



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



WOJEWÓDZTWO
Kujawsko-Pomorskie

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

INFORMACJA O SZKOLENIACH REALIZOWANYCH W RAMACH PROJEKTU

SPRZEDAŻ, FINANSE, ZARZĄDZANIE PODSTAWĄ SUKCESU FIRMY



EDORADCA Sp. z o.o.
Tel. (058) 530 15 55
Fax. (058) 530 02 24
www.sukces.edoradca.pl

Strona 1 z 8

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1. O projekcie

Zapraszamy do udziału w projekcie współfinansowanym ze środków Unii Europejskiej „Sprzedaż, finanse, zarządzanie podstawą sukcesu firmy”. Projekt zakłada kompleksowe przeszkolenie pracowników działów: handlowych, finansowo-księgowych, menagerów i kierowników. W ramach projektu realizowane będą 3 kursy szkoleniowe:

- ✓ **Kurs sprzedażowy, czyli jak zostać handlowcem roku**
- ✓ **Kurs dla menedżerów, tajniki skutecznego kierowania**
- ✓ **Finanse bez tajemnic**

Udział w wybranym cyklu szkoleniowym pozwoli uczestnikom wypracować najlepsze metody, techniki i rozwiązania niezbędne w codziennej pracy.

Nasz projekt to 40 godzin szkoleniowych dla każdego uczestnika; doświadczeni trenerzy; możliwość udziału w jednym z trzech kompleksowych cykli szkoleniowych.

Kursy odbywać się będą w Toruniu, Bydgoszczy oraz Włocławku.

2. Uczestnicy

W projekcie mogą wziąć udział właściciele i pracownicy firm małych i średnich z terenu województwa kujawsko-pomorskiego (wliczając firmy ogólnopolskie z filią/oddziałem na terenie województwa). Mogą być to osoby zatrudnione zarówno na podstawie umowy o pracę jak i umowy zlecenie. Wsparciem zostanie objętych 260 osób z czego 70% to pracownicy małych, a 30% średnich przedsiębiorstw.

KRYTERIA DOSTĘPU DO PROJEKTU:

1. Wielkość przedsiębiorstwa (małe lub średnie przedsiębiorstwo)
2. Siedziba firmy w województwie kujawsko-pomorskim
3. Wpłata wkładu własnego
4. Przedłożenie kompletu dokumentów

Pracownicy przedsiębiorstw, które spełnią powyższe kryteria zostaną uczestnikami projektu. W przypadku większej ilości zgłoszeń spełniających kryteria o wzięciu udziału zdecyduje kolejność nadsyłanych zgłoszeń.

3. Opłaty

Wysokość pomocy publicznej udzielonej na udział w projekcie jest uzależniona od wielkość przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo małe	Przedsiębiorstwo średnie
80% dofinansowania	70% dofinansowania
Wkład własny firmy – 342,50 zł	Wkład własny firmy – 513,75 zł

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4. Metodologia

Proponowane przez nas szkolenia są:

- ✓ intensywne (dużo umiejętności przekazywanych w krótkim czasie)
- ✓ skuteczne (przekazywane treści są dobrze zapamiętywane)
- ✓ praktyczne (nabywanie konkretnych umiejętności przydatnych w przyszłej pracy)
- ✓ rozwijające (po kursie ułatwiają uczestnikom dalszy rozwój własny)
 - zasada natychmiastowego sprawdzianu (po każdym wykładach ćwiczenie z praktycznego zastosowania)
 - spiralna metoda nauczania (kolejne moduły wprowadzając nowe treści jednocześnie utrwalają wiedzę i umiejętności nabyte w modułach poprzednich oraz obecność ćwiczeń i tematów integrujących treści różnych modułów)
 - różnicowanie typu prowadzonych zajęć (dla uniknięcia monotonii)

5. Zgłoszenia

Krok 1 Wypełnienie i przesłanie faksem formularza zgłoszeniowego na numer fax 058 530 02 24. Formularz zgłoszeniowy można pobrać na stronie www.sukces.edoradca.pl

Krok 2 Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego Organizator skontaktuje się z Państwem w celu przekazania informacji, czy zostali Państwo wstępnie zakwalifikowani do Projektu oraz prześle drogą mailową umowę wraz z załącznikami.

