

КАТАЛОГ ПРОГРАММ И МЕРОПРИЯТИЙ РОСБАНК АВТО



НАЧАТЬ

настоящие
возможности

росбанк

Про каталог

КУРСЫ

Жми

Каждый курс – это мастер-класс, длительностью от 2-х часов, с примерами и множеством практики

МЕРОПРИЯТИЯ

Жми

Каждое мероприятие – это вебинар, длительностью от 1-го часа, по актуальным темам с участием экспертов

ОТЗЫВЫ

Нас оценивают на 9,9 из 10

Мы создали первую программу для Партнеров в **2015** году. С тех пор с нами учатся более **1500** Дилеров ежегодно

«Ценно было получить знания, основанные на собственном опыте»

«Знания, полученные на курсах, легко применить в современной жизни и бизнесе авто, они не теряют свою актуальность»

«Спасибо огромное за обучение! Очень доступно и интересно, Росбанк заряжает позитивом и знаниями!»

Про мероприятия

Наши мероприятия имеют периодичность



ФИНКЛУБ



Вебинары **2 раза в неделю** по средам и четвергам. Для актуализации информации по продуктам и процессам Банка

ФОРСАЖ РАЗВИТИЯ



Серия из 3-х вебинаров **2 раза в год.** Для развития навыков и повышения эффективности

Участие бесплатно



**МЫ ЖДЕМ
КАЖДОГО**



Почему стоит пойти на мероприятие?

По итогам опроса более сотни Дилеров из 44 городов РФ, Росбанк Авто признан победителем премии «FinAuto-2024» как **«Лучший автокредитный банк-партнер»**

У нас есть чем поделиться **с Вами!**



НАЗАД

Финклуб

Вебинары для тех, кто хочет:

- Развиваться на постоянной основе
- Быть в курсе всех изменений в автокредитовании
- Повышать качество своих консультаций

Длительность: 1 час

Вход: свободный для всех

Формат:

- Бизнес-завтрак
- Своя игра
- Где логика
- Практикум
- Викторина
- Квиз
- Пазл
- Квест



**ХОЧУ НА
МЕРОПРИЯТИЕ**

Как узнать, какие темы будут в этом месяце?

В последнюю неделю месяца мы анонсируем темы ближайших мероприятий. **Следи за нашими анонсами!**

НАЗАД

Форсаж развития

Вебинары для тех, кто хочет:

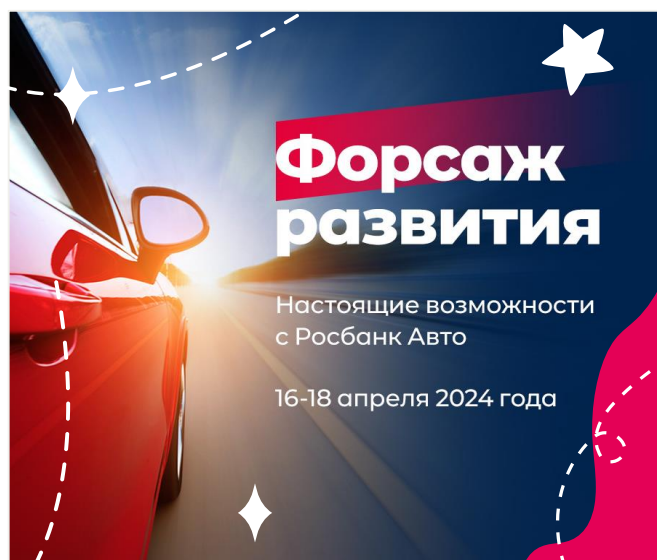
- Освоить новые инструменты для достижения рабочих целей
- Прокачать навыки для улучшения эффективности

Длительность: 2 часа

Вход: свободный для всех

Что включает:

Комплекс из 3-х развивающих вебинаров на актуальные темы по итогам голосования Партнеров



**УЗНАТЬ
ПОДРОБНОСТИ**

Как узнать, когда будет форсаж в этом году?

