

# Dezvoltați-vă afacerea cu echipa Training-România

Descoperiți programele de  
training pentru dezvoltarea  
profesională a angajaților  
dumneavoastră!

## Catalog cursuri 2017

Programele sunt disponibile în trei formate:



**Inveți și iei masa de prânz  
3 ore de învățare și antren**

Concept nou. Altfel! De mare efect, memorabil!



**Impact Training  
Scurt, puternic, la obiect!**

Sesiuni de training de 4-6 ore într-o singura zi



**Total Training  
Adaptat, ghidat  
Dezvoltat!**

Programe complexe de training customizate

# Despre noi și despre cursurile noastre:

Training-Romania, brand al Centrului European de Studii și Consultanță CESCO

București, Calea Victoriei nr. 12A România [www.training-romania.com](http://www.training-romania.com)

[office@training-romania.com](mailto:office@training-romania.com) tel. 0767311793, 0752201581

# Training-România în cifre

**8** trainerii certificați:  
TOT, PMP, EAF, Google

**100+**

Peste 100 de  
clienți Companii  
mari și IMM-uri

**5000+**

Peste 5000 de  
cursanți certificați  
A.N.C

**3000+**

Peste 3000 de  
salariați instruiți  
In-house (la sediu)

**150+**

Peste 150 de  
manageri  
specializați

**500+**

Peste 500 de  
Manageri de  
Proiect certificați

**96%**

Scorul de calitate  
dat de feedback-  
ul cursanților

## Firme din portofoliul nostru



**HUMANIC**



## De ce partenerii nostri aleg Training-Romania?

Pentru ca facem totul ca la carte. Nu lasam niciun detaliu deoparte. Stim ca succesul este alcatuit din detalii, noi aplicam acest principiu.

Punem laolalta: psihologia umana, sociologia, stiinta comunicarii, neuro-stiinta, principiile educarii persoanelor adulte, principiile de management, dezvoltarea personala si profesionala a cursantilor nostri.

Livram traininguri practice si de calitate, fiind specializati in industriile catre care ne indreptam. Principiile sunt aceleasi dar specializarea face diferenta.

Principiile de training:

- I. Evaluăm, adaptăm, livrăm, exersăm, evaluăm;
- II. Învățăm cursantii să învețe, facilităm, motivăm, dezvoltăm;
- III. Punem în acord nevoile organizaționale cu nevoile echipei;
- IV. Colaboram cu managerii departamentelor pentru a-l ajuta sa încorporeze și să implementeze temele învățate;
- V. Oferim instrumente de cunoastere a membrilor echipei pentru o mai buna organizare si eficientizare a activitatilor;
- VI. Oferim suport post-curs pentru: monitorizarea activitatii, sprijin individual, noi solutii.
- VII. Toti participantii si managerii acestora vor primi dreptul de a participa gratuit la workshop-urile organizate periodic de noi pe diferite teme.

## Ce spun partenerii nostri despre cursurile noastre?

*"Un program excelent si bine gândit, adaptat si flexibil. In sfarsit ceva nou pentru compania mea. Ma asteptam la abordarea clasica dar am intalnit o abordare moderna, cu elemente palpabile si practice pentru echipa mea.*

*Echipa a plecat motivata si energizata. Trainerii Training-Romania sunt inspirati si experimentati. Au fost capabili sa se adapteze stilului echipei mele, sa se apropie, sa raspunda la intrebari, sa dea exemple reale. Multumesc pentru ajutorul acordat companiei si pentru rezultatele obtinute!"*

*Victor Gânsac CEO Safetech Innovation*

*"Am venit la curs fara sa stiu la ce sa ma astept. Doresc să vă multumesc pentru tot ce am invatat si experimentat, ma simt plin de energie si cunostinte! Cursul mi-a fost incredibil de folositor. Multumesc! Mi-ar placea sa tinem legatura si sa colaboram pe diverse proiecte."*

*Horia Tecau, jucator de tenis, locul 11 in ATP World Tour Rankings*

*"Trainingul a fost excelent! Foarte practic și a identificat corect problemele mulandu-se perfect pe specializarea si nevoile noastre din punct de vedere al conținutului si metodelor.*