Krok 3 Po otrzymaniu wstępnej pozytywnej akceptacji - Przedsiębiorca wypełnia i dostarcza umowę szkoleniową wraz z załącznikami. Dokumenty należy dostarczyć osobiście lub przesać pocztą w ciągu 7 dni od daty przesłania formularza zgłoszeniowego, jednak nie później niż na 14 dni przed planowaną datą szkolenia.

Krok 4 Wniesienie wkładu własnego w wysokości zależnej od wielkości przedsiębiorstwa, tj. 324,50 zł – przedsiębiorstwa małe; 513,75 zł – przedsiębiorstwa średnie po otrzymaniu informacji o zakwalifikowaniu się lecz nie później niż na 5 dni przed planowanym terminem szkolenia.

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

6. Najbliższe terminy

Z uwagi na fakt, że uczestnikami szkoleń są osoby pracujące, harmonogram kursów został tak opracowany, aby w jednym miesiącu odbyły się **nie więcej niż dwa dni szkoleniowe**. Co zapobiegnie zaległościom w pracy uczestników.

Kurs sprzedażowy, czyli jak zostać handlowcem roku				
Miasto	Grupa	Termin	Temat	Lokalizacja
Bydgoszcz	Grupa 6	03.12.2010	Komunikacja w obsłudze klienta	City Hotel ul. 3 Maja 6 85-950 Bydgoszcz
		11-12.01.2011	Techniki sprzedaży	
		03-04.02.2011	Skuteczne negocjacje	
Toruń	Grupa 7	02.02.2011	Komunikacja w obsłudze klienta	Hotel Filmar ul. Grudziądzka 45 87-100 Toruń
		03-04.03.2011	Techniki sprzedaży	
		07-08.04.2011	Skuteczne negocjacje	

Kurs dla menedżerów, tajniki skutecznego kierowania				
Miasto	Grupa	Termin	Temat	Lokalizacja
Bydgoszcz	Grupa 6	24.02.2011	Efektywna rekrutacja i selekcja pracowników	City Hotel ul. 3 Maja 6 85-950 Bydgoszcz
		25.02.2011	Przywództwo, zarządzanie zespołem	
		17.03.2011	Motywowanie i ocenianie pracowników	
		18.03.2011	Rozwiązywanie problemów oraz konfliktów w zespole	
		19.04.2011	Asertywność w pracy menedżera	

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

7. Programy kursów

Kurs sprzedażowy, czyli jak zostać handlowcem roku:

Komunikacja w obsłudze klienta – 8 godz.

1. Czynniki sukcesu w obsłudze klienta
2. Pierwsze wrażenie jako istotny czynnik nawiązania współpracy
3. Komunikacja niewerbalna jako źródło nastawienia
4. Komunikacja werbalna – odpowiednio dobrane pytania, aktywne słuchanie i skuteczna argumentacja
5. Style komunikowania się
6. Techniki autoprezentacji
7. Reguły wywierania wpływu

Techniki sprzedaży – 16 godz.

1. Etapy procesu sprzedaży i jego prawidłowe przeprowadzenie
2. Sposoby radzenia sobie z obiekcjami
3. Typy klientów oraz sposób ich obsługi
4. Trudne sytuacje w kontaktach z klientami
5. Asertywność jako sposób radzenia sobie z trudnym klientem

Skuteczne negocjacje – 16 godz.

1. Przechodzenie od stanowisk do interesów
2. Przygotowanie merytoryczne i mentalne do negocjacji
3. Diagnoza sytuacji negocjacyjnej – arkusz przygotowania do negocjacji
4. Diagnoza sytuacji negocjacyjnej
5. Typy negocjatorów
6. Batna
7. Style negocjacyjne
8. Strategie i techniki negocjacyjne
9. Manipulacja a negocjacja
10. Trudne sytuacje negocjacyjne – jak sobie radzić
11. Zastosowanie teorii gier w negocjacjach
12. Między rywalizacją a kooperacją – „dylemat więźnia
13. Wywieranie wpływu, asertywność, budowanie mostu
14. Techniki ustępowania

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Kurs dla menedżerów, tajniki skutecznego kierowania:

Efektywna rekrutacja i selekcja pracowników – 8 godz.

