



Oferta szkoleniowa dla firm

Poniżej przedstawiamy Państwu ofertę przykładowych warsztatów i szkoleń organizowanych przez firmę **Holy Innocents Events**

www.holyinnocents.pl

SZKOLENIA Z OBSZARU ZARZĄDZANIA (1-2 dniowe)

PRZYWÓDZTWO

- Tożsamość przywódcy vs tożsamość menedżera
- Jak wyzwalać w ludziach twórczy zapał?
- Jak stawiać i egzekwować cele w sposób motywujący?
- Zarządzanie talentami
- Komunikacja interpersonalna
- Rola wzajemnego zaufania
- Nowy członek w zespole

ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

- Analiza mikro i makro otoczenia.
- Kto powinien dołączyć do mojego zespołu?
- Jak wyznaczać motywujące cele?
- Monitorowanie
- Rozmowa rozwojowa
- Motywowanie
- Jak podtrzymać zapał w zespole?

BUDOWANIE SKUTECZNYCH ZESPOŁÓW

- Tożsamość przywódcy vs tożsamość menedżera
- Jak uwolnić potencjał w ludziach?
- Zarządzanie potencjałem
- Analiza zespołu
- Na czym polega synergia?
- Komunikacja w zespole w oparciu o typy osobowości
- Analiza własnego stylu komunikacji
- Jak wyznaczać i osiągać motywujące cele?
- Podnoszenie skuteczności zespołu.

SZKOLENIA Z OBSZARU SPRZEDAŻY (1-2 dniowe)

SPRZEDAŻ PRO KLIENCKA

- Skuteczny sprzedawca – kim jest?
- Kiedy Klient kupuje
 - analiza w odniesieniu do kąta sprzedaży
- Analiza własnego stylu sprzedaży i komunikacji
- Jak rozmawiać z Klientem
- Jak rozmawiać z trudnym Klientem
- Umiejętność zadawania pytań i słuchania
- Jak przedstawić interesująco ofertę
- Co oznaczają obiekcje Klienta i co z nimi robić
- Podejmowanie przez Klienta decyzji zakupowych
 - jak zamknąć proces?

NASZE PODEJŚCIE DO SZKOLEŃ

*Szanowni Państwo,
Od kilku lat aktywnie
uczestniczymy w życiu
biznesowym. Wiemy
jakie wyzwania stoją
przed właścicielami firm,
menadżerami pracującymi
w korporacjach, doradcami
Klientów, sprzedawcami
oraz innymi ekspertami
w swoich dziedzinach.
Orientujemy się
w specyfice wielu branż.*

*Zdajemy sobie także
sprawę z tego, że każda
firma i sytuacja jest inna.
Podobnie jak unikalnie
inny jest każdy człowiek.
Dlatego przygotowując
ofertę, kierujemy się
Państwa celem osobistym
lub biznesowym i określamy
zestaw potrzebnych
narzędzi. Dopiero w oparciu
o diagnozę przygotowujemy
ofertę procesu szkoleniowo-
rozwojowego, który ma
w rezultacie wesprzeć
realizację celów Firmy
i pomóc budować przewagę
konkurencyjną na rynku.*

NASZE PODEJŚCIE DO ŻYCIA I BIZNESU

*Zarówno w życiu
zawodowym jak*

i prywatnym kierujemy się etyką opartą o szereg wartości, które są dla nas priorytetowe, a najważniejsze to: szacunek do człowieka, uczciwość, rzetelność, przejrzystość i szczerłość. Nasz zespół to ludzie z pasją. Zasada, że „jeśli ktoś robi to co kocha, nigdy nie pracuje i jeszcze mu za to płacą” – króluje także w momencie podejmowania decyzji, z kim chcemy współpracować, ponieważ na własnym przykładzie wiemy, że początkiem sukcesu jest działanie wynikające z potrzeby serca, gdzie dochód jest bardzo istotnym, ale jednak tylko wspaniałym efektem ubocznym.

TRENERZY

Nasi trenerzy to przede wszystkim pasjonaci, ale i osoby o bogatym doświadczeniu trenerskim i biznesowym. Z jednej strony to praktycy, którzy m.in. zarządzali zespołami, zajmowali się sprzedażą b2b oraz b2c oraz obsługą Klienta.

Z drugiej strony, mają wykształcenie trenerskie i długoletnie doświadczenie pracy z grupami szkoleniowymi.

To pozwala na budowanie praktycznych programów i wypracowanie użytecznych rozwiązań podczas warsztatów.

CROSS I UP – SELLING

- Rola sprzedawcy/ Doradcy
- Czym jest up-selling i komu służy?
- Rola empatycznego słuchania w up-sellingu
- Jak słuchać i usłyszeć?
- Bariery, gdzie są i co z nimi zrobić?
- Czym jest cross-selling?
- Profilowanie Klientów
- Logika w zagajaniu Klienta
- Przedstawianie korzyści

OBSŁUGA KLIENTA

- Dobra obsługa Klienta wg Firmy i wg Klienta
- Standardy vs kreatywność – jak złapać balans?
- Analiza własnego stylu komunikacji z Klientem
- Rola słuchania w procesie obsługi Klienta
- Jak podnieść jakość obsługi Klienta w Firmie?

SZKOLENIA Z OBSZARU UMIEJĘTNOŚCI OSOBISTYCH (1-2 dniowe)

SKUTECZNOŚĆ OSOBISTA

- Definiowanie własnego miejsca w życiu
- Odkrywanie osobistych celów strategicznych
- Zarządzanie własnym talentem
- Zarządzanie priorytetami
- Kto trzyma stery w naszym życiu?
- Jak budować długofalowe relacje?
- Współzależność – czy to jest bezpieczne?
- Twórcze współdziałanie.
- Korzystanie z różnorodności
- Budowanie balansu między życiem prywatnym i zawodowym
- Rola wypoczynku i regeneracji sił w utrzymaniu długofalowej skuteczności.

ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE

- Co myślimy o czasie?
- Odkrywanie osobistych celów strategicznych
- Przyjrzenie się rolom pełnionym w życiu
- Określanie priorytetów
- Co zrobić ze sprawami, które nie przybliżają nas do celu?
- Rozwijanie umiejętności planowania tygodniowego
- Budowanie balansu między życiem prywatnym i zawodowym
- Rola wypoczynku i regeneracji sił w utrzymaniu długofalowej skuteczności.

Przygotowując każde wydarzenie poszukujemy niestandardowych rozwiązań oraz najnowszych trendów.

Mamy doświadczony, ambitny zespół, który posiada w swym portfolio dziesiątki zrealizowanych imprez o najróżniejszym charakterze i randze. Realizujemy projekty dla Klientów wymagających i stawiających przed nami wciąż nowe wyzwania. Opracowujemy nowatorskie rozwiązania i koncepcje, a nabyte doświadczenie przekazujemy Klientom w postaci kompletnych, wykraczających poza ich oczekiwania realizacji.

Pracujemy na terenie całej Polski

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY

DANE KONTAKTOWE:



Małgorzata Bielecka

+48 537 003 310

m.bielecka@holyinnocents.pl



Katarzyna Janicka

+48 602 232 131

k.janicka@holyinnocents.pl



www.holyinnocents.pl