*Exercițiile și studiile de caz au fost foarte reale, putand astfel exersa sa facem fata situatiilor intalnite in practica."*

*General Manager*

*"Multumesc echipei dumneavoastra pentru ca ati reusit sa punctati foarte bine solutiile pentru departamentul nostru de vanzari! Am introdus multe din conceptele invatate in procedurile interne, le-am aplicat, am reusit sa reducem reclamatii catre zero, am crescut portofoliul de dealeri. Multumim!"*

*Manager de Vanzari*

## Organizarea programelor:

Training livrat la sediul dumneavoastra.



Training livrat in exterior in săli consacrate



Programe Team Building



Consultanta în management







## Ce este lunch & learn?

Este o sesiune de trei ore de invatare, schimb reciproc de informatii, construirea de idei, antren, inainte si in timpul mesei de pranz.

Beneficiile trainingurilor Lunch and Learn:

- ✓ scurte si foarte eficiente, axate pe subiecte unice;
  - ✓ cadrul informal, relaxat, permite comunicarea directa cu trainerul;
  - ✓ permite discutii libere intre participant si trainer, constientizarea problemelor, identificarea solutiilor;
  - ✓ stimuleaza moralul angajatilor;
  - ✓ training memorabil, de neuitat. Ramane pe termen lung in memoria participantilor.
  - ✓ construieste si dezvolta abilitatile de lucru in echipa;
  - ✓ uneste membrii echipei;
- 
- Se poate organiza la sediul companiei dumneavoastra sub forma de bufet suedez sau se poate apela la servicii de catering;
  - Se poate organiza intr-un restaurant decent rezervand din timp locurile necesare si meniurile;
  - Se poate organiza intr-o librerie-cafenea, de exemplu in Libraria Carturesti in Centrul Vechi Bucuresti;
  - Se poate organiza in ceainaria "Seneca Anticafe".

## Temele propuse pentru programele Lunc & Learn:

- ❑ Trucuri de efect in vanzari (tips and tricks);
- ❑ Metode de gestionarea emotiilor;
- ❑ Comunicarea in echipa;
- ❑ Introducerea noilor angajati in echipa (induction);
- ❑ Gestionarea obiectiilor;
- ❑ Cum stingem un conflict;
- ❑ Construiești o impresie buna despre tine;
- ❑ Cum sa reduci efectele stresului;
- ❑ Cross-Training. Invitati la un loc persoanele din departamente diferite pentru a comunica, a se familiariza si a constientiza munca celorlalte departamente. Atingeti astfel doua obiective: invatarea si consolidarea echipei.
- ❑ Cum sa-ti imbunatatesti abilitatile de prezentare (in sedinte, in conferinte, in fata oricui);
- ❑ Identifica-ti si dezvolta-ti propriul stil de comunicare;
- ❑ Cum sa-ti schimbi atitudinea pentru a avea cel mai bun impact in viata privata si profesionala;
- ❑ Trucuri si strategii de instruire pentru a livra cele mai bune cursuri sau instruirii profesionale (pentru persoanele cu sarcini de instruire a personalului);
- ❑ Interpretarea corecta a semnalelor corpului (analiza comportamentala);
- ❑ Cum sa-ti cresti increderea in sine;
- ❑ Pasi simpli pentru a-ti dezvolta inteligenta emotionala;
- ❑ Sfaturi pentru un mod de viata sanatos si pentru prevenirea bolilor;

# Ce este impact training?



## IMPACT TRAINING

Training de o zi, in maxim 6 ore. Metode de predare mixte: invatare prin joc, simulare, role-play, filme, exemple, aplicatii practice. Teme bine alese impreuna cu managementul companiei si echipa instruita.

