



SZKOLIMY I DORADZAMY

Firmę Halibut Grupa Szkoleniowa tworzy zespół psychologów i trenerów biznesu zajmujących się praktycznym wykorzystaniem psychologii i doświadczeń biznesowych do usprawniania pracy i funkcjonowania ludzi w organizacji.

Szkolimy, aby ułatwić naszym klientom realizację wyznaczonych celów i zadań. Poprzez rozwijanie potencjału ludzi wspieramy rozwój firm i organizacji.

Doradzamy, pomagając znajdować najlepsze rozwiązania, wprowadzać zmiany i usprawniać działanie firmy.

Pamiętamy o tym, że naszymi klientami są zarówno organizacje, jak i ludzie, z którymi spotykamy się na sali szkoleniowej. Dlatego realizując nasze projekty dbamy o potrzeby i interesy zarówno organizacji, jak i uczestników. Jesteśmy przekonani, że w dobrze funkcjonującej i świadomej organizacji potrzeby te idą w parze.



W ramach naszej oferty istnieje możliwość skorzystania ze szkoleń dofinansowanych z EFS, pozwalających doskonalić umiejętności Państwa pracowników w dwóch obszarach: menedżerskim i handlowym. Na dalszych stronach przedstawiamy specyfikację proponowanych szkoleń z dofinansowaniem.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY!

TRENING UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKICH

Trening Umiejętności Menedżerskich do dobra okazja do tego, aby odkryć i przećwiczyć skuteczne algorytmy i metody działania ułatwiające codzienne obowiązki każdego szefa. To sposób na poznanie większej liczby, możliwych dla każdego szefa, sposobów działania w trudnych sytuacjach. To sposób również na zwiększenie własnej siły szefowskiej i przekierowanie jej dla budowania autorytetu i osobistej mocy przy jednoczesnym zachowaniu ludzkiej twarzy i równowagi w życiu i pracy.

Cele szkolenia:

- Doskonalenie umiejętności menedżerskich niezbędnych do sprawnego kierowania zespołem pracowników.
- Wzmocnienie uczestników w roli szefów poprzez trening ważnych narzędzi kierowniczych, zwiększających ich autorytet i siłę w oczach podwładnych.
- Przećwiczenie algorytmów postępowania w trudnych sytuacjach szefowskich, dzięki którym uczestnicy zaoszczędzą cenny czas i zminimalizują pojawiające się w ich trakcie negatywne emocje.

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Baza skutecznego kierowania – wartości, oczekiwania, interesy - zadania szefowskie.
2. Przydzielanie zadań, delegowanie uprawnień – uczenie i kaskadowanie samodzielności i odpowiedzialności.
3. Wykorzystanie informacji zwrotnej w uczeniu i modelowaniu pożądanych zachowań.
4. Komunikowanie trudnych decyzji i obrona własnych postanowień.
5. Wprowadzanie i utrwalanie zmiany – różne sposoby reagowania w sytuacji zmiany.
6. Motywowanie pracowników – kreowanie zaangażowania i samodzielności u podwładnych.
7. Sankcje i wyciąganie konsekwencji w sytuacji niewykonania polecenia.
8. Motywacja pozytywna – motywacyjny sposób nagradzania pracowników.
9. Trudne rozmowy menedżerskie – rozmowa oceniająca, zwalniająca, osobista, negocjacyjna z pracownikami – algorytmy prowadzenia trudnych rozmów z zachowaniem celu i szacunku dla obu stron.

Prowadzący: Wojciech Busiel i Jakub Pałczyński

Szkolenia w zakresie umiejętności menedżerskich realizowaliśmy m.in. dla:

Autostrada Eksploatacja S.A., AVK Polska, Bejot Sp. z o.o., Collegium Polonicum, Horex, Lisner, Magna Automotive Polska, Moltech Polska, Urząd Miejski w Jarocinie, Vetoquinol-Biowet, VOX Składy Budowlane, Welmax.

TRENING UMIEJĘTNOŚCI HANDLOWYCH

Trening Umiejętności Handlowych dedykujemy handlowcom, którzy w swojej pracy poszukują nowych inspiracji, innego spojrzenia na swoją pracę, którzy poczuli wypalenie zawodowe lub po prostu chcą się rozwijać. Krótkie moduły teoretyczne przekładamy na praktykę i pozwalamy wypróbować ich działanie w bezpiecznych i rozwojowych warunkach. Aby maksymalnie zbliżyć rzeczywistość szkoleniową do codzienności pracy ćwiczenia realizujemy według zasady: pokaż, a nie opowiadaj jak robisz. Założenie to pozwala rozwijać rzeczywiste zachowania uczestników, doskonaląc ich osobisty warsztat handlowca.

