

SPRZEDAŻ

AKADEMIA HANDLU I ZARZĄDZANIA – szkolenia prowadzone przez firmę UMRK-USE (YOUR) MIND Rafał Komór

1. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom podstawowy -2 dni

Szkolenie zawiera m.in. następujące elementy:

- a. Proces i techniki skutecznej sprzedaży,
- b. Aktywne słuchanie,
- c. Typologia klienta,
- d. Profesjonalna obsługa klienta i telemarketing,
- e. Merchandising,
- f. Zarządzanie czasem.

2. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom zaawansowany - 2 dni

Szkolenie zawiera m.in. następujące elementy:

- a. Różne modele negocjacji,
- b. Taktyki, gry i style negocjacyjne,
- c. Asertywność,
- d. Reguły wywierania wpływu społecznego w negocjacjach,
- e. BATNA,
- f. Radzenie sobie ze stresem.

ZARZĄDZANIE

1. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom podstawowy -2 dni

Szkolenie zawiera m.in. następujące elementy:

- a. Expose szefa,
- b. Aktywne słuchanie, udzielanie informacji zwrotnej – model F.U.O.,
- c. Motywowanie pracowników (nagradzanie, karanie, zwalnianie),
- d. Skuteczne rekrutowanie,
- e. Zarządzanie przez cele – targety, czyli SMART w praktyce,
- f. Diagnoza stylu kierowania,
- g. Prezentacje i wystąpienia publiczne,
- h. Zarządzanie jakością i innowacyjnością.

2. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom zaawansowany - 2 dni

Szkolenie zawiera m.in. następujące elementy:

- a. Proces grupowy i budowanie zespołu,
- b. Delegowanie zadań, uprawnień i odpowiedzialność podwładnym,

- c. Negocjacje i asertywność szefa,
- d. Rozwój – coaching podwładnych,
- e. Radzenie sobie ze stresem i wypaleniem zawodowym podwładnych,
- f. Zarządzanie zmianą i konfliktem,
- g. System ocen okresowych,
- h. Analiza strategiczna i/lub finansowa firmy.

