

REGULAMIN PROJEKTU SZKOLENIOWEGO AKADEMIA HANDLU I ZARZĄDZANIA PIGMIUR

§ 1. Regulamin określa zasady uczestnictwa w szkoleniach w ramach projektu Akademia Handlu i Zarządzania PIGMiUR.

§2. Akademia Handlu i Zarządzania PIGMiUR jest projektem szkoleniowym organizowanym przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

§3. Partnerem projektu jest firma szkoleniowa UMRK-USE (YOUR) MIND Rafał Komór oraz firma szkoleniowa GROW SZKOLENIA COACHING DORADZTWO HR PAWEŁ MUZYCZYSZYN

§ 4. Celem projektu jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności pozwalające na samodzielną pracę w zakupach i sprzedaży oraz zarządzanie zespołami handlowymi – ich zaplanowanie, rekrutowanie, adaptacje, rozwój i ocenę działania oraz ew. analizę strategiczną firmy.

§ 5. Projekt kierowany jest do firm będących członkami Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

§ 6. Adresatami szkoleń w ramach projektu mogą być pracownicy firmy należącej do Izby oraz pracownicy firm, które wchodzi w skład sieci sprzedaży firm członkowskich (dealerzy), w szczególności:

- przedstawiciele handlowi działający stacjonarnie lub w terenie,
- pracownicy działów zaopatrzenia,
- kierownicy odpowiedzialni za zespoły handlowe,
- kadra zarządzająca średniego i wyższego szczebla,

§ 7. W ramach Akademii organizowane są szkolenia grupowe w formule zamkniętej tj. dla handlowców lub menedżerów z jednej firmy. Szkolenia mogą mieć charakter warsztatów grupowych (6-14 osób na każdym warsztacie grupowym)

§ 8. W ramach projektu realizowane są szkolenia na dwóch płaszczyznach:

- Akademia Handlu: skierowana głównie dla pracowników działów handlowych i pracowników serwisu
- Akademia Zarządzania: skierowana do kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla.

§ 9. Zajęcia szkoleniowe realizowane są m.in. poprzez:

- pracę w małych grupach: odgrywanie ról, symulację (nagrywanie na kamerze z analizą), analizę przypadków (case study),
- testy i kwestionariusze i inne interaktywne treningi umiejętności,
- wykłady multimedialne,
- metody doskonalenia kompetencji indywidualnych w coachingu „on the job”.

§ 10. Szkolenia prowadzone będą wg zaproponowanej tematyki (§ 15) w ramach Akademii



Handlu lub Akademii Zarządzania lub wg indywidualnych programów po wcześniejszej diagnozie potrzeb szkoleniowych.

§ 11. Miejscem przeprowadzenia szkolenia może być:

- teren własny firmy,
- dowolne miejsce wskazanym przez firmę (z możliwością noclegów),
- siedziba PIGMiUR w Toruniu.

§ 12. Koszty organizacji i przeprowadzenia szkolenia pokrywane są w następujący sposób:

- Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urzędzeń Rolniczych pokrywa koszty wynagrodzenia trenera (w tym dojazd i nocleg wg ustalonych stawek) za trening grupowy.
- firma zamawiająca szkolenie pokrywa:
 - koszty coachingu „on the job” (jest to integralna część szkolenia, ale jest traktowana jako dodatek i może być zmówiona opcjonalnie tylko dla szkoleń prowadzonych przez firmę UMRK-USE (YOUR) MIND Rafał Komór (szkolenie 1-2 w formularzu zgłoszenia). Koszt: 500 zł netto (+VAT) / 1 indywidualny dzień szkoleniowy,
 - koszty wynajęcia sali konferencyjnej, przerw kawowych i obiadów dla uczestników.

§ 13. Koszty szkoleń grupowych, które dotyczą wynagrodzenia trenera nie mogą być przenoszone przez firmy zamawiające szkolenie (w części lub całości) na uczestników szkolenia, czyli pracowników własnych lub pracowników lub firmy, które wchodzi w skład sieci sprzedaży firmy zamawiającej szkolenie.