За месяц до старта, мы анонсируем темы и открываем запись на мероприятия. **Следи за нашими анонсами!**

НАЗАД

Про курсы

Отдельный пакет

Жми

Для новичков-исполнителей

1. Выбери пакет, подходящий тебе и потребностям бизнеса
2. Подай заявку на участие в программе
3. Обсуди с нами детали по организации обучения
4. Подключись в назначенное время
5. Поделись обратной связью

Сборник 1

Про продажи

Жми

Сборник 2

Жми

Про личную эффективность

Сборник 3

Про команду

Жми

Сборник 4

Жми

Про саморазвитие

НАЗАД

Для новичков-исполнителей

Нажимай на курс, смотри подробное описание и подавай заявку

Курсы для развития новых сотрудников Партнеров Росбанк Авто в рамках «Ознакомительного периода». Улучшай навыки, необходимые новичку в автокредитовании

ВВОДНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ

Комплексная подготовка нового Оформителя по автокредитованию

ЛАЙФХАКИ NFA

Углубленное знакомство с ПО NFA и разбор особенностей заполнения анкеты

РОБАНК ОНЛАЙН

Знакомство с возможностями МП для грамотной консультации Клиента

КЛИЕНТО-ЦЕНТРИЧНОСТЬ. СЕРДЦЕ БИЗНЕСА

Как повысить лояльность Клиента к компании

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ АВТО В КРЕДИТ

Основы работы с Клиентами. Как заключать успешные сделки

НАЗАД

Вводное информирование

7/11 часов

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Комплексно подготовиться для выполнения задач, связанных с оформлением кредита Росбанк Авто
- Изучить продукты и услуги Росбанк Авто
- Чувствовать себя уверенно при оформлении кредита

Что включает:

- Консультирование Клиента
- Продукты и дополнительные услуги
- Тарифы
- Работа в ПО и на брокерских платформах
- Работа с документами

Формат:

Дистанционный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Лайфхаки NFA

1 час

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Развиваться и быть в курсе особенностей работы в ПО NFA
- Сформировать навык работы в ПО NFA

Что включает:

- Особенности заполнения анкеты
- Решение технических вопросов
- Ошибки при работе в ПО

Формат:

Дистанционный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Росбанк Онлайн

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

Грамотно консультировать Клиентов по использованию мобильного приложения Росбанк Онлайн

Что включает:

- Авторизация и первичный вход в мобильное приложение
- Обслуживание оформленного автокредита
- Дополнительные услуги Росбанк Авто в мобильном приложении

Формат:

Дистанционный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Клиентоцентричность. Сердце бизнеса

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Повысить лояльность Клиентов (NPS) за счет высококачественного сервиса
- Уметь формировать приверженность Клиентов к компании
- Повысить свой CSI

Что включает:

- Понятие «Лояльность» и её этапы
- Как сформировать лояльность Клиента
- 6 навыков развития сотрудников

Формат:

Дистанционный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Эффективные продажи авто в кредит

3,5 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Совершать больше высокодоходных продаж
- Уметь показывать Клиенту выгоды финансовых продуктов Банка
- Совершенствовать свои навыки продаж

Что включает:

- Тренды рынка автокредитования, позиция Росбанк Авто, тарифы и сервисы
- Типология Клиентов в разрезе теории поколений и технология продаж
- Эффективное взаимодействие между участниками сделки

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Про продажи

Нажимай на курс, смотри подробное описание и подавай заявку

Курсы созданы на базе реальных кейсов работы с Клиентами в авто. Увеличивай заработок своей компании и начни сам зарабатывать больше

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ АВТО В КРЕДИТ

Основы работы с Клиентами. Как заключать успешные сделки

СПИН-ПРОДАЖИ

Принципы методики СПИН. Как научиться формировать потребность

ТИПОЛОГИЯ КЛИЕНТОВ. НАВЫКИ ВЛИЯНИЯ

Как взаимодействовать с Клиентами исходя из их профиля

КАК МЕНЯЕТСЯ КЛИЕНТ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Влияние актуальных трендов и факторов на Клиентов

КЛИЕНТО-ЦЕНТРИЧНОСТЬ. СЕРДЦЕ БИЗНЕСА

Как повысить лояльность Клиента к компании

АРГУМЕНТАЦИЯ В ПРОДАЖАХ

Как убедить собеседника, преодолеть возражение и заключить сделку

ПРИВЛЕЧЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Как привлечь целевую аудиторию и создать уникальное предложение

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ПРОДАЖАХ

Основы эмоционального интеллекта, понимание эмоций оппонента

НАЗАД

Эффективные продажи авто в кредит

3,5 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Совершать больше высокодоходных продаж
- Уметь показывать Клиенту выгоды финансовых продуктов Банка
- Совершенствовать свои навыки продаж

Что включает:

- Тренды рынка автокредитования, позиция РБ авто, тарифы, сервисы
- Типология Клиентов в разрезе теории поколений и технология продаж
- Эффективное взаимодействие между участниками сделки

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

СПИН-продажи

1,5 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Узнать технологию СПИН для применения в продажах
- Усовершенствовать навык продаж

Что включает:

- Этапы активной продажи
- Типы вопросов по СПИН
- Практическая отработка инструмента

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Типология Клиентов. Навыки влияния

2,5 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Уметь экологично влиять на решение собеседника
- Повышать эффективность переговоров, учитывая особенности личности

Что включает:

- Типология DISC
- Идентификация типов DISC с акцентом на применение в работе

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Как меняется Клиент в новой реальности

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Освоить основные тренды, которые сформировали новые потребительские инсайты
- Сформировать свою бизнес-модель для привлечения и удержания Клиентов
- Освоить лучшие бизнес-практики и инструменты, направленные на удовлетворенность Клиента

Что включает:

- Тренды, формирующие инсайты
- Эволюция Клиента в автобизнесе
- Революция Дилера

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Клиентоцентричность – сердце бизнеса

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Повысить лояльность Клиентов (NPS) за счет высококачественного сервиса
- Уметь формировать приверженность Клиентов к компании
- Повысить свой CSI

Что включает:

- Понятие «Лояльность». 6 этапов лояльности
- Как сформировать лояльность Клиента
- 6 навыков развития сотрудников

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Аргументация в продажах

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Легко продавать свои услуги/продукты/товары
- Понять, как эффективно презентовать свой товар/услугу/продукт
- Владеть техниками аргументации для качественной продажи

Что включает:

- Понятие «Аргументация»
- Техники аргументации
- Методы аргументации

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Привлечение и удержание Клиентов в условиях конкуренции

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Освоить инструменты отстройки от конкурентов
- Отработать на практике умение показать выгоду сотрудничества
- Отработать инструменты для максимальной заинтересованности Клиента при первом контакте

Что включает:

- Уникальное торговое предложение
- Способы отстройки от конкурентов

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Эмоциональный интеллект в продажах

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

Повысить эффективность делового взаимодействия за счет рационального использования эмоциональных ресурсов

Что включает:

- Природа и основные составные части эмоционального интеллекта
- Идентификация эмоций
- Инструменты по управлению эмоциями

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Про личную эффективность

Нажимай на курс, смотри подробное описание и подавай заявку

Курсы для тех, кто хочет развивать профессиональные навыки. Используй необходимые инструменты и улучшай личную эффективность, чтобы добиваться успехов в бизнесе

БИЗНЕС ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА МИЛЛИОН

Как привлечь внимание аудитории. Особенности техник выступления

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ В БИЗНЕСЕ

Причины конфликтов, основные типы, методы и техники управления конфликтами

ВРЕМЕНИ. NET

Как повысить производительность и достичь личных целей

ПЕРЕГОВОРЫ 360

Основы проведения успешных переговоров

ТАКТИКИ ОТРАЖЕНИЙ МАНИПУЛЯЦИЙ В БИЗНЕСЕ

Как противодействовать манипулятивным приёмам в деловой среде

АРГУМЕНТАЦИЯ ПОЗИЦИЙ В БИЗНЕСЕ. PRO

Продвинутые техники логического выстраивания аргументов

АНАЛИЗ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ

Как системно анализировать и принимать обоснованные решения

НАЗАД

Бизнес презентация на миллион

4 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Проводить публичные выступления эффективно, интересно и с удовольствием
- Достигать поставленных на выступление целей

Что включает:

- Структура подготовки и проведения публичных выступлений
- Принципы и правила эффективной подачи информации
- Техника работы с аудиторией и способы работы с волнением

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Управление конфликтом в бизнесе

4 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Эффективно справляться с конфликтами
- Продвигать свою точку зрения, сохраняя хорошие отношения в коллективе и с Клиентом

Что включает:

- Введение в конфликт
- Психология конфликта
- Техники управления конфликтом

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Времени. NET

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Максимально эффективно использовать самый ценный ресурс – время
- Больше успевать и оставаться в тонусе

Что включает:

- Личные особенности управления временем при планировании и выполнении задач
- Техники и инструменты планирования
- Расстановка приоритетов, организация рабочего пространства

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Переговоры 360

6,5 часов

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Научиться вести переговоры
- Грамотно готовиться к переговорам и формировать потребности
- Презентовать предложение и работать с возражениями

Что включает:

- Подготовка и установление контакта при встрече
- Формирование потребностей в переговорах и презентация
- Отработка возражений и завершение переговоров

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Тактики отражений манипуляций в бизнесе

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Узнать, что такое манипуляция
- Изучить виды манипуляций и тактики их отражения

Что включает:

- Что такое манипуляция
- Виды манипуляций
- Тактики отражения манипуляций
- Практическая отработка

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Аргументация позиций в бизнесе. PRO

4 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Узнать структуру аргументации, философию убеждения и из чего складывается линия аргументации
- Освоить правила и приемы аргументации
- Изучить методы аргументации

Что включает:

- Линия аргументации
- Структура аргумента
- Сила аргумента
- Законы логики
- Методы аргументации

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Анализ принятия решений в бизнесе

4 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Узнать, как правильно формулировать проблему и познакомиться с понятием системного мышления
- Узнать и освоить методы анализа и принятия решений

Что включает:

- Системный подход и анализ
- Как правильно сформулировать проблему
- Диаграмма Исикавы
- Критериальная таблица
- Квадрат Декарта

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Про команду

Нажимай на курс, смотри подробное описание и подавай заявку

Курсы для тех, кто хочет развить свои управленческие навыки. Улучшай процессы в компании, повышай эффективность своей команды и достигай успехов в бизнесе

ЛИДЕРСТВО. ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Инструменты управления для эффективной работы с командой

КАК ПОДБИРАТЬ ПЕРСОНАЛ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ

Как эффективно формировать команду в меняющемся мире

УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ

Как внедрять и эффективно транслировать изменения своей команде

СТИЛИ УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ

Формирование гибкой управленческой позиции для работы с сотрудником

НАСТАВНИЧЕСТВО И ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Использование наставничества, как инструмента развития подчиненных

ПЕРЕЗАГРУЗКА БИЗНЕСА ДЛЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Как выстраивать работу с поколениями Y, Z

БИЗНЕС- КОУЧИНГ: ПУТЬ К РОСТУ И РАЗВИТИЮ

Эффективное использование коучинга в работе с персоналом

ОТ СТАДИИ АНАЛИЗА К ДЕЙСТВИЯМ, ИНСТРУМЕНТ GROW

Инструмент для развития сотрудников и поиска верных решений

НАЗАД

Лидерство. Основы менеджмента

3 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Повысить эффективность своего управления командой
- Достигать целей
- Наслаждаться процессом руководства людьми

Что включает:

- Оценка ситуации и планирование
- Постановка задач и делегирование
- Мотивация и контроль
- Обратная связь

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Как подбирать персонал в новых реалиях

3 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

В контексте своей роли руководителя уметь подбирать в команду максимально эффективных сотрудников

Что включает:

- Структура интервью
- Подготовка к интервью
- Проведение интервью
- Завершение и анализ интервью

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Управление в условиях изменений

3 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

Эффективно управлять организацией и командой в период изменений

Что включает:

- Процесс изменений в компании
- Восприятие изменений на личном уровне
- Алгоритм внедрения изменений

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Стили управления командой

6 часов

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

Приобрести навыки оперативного управления командой, используя теорию ситуационного лидерства

Что включает:

- Значение лидерства, как одного из управленческих ресурсов руководителя
- Лидерский потенциал
- Эффективная управленческая работа

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Наставничество и функции менеджмента

3 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Правильно выстроить процесс наставничества новичков
- Знать правила сопровождения и инструменты для эффективной реализации себя в роли наставника

Что включает:

- Наставничество
- Работа с новичком

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Перезагрузка бизнеса для нового поколения

3 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Эффективно взаимодействовать с сотрудниками поколений Y и Z
- Мотивировать и вдохновлять сотрудников

Что включает:

- Теория поколений
- Взаимодействие поколений X, Y и Z
- Погружение в реальность поколений Y и Z

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Бизнес-коучинг: путь к росту и развитию

6 часов

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Еще более эффективно управлять мотивацией подчиненных
- Овладеть дополнительными инструментами развития сотрудников

Что включает:

- Инструменты бизнес-коучинга
- Колесо компетенций коуча
- Структура коучинговой беседы

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

От стадии анализа к действиям, инструмент GROW

2,5 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Уметь решать сложные ситуации
- Принимать верные решения
- Справляться с изменениями
- Проводить через изменения сотрудников, сохраняя их эффективность

Что включает:

- Преимущества и история возникновения модели
- Суть модели GROW
- Практическая отработка

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Про саморазвитие

Нажимай на курс, смотри подробное описание и подавай заявку

Курсы для тех, кто стремится приобрести новые знания и опыт. Развивай в себе качества и компетенции, необходимые для эффективной работы

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Как применять EQ в профессиональной деятельности

ГАРМОНИЯ В БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ

Универсальные техники, которые помогут найти и сохранить баланс

ИДЕИ, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТ МИР БИЗНЕСА

Как развивать творческое мышление, способы применения в работе

УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ

Эффективные методики управления стрессовой ситуацией

КИБЕР-БЕЗОПАСНОСТЬ

Как защититься от киберпреступников и сохранить в безопасности данные

МАГИЯ НЕЙРОСЕТЕЙ

Знакомство с нейросетями. Как можно использовать искусственный интеллект

ИЗМЕНИ СЕБЯ И СТАНЬ УСПЕШНЕЕ В БИЗНЕСЕ

Как развить психологическую гибкость для продуктивного восприятия изменений

НАЗАД

Эмоциональный интеллект

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

Повысить эффективность делового взаимодействия за счет рационального использования эмоциональных ресурсов

Что включает:

- Природа и основные составные части эмоционального интеллекта
- Идентификация эмоций
- Инструменты по управлению эмоциями

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Гармония в бизнесе и жизни

3 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

Научиться эффективно управлять своим эмоциональным состоянием и сохранять баланс работы и личной жизни

Что включает:

- Как физиологически устроен стресс и как именно он на нас влияет
- Как создавать ресурсное состояние и эффективнее решать любые задачи
- Как сбалансировать работу и личную жизнь

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Идеи, которые меняют мир бизнеса

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Уметь находить оригинальные решения любых задач в бизнесе
- Понимать, как создавать среду для развития инноваций
- Уметь презентовать свою идею за 40 секунд так, чтобы заинтересовать заказчика

Что включает:

- Что такое креатив, как и зачем его развивать
- Методы стимуляции процесса генерации идей
- Как продвигать идею

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Управление стрессом

3 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Уметь эффективно управлять своими эмоциями
- Определять вид стресса и находить техники преодоления стресса

Что включает:

- Введение в стресс
- Стресс
- Методы преодоления стресса

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Кибербезопасность

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Разобраться с тем, как защититься от киберпреступников, чтобы данные были в безопасности
- Избежать утечки данных

Что включает:

- Понятие кибербезопасности и виды киберугроз
- Методы защиты и предотвращения кибератак
- Порядок действий при кибератаке

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Магия нейросетей

2 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Расширить свои знания в области искусственного интеллекта и быть в курсе последних открытий.
- Узнать, где и как использовать нейросети в работе

Что включает:

- Волшебная палочка для рутинных задач
- Введение в чары нейросетей
- Магия создания запросов
- Волшебные помощники в современном мире

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Измени себя и стань успешнее в бизнесе

2,5 часа

Длительность:

Программа для тех кто хочет:

- Качественно проживать изменения
- Проявлять гибкость в восприятии изменений
- Применять способы управления изменениями

Что включает:

- Что такое изменения
- Восприятие изменений
- Инструменты для управления изменениями

Формат:

Дистанционный
Очный

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ

НАЗАД

Как подать заявку

1 вариант

Направить запрос на ящик partners-auto@rosbank.ru

2 вариант

Оставить заявку по телефону 8-800-250-02-09 (далее 3)

3 вариант

Заполнить [Яндекс- форму](#)

4 вариант

Обратиться с заявкой к Региональному руководителю

5 вариант

Оставить заявку на сайте [Росбанк Авто](#)

Узнай о нас больше



Подписывайся на наш информационный канал в **Telegram**.

Оставляй заявку на участие в мероприятиях под постом в TG

НАЗАД