1. Określanie potrzeb personalnych
2. Przygotowanie do pozyskania pracowników
3. Przyjmowanie zgłoszeń i wstępna selekcja
4. Źródła informacji o kandydatach
5. Fazy wywiadu – co robimy na poszczególnych etapach i co możemy zdiagnozować
6. Model STAR – wywiad bazujący na epizodach
7. Pytania zadawane przez pracodawców i kandydatów
8. Kwestionariusz oceny kandydata
9. Błędy percepcji najczęściej popełniane w trakcie oceny
10. Przedstawienie oferty i podpisanie umowy

Przywództwo, zarządzanie zespołem – 8 godz.

1. Różne formy współpracy. Grupa a zespół
2. Cechy efektywnych zespołów vs. Cechy zespołów ponadprzeciętnych
3. Etapy rozwoju zespołu
4. Zjawiska grupowe – rodzaje zjawisk oraz ich konsekwencje dla pracy zespołu
5. Typy zadań, a efektywność pracy zespołu
6. Role w zespole (wg. R. Belbina)
7. „Niepomocne” role w zespole
8. Style przewodzenia zespołowi
9. Dojrzałość zespołu a styl przewodzenia
10. W jaki sposób powinieneś dobierać sobie ludzi do zespołu
11. Porozumiewanie się w zespole

Motywowanie i ocena pracowników – 8 godz.

1. Podstawy teorii motywowania
2. Czynniki zadowolenia i niezadowolenia z pracy
3. Co motywuje zespół? Motywatory
4. Cele jako podstawa skutecznej motywacji
5. Indywidualne strategie motywacyjne
6. Czy pieniądze są skutecznym sposobem motywowania?
7. Karać czy nagradzać? Techniki budowania motywacji do pracy
8. Algorytm prowadzenia rozmowy motywacyjnej
9. Cele oceniania pracowników
10. Aspekty i poziomy kompetencji
11. Proces oceniania – mechanizmy i pułapki
12. Narzędzia diagnozy i oceny kompetencji – standardy metodologiczne
13. Rozmowa ocenająca – zasady udzielania informacji zwrotnej

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Rozwiązywanie problemów i konfliktów w zespole – 8 godz.

1. Przyczyny konfliktów
2. Zachowania w sytuacjach konfliktowych
3. Metody rozwiązywania konfliktów
4. Osobowość, a konflikt
5. Style radzenia sobie w konflikcie
6. Konflikt w świetle teorii gier
7. Komunikacja w sytuacji konfliktu
8. Twórcze rozwiązywanie problemów
9. Praktyczne ćwiczenie umiejętności rozwiązywania konfliktów

Asertywność w pracy menedżera – 8 godz.

1. Asertywność vs. agresja i uległość
2. Zasady zachowań asertywnych
3. Mapa asertywności
4. Obrona swoich praw (w sytuacjach społecznych i osobistych)
5. Wyrażanie sprzeciwu
6. Wyrażanie i obrona własnej opinii
7. Udzielanie i przyjmowanie krytyki i pochwał
8. Prośba czy polecenie służbowe?

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

8. Organizator

EDORADCA skupia specjalistów z wieloletnim doświadczeniem na rynku usług szkoleniowych, consultingowych, finansowych i bankowych. Organizujemy szkolenia nastawione przede wszystkim na praktykę. Posiadana przez nas wiedza i umiejętności, jak organizować szkolenia na najwyższym poziomie w połączeniu z fachową i praktyczną wiedzą naszych trenerów, gwarantują, że uczestnictwo w naszym szkoleniu spełni Państwa indywidualne potrzeby i wymagania oraz będzie zyskową inwestycją.

Kontakt

EDORADCA Sp. z o.o.
ul. Kubusia Puchatka 5/12
83-110 Tczew
Tel. (058) 530 15 55
Fax. (058) 530 02 24
www.sukces.edoradca.pl