Cele szkolenia:

- Zwiększenie efektywności pracy handlowców poprzez trenowanie ważnych umiejętności handlowych.
- Podniesienie poziomu motywacji i energii sprzedażowej uczestników.
- Wyposażenie uczestników w sprawdzone, gotowe algorytmy działania w trudnych dla nich sytuacjach w kontakcie z klientami.

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Obszary kompetencji sprzedawcy szczególnie ważne w handlowaniu.
2. Czynniki ilościowe w sprzedaży w oparciu o Symulator Sprzedaży – znaczenie ilości i jakości budowanych relacji handlowych.
3. Typologie klientów-czemu służą oraz jak je przełożyć na życie i udane budowanie relacji handlowych.
4. Dostrojenie i prowadzenie jako warunki i oznaki kontaktu.
5. Struktura rozmowy handlowej – niebezpieczne pułapki i wskazania.
6. Po co i jak zadawać pytania – znaczenie analiz potrzeb dla skutecznego handlowania.
7. Jak mówić o produktach i usługach-praktyczne wykorzystanie języka korzyści.
8. „Handlowy ping-pong” czyli sztuka reagowania na obiekcje – sprawdzone sposoby reagowania w sytuacjach trudnych.
9. Metody zamykania rozmowy – finalizowanie transakcji i wyjście do przyszłości.

Prowadzący:

Łukasz Pustelnik i Jakub Pałczyński

Szkolenia w zakresie umiejętności handlowych realizowaliśmy m.in. dla:

Aquabelis Sp. z o.o., Bama Polska, Budom Marekt, CGS Drukarnia, Drukarnia Nowak Jarocin, Newell Rubermaid, ORLEN PetroZachód, PMT Marketing System, POLNet, pwn.pl, Verbicom S.A.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE I KOSZTY SZKOLEŃ*

Sposób pracy: intensywny warsztat umiejętności

Czas trwania szkolenia: 16 godzin / 2 dni pracy

Wielkość grupy szkoleniowej: maksymalnie 12 osób

Maksymalna liczba pracowników z firmy na jednym szkoleniu: do 3 osób

Trening Umiejętności Menedżerskich

Przedsiębiorstwa	Koszt szkolenia dla jednej osoby bez dofinansowania	Procent dofinansowania ze środków UE	Szacunkowy koszt szkolenia dla jednej osoby
Mikro i Małe	1200 PLN	80%	240 PLN
Średnie		70%	360 PLN
Duże		60%	480 PLN

Trening Umiejętności Handlowych

Przedsiębiorstwa	Koszt szkolenia dla osoby bez dofinansowania	Dofinansowanie ze Środków UE	Szacunkowy koszt szkolenia dla jednej osoby
Mikro i Małe	1000 PLN	80%	196 PLN
Średnie		70%	295 PLN
Duże		60%	395 PLN

W razie pytań prosimy o kontakt pod numerem: 061 8411 837 w godzinach od 9:00 do 14:00.

Wstępne zgłoszenie na szkolenia prosimy kierować na email: emilia.chojnacka@halibut.pl

*Kwota może się wahać minimalnie w zależności od liczby uczestników na danym szkoleniu.

TERMINY SZKOLEŃ W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM DLA



ZACHODNIO -POMORSKIE	<p>TRENINGI UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKICH SIERPIEŃ 24,25.08. 2009 27,28.08.2009</p> <p>TRENINGI UMIEJĘTNOŚCI HANDLOWYCH WRZESIEŃ 7,8.09.2009; 28,29.09.2009</p>
---------------------------------	--

* Wykonawca zastrzega sobie możliwość zmiany terminów w sytuacjach wyjątkowych, po uprzednim powiadomieniu uczestników szkoleń.

KONTAKT

HALIBUT GRUPA SZKOLENIOWA
ul. Bukowska 78/2
60-396 Poznań
tel/fax.: 61 8 411 837

e-mail: halibut@halibut.pl

SEKRETARIAT PROJEKTU OTWARTEGO:

EMILIA CHOJNACKA
ul. Bukowska 78/2
60-396 Poznań
tel. (0 61) 8411 837
faks (0 61) 6491 450

e-mail: emilia.chojnacka@halibut.pl

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU!