Beneficii:

- ✓ Foarte dinamic;
- ✓ Interactiv;
- ✓ Motivational;
- ✓ Nivel maxim de retentie a informatiei;
- ✓ O foarte buna adaptare la cerintele beneficiarilor;
- ✓ Impact ridicat reflectat in rezultatele muncii;

## Temele propuse pentru programele Impact Training:

- Facilitarea procesului de integrare a noilor angajati – curs pentru cresterea ratei de retentie a personalului si scurtarea perioadei de adaptare. Curs customizat. Cursul se adreseaza specialistilor din departamentele de R.U., managerilor, maistrilor si instructorilor, persoanelor care se ocupa direct de procesul de integrare, adaptare si instruire a noilo angajati la locul de munca.
- Concepte avansate de comunicare aplicabile in procesele de vanzare
- Tehnici de gestionarea emotiilor
- Lidership pentru manageri,
- Personal Branding - schimbarea imaginii personale Gestionarea conflictelor
- Mindfulness pentru manageri: tehnici de echilibrare emotionala si gestionare a stresului
- Managementul vanzarilor (startul si consolidarea activitatii de vanzare)
- Time management;
- Effective Communication;
- Planificarea activitatilor, coordonare si control;
- Construirea si atingerea obiectivelor;
- Managementul riscului;



## **Programe de training consacrate (customize)**

### **Total Training Adaptat, ghidat Dezvoltat!**

Program complex de training incluzand:

- evaluare initiala (assessment);
- adaptare subiecte, metode, program;
- livrare;
- follow-up;

Teme:

I. Curs vânzări pentru noii angajati:

Curs esential de vanzari adaptat

Curs livrat cu scopul de a introduce rapid noii angajati in procesele de vanzare si obtinerea performatelor cerute de companie intr-un timp cat mai scurt.

Obiective: reducerea timpului de adaptare, cresterea ratei de retentie a personalului din vanzari, obtinerea rapida a rezultatelor.

## II. Masterclass vanzari:

Program adaptat nevoilor si specificului companiei cu scopul de crestere rapida a indicatorilor de vanzare: volume, performanta, rata de satisfactie, recomandari. Implica evaluarea nevoilor companiei si nivelului echipei de vanzari, livrarea tehnicilor si metodelor potrivite atingerii obiectivelor, follow-up.

## III. Managementul stresului:

Pentru managerii si specialistii ce gestioneaza niveluri ridicate de stres in relatiile cu clientii sau subalternii ori pentru cei implicati in procese ce implica un nivel ridicat de consum nervos. Obiective: identificarea factorilor de stres, gestionarea si conversia stresului, reducerea efectelor stresului.

## IV. Total training sales:

Module: marketing, prospectare, avantaje competitive, psihologia si nevoile clientilor, standarde de ofertare, etapele vanzarii, gestionare obiectii, inchiderea vanzarii. Include: assessment (evaluare) echipa de vanzari, adaptarea programului nevoilor organizationale si ale echipei si specificului clientilor, livrare curs, follow-up.

## V. Gestionarea situatiilor dificile (conflicte, reclamatii, obiectii);

Curs intemeiat pe nevoile organizatiei, specificul activitatii si psihologia clientilor. Adresat personalului specializat in relatii directe cu clientii (ghisee,

banci, receptii, magazine), personalului din call center, specialistilor din departamentelor de vanzari directe pe teren catre clienti finali sau dealeri.

VI. Tehnici Public Speaking pentru manageri si specialist:  
Training adresat managerilor, specialistilor, angajatilor care se adreseaza publicului in sedinte, conferinte, intalniri de business.

VII. Customer care si customer services:  
Programul include: evaluarea specificului activitatii, evaluarea nevoilor echipei, adaptarea cursului, livrare si follow-up. Obiective: imbunatatirea relatiilor cu clientii, evitarea obiectiilor si reclamatiiilor, cresterea ratei satisfactiei clientilor, cresterea vanzarilor din recomandari.

VIII. Metode eficiente de predare (cum sa tii un curs bun):  
Pentru manageri, traineri, angajati ce predau cursuri.  
Adresat specialistilor ce livreaza programe de instruire slariatilor institutiei.  
Obiective: invatarea metodelor potrivite pentru cresterea performantei instruirilor profesionale, trainingurilor si programelor de