§ 14. W przypadku nie spełnienia warunku zawartego w § 13 Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urzędzeń Rolniczych będzie miała prawo obciążyć kosztem szkolenia firmę, która je zamawia.

§ 15. Firma zamawiająca szkolenie zobowiązana jest przesłać na adres h.seliwiak@pigmiur.pl lub biuro@pigmiur.pl wypełnione zgłoszenie udziału w szkoleniu z podaniem daty szkolenia najpóźniej na 14 dni przed zaplanowaną datą. W przypadku rezygnacji ze szkolenia na mniej niż 7 dni roboczych przed zaplanowaną datą, Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urzędzeń Rolniczych ma prawo obciążyć kosztem szkolenia firmę, która je zamawiała.

§ 16. Warunkiem wzięcia udziału w szkoleniu jest przesłanie na adres h.seliwiak@pigmiur.pl lub biuro@pigmiur.pl wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego (załącznik 1 do regulaminu).

§ 17. Przykładowa tematyka szkoleń zawarta jest w dokumentach tematyka szkoleń – GROW i tematyka szkoleń – UMRK, dostępnych na stronie www.pigmiur.pl (zakłada: projekty/szkolenia).

§ 18. Każde szkolenie kończy się przekazaniem materiałów szkoleniowych oraz certyfikatem ukończenia szkolenia.

§ 19. We wszelkich sprawach nieuregulowanych Regulaminem oraz jego interpretacji decyduje Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urzędzeń Rolniczych.



Załącznik 1 do regulaminu

**ZGŁOSZENIE UDZIAŁU W SZKOLENIU
W RAMACH
AKADEMII HANDLU I ZARZĄDZANIA PIGMIUR**

FIRMA	NAZWA FIRMY		
OSOBA KONTAKTOWA	IMIĘ I NAZWISKO	ADRES MAIL	TELEFON

Oświadczam, że zapoznaliśmy się z regulaminem projektu szkoleniowego
Akademia Handlu i Zarządzania PIGMIUR

.....

Podpis i data

PROSZĘ WYBRAĆ MIEJSCE SZKOLENIA	
SIEDZIBA FIRMY (jeśli tak proszę podać adres):	
ADRES SIEDZIBY:	
SIEDZIBA PIGMIUR	
INNA LOKALIZACJA (jeśli tak proszę wskazać adres):	
ADRES INNEJ LOKALIZACJI:	
ODBIORCY SZKOLENIA (np. pracownicy działu handlowego, serwisu itp.):	
SZACOWANA WIELKOŚĆ GRUPY	

PREFEROWANY TERMIN PRZEPROWADZENIA SZKOLENIA.....



Zgłoszenie proszę wysłać na adres h.seliwiak@pigmiur.pl

Po potwierdzeniu przyjęcia zgłoszenia prosimy o kontakt ze wskazanym trenerem w celu omówienia szczegółowego programu szkolenia.

W poniższej tabeli proszę zaznaczyć zamawiane szkolenie (zaznaczyć znak „x”)

Akademia Handlu	
1. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom podstawowy (2 dni)	
2. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom zaawansowany (2 dni)	
3. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom podstawowy	
4. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom zaawansowany	
5. Modelowanie procesu wizyt handlowych agro – negocjacje handlowe	
6. Klient zgłaszający zastrzeżenia	
7. Strategie obrony ceny	
8. Praca z tzw. “trudnym” klientem	
9. Savoir-vivre w działaniach handlowych I obsłudze klienta	
10. Prowadzenie efektywnych spotkań z elementami savoir-vivre	
11. Prezentacja produktowa na targach i wydarzeniach agro	
12. Zwiększanie sprzedaży przez dział serwisowy	
13. Indywidualny coaching handlowców „on the job” (uzupełnienie szkolenia 1 - 2 – zasady finansowania wg zapisów w regulaminie)	
Akademia Zarządzania	
1. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom podstawowy (2 dni)	
2. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom zaawansowany (2 dni)	
3. Zarządzanie sprzedażą handlowców dla managerów agro	
4. Savoir-vivre dla managerów	
5. Indywidualny coaching szefowski „on the job” (uzupełnienie szkolenia 1 -2 – zasady finansowania wg zapisów w regulaminie)	

