ ИМПУЛЬС В РАЗВИТИИ СВОЕМУ БИЗНЕСУ ПРИ ПОМОЩИ ПРОВЕРЕННЫХ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЙ

ИНФОРМАЦИЯ

ПРОДВИЖЕНИЕ

РОСТ

КОММУНИКАЦИЯ



Бизнес-Академия PADI

Программа для владельцев дайв-центров и курортов PADI, их менеджеров и сотрудников.

Бизнес-Академия PADI вновь будет работать в 2014 году, чтобы принести настоящую революцию в дайв-индустрию

Пришло время использовать эту силу на благо вашего бизнеса, переведя его на следующий уровень с помощью Бизнес-Академии PADI. Учебная программа Бизнес-Академии PADI, проводимая в формате очных семинаров, познакомит вас с проверенными стратегиями и методиками, которые вы сможете немедленно внедрить в своем собственном бизнесе.

На протяжении двух дней Бизнес-Академии PADI вы получите целевое бизнес-обучение, ориентированное на ваши индивидуальные потребности и запросы, что поможет вам увеличить продажи. Более того, вы получите инструменты, которые позволят перевести на новый уровень ваши отношения с клиентами, привлечь больше новых дайверов, выработать эффективные ценовые стратегии, рекламировать свой бизнес в социальных сетях и многое-многое другое.

В регионе PADI EMEA на 2014 год запланирована серия двухдневных занятий Бизнес-Академии. Уточните даты и места их проведения и готовьтесь дать импульс в развитии своему бизнесу!

Вас ждет команда опытных преподавателей, чтобы поделиться своими знаниями и навыками.

Бизнес-Академия PADI



Кьетил Аструп
Менеджер дайв-центра ProDykk, Осло S-5163

“Участие в работе Бизнес-Академии PADI стало одним из самых успешных наших тактических ходов за прошлый год. Мы наблюдаем прямую связь между опытом, полученным в рамках Академии, и нашим успехом в 2012 году, выразившимся в получении почетной награды. Мы внедрили практически 100% того, чему научились, применив это к местным условиям.

Нам очень понравилось то, что ассоциация PADI представила эти темы как в рамках семинаров, так и на профессиональной территории сайта PADI. Мы узнали, как использовать инструменты, о существовании которых ранее даже не подозревали, но которые, однозначно, необходимы для проведения маркетинговых кампаний дайв-центра и общения с клиентами в эпоху современных технологий. Кроме того, мы получили право на консультацию с сотрудниками PADI в любой момент, когда у нас возникали вопросы, и, конечно же, нам очень понравился гибкий и ориентированный на интересы клиентов сервис.”

В 2011 году он увеличил сертификацию на 100% в 2012 году, а в 2013 году выдал сертификатов PADI больше на 75%. Теперь он входит в число десяти дайв-центров, выдавших наибольшее количество сертификатов на территории PADI EMEA.



Михаэль Турнер - MI 650445
Дайв-центр Reefers and Wreckers Ltd

“Два дня, которые я провел в Бизнес-Академии PADI, просто невозможно было провести лучше. На протяжении курса мы рассмотрели множество различных аспектов управления деятельностью успешного дайв-центра, что позволило мне внедрить необходимые изменения, которые немедленно отозвались ростом сертификации, то есть прибыли и продуктивности моего дайв-центра.

Курс, проведенный сотрудниками офиса PADI EMEA, которые прекрасно разбирались в теме и были полны энтузиазма, научил меня очень полезным вещам в области социальных сетей, создания сайтов, взаимоотношений с клиентами, ценовой стратегии и многих других. Хотя и до этого мой дайв-центр имел аккаунты в социальных сетях, Академия помогла мне найти и усовершенствовать приемы, которые максимально эффективны для дайв-центра. По сравнению с тем, что было раньше, теперь социальные сети полностью раскрыли свой потенциал, позволив мне сконцентрироваться на прочих вопросах, которые также критически важны для развития бизнеса. Более эффективная работа с клиентами принесла значительный рост числа приходящих в дайв-центр людей, что одно уже стоит тех денег, которые мы заплатили за семинары. В конце первого дня занятий мы смогли во время совместного ужина неформально пообщаться с сотрудниками PADI и еще больше укрепить наши давние отношения с командой консультантов по вопросам ведения бизнеса. Дело было не только в доброжелательных и готовых помочь сотрудниках штаб-квартиры EMEA; я получил большое удовольствие от встречи и общения с единомышленниками по дайв-индустрии, с людьми, которые делают одно дело, даже используя разные способы. Всегда полезно посмотреть, как работают другие дайв-центры, и, на мой взгляд, совместная работа принесет нам только пользу.

Было очень приятно узнать, что существуют люди, готовые помочь мне развить мой бизнес и с удовольствием дать полезный совет. Не могу найти слов, чтобы выразить команде EMEA свою благодарность и крайне рекомендую всем, кто серьезно думает о том, как правильно вести работу в дайв-центре, принять участие в Бизнес-Академии.”

Семинары Бизнес-Академии PADI:

Пришло время развивать бизнес с помощью проверенных методик

Проводимый в формате обзора Бизнес-Академии, данный семинар познакомит вас со всеми услугами PADI и онлайн-инструментами, о которых вы узнаете во время восьми семинаров Бизнес-Академии.

Тренинг в области продаж – новый взгляд на ваши взаимоотношения с клиентами

Вы узнаете, как подготовка к продаже, настрой на удовлетворение потребностей потребителя и умение психологически верно предложить свой продукт помогут вам экспоненциально увеличить свою прибыль.

Ценовые стратегии – уверенное ценообразование

Этот тщательно проработанный 90-минутный семинар поможет вам получить максимальную прибыль, научит учитывать ожидания клиента и проводить соответствующую корректировку цен.

Работает ли ваш веб-сайт?

Здесь вы научитесь простым решениям, которые позволят оптимизировать ваш сайт, увеличить посещаемость и повысить ваш рейтинг в поисковиках.

Создайте свое Online-сообщество: 101 стратегия для социальных сетей

Мы обсудим растущую значимость социальных сетей и то, как вы сможете воспользоваться предлагаемыми ими преимуществами, чтобы расширить свой бизнес.

Стратегии онлайн-обучения по системе PADI eLearning®

Вы получите опыт успешного управления своим виртуальным классом PADI eLearning®. Вы научитесь представлять информацию о программе и настраивать ссылки на систему eLearning, чтобы добиться максимального эффекта от общения со студентами, выбирающими систему eLearning.

Стратегии работы с клиентами

Укрепляйте свои отношения с клиентами, предложите им персонализированные продукты, курсы и услуги, отвечающие индивидуальным предпочтениям, потребностям и пожеланиям клиентов.

Пятизвездное обучение для уверенных в себе и мотивированных дайверов

Мы расскажем, что необходимо для того, чтобы развить у ваших дайверов уверенность в себе, и что поможет сделать их вашими клиентами на всю жизнь.

Прочие презентации/темы

Продолжайте свое бизнес-обучение в рамках дополнительных презентаций. Они доступны в виде вебинаров или лекций во время посещения вашего дайв-центра региональными менеджерами или сотрудниками PADI.

Экология – бизнес и защита природы идут рука об руку

Учитывая в своем бизнесе экологические аспекты, вы сможете защитить природу, увеличить свой доход и получить конкурентные преимущества на рынке. Найдите новые пути управлять своим бизнесом так, чтобы вопросы защиты окружающей среды были учтены.

Управление рисками в работе дайв-центров и курортов

Научитесь предоставлять более качественные услуги клиентам, юридическую защиту своим сотрудникам и своему бизнесу на примере анализа реальных случаев, сценариев и инцидентов.

Любое место назначения – заработайте на дайв-турах

Вы зарабатываете, организуя дайв-путешествия? Узнайте, как превратить своих сотрудников в специалистов по дайв-турам, как рекламировать и планировать графики поездок, чтобы увеличивать доход от них.

Система управления взаимоотношениями с клиентами – комплексная программа (с применением функционала программы виртуального помощника EVE)

Визуальный маркетинг – как произвести правильное первое впечатление

Как Бизнес-Академия может помочь моему бизнесу?

- Информация** – вы получите доступ к ресурсам и ценные бизнес-инструменты, необходимые для успеха.
Посетив Бизнес – Академию, вы освоите самые современные стратегии и методики, которые сможете немедленно внедрить в свой бизнес. Вы покинете эту двухдневную программу, вооружившись списком практическим мер, которые позволят воплотить идеи на практике.
- Продвижение** – ваш бизнес будет работать на перспективу.
Вы узнаете, как использовать самые современные технологии продаж и маркетинговые ресурсы, как заставить динамично развивающиеся социальные сети работать на вас. Каким будет результат? Вы получите новое поколение дайверов.
- Рост** – вы увидите практический результат. Изучите апробированные методики развития бизнеса.
Начиная от стратегий ценообразования и до создания оптимальной среды для завершения продаж – освоив это, вы получите результат в виде довольных клиентов и увеличения объемов продаж.
- Коммуникация** – вы встретитесь с единомышленниками, такими же владельцами дайв-центров.
В рамках этой программы вы будете постоянно общаться с другими участниками и делиться с ними идеями. Вы не захотите упустить возможность построить деловые отношения с коллегами – профессионалами дайв-индустрии.

Когда будет проводиться Бизнес-Академия? Расписание на 2014 год:

- 30 - 31 марта** Великобритания, Бристоль
(Проводится на английском языке)
- 30 - 31 марта** Великобритания, Бристоль
(Проводится на английском языке)
- 02 - 03 апреля** Хорватия, Сельце
(Проводится на английском/немецком языке)
- 06 - 07 апреля** Франция, Марсель
(Проводится на французском языке)
- 07 - 08 мая** Швеция, Стокгольм
(Проводится на шведском языке)
- 20 - 21 июня** ОАЭ, Дубай
(Проводится на английском языке)
- 25 - 26 август** ЮАР, Дурбан
(Проводится на английском языке)
- 28 - 29 август** ЮАР, Йоханнесбург
(Проводится на английском языке)
- 18 - 19 октября** Кипр, Лимассол
(Проводится на английском языке)
- 01 - 02 ноябрь** Канарские острова, Лансароте
(Проводится на английском языке)
- 08 - 09 ноябрь** Германия, Франкфурт
(проводится на немецком языке)
- 09 - 10 ноябрь** Франция, Марсель
(Проводится на французском языке)
- 14 - 15 ноября** Мальта, Аура
(Проводится на английском языке)
- 30 ноября - 01 декабря** Великобритания, Бристоль
(Проводится на английском языке)

Пожалуйста, обратитесь к профессиональной территории сайта PADI, чтобы узнать, когда и где будут назначены дополнительные сессии Бизнес-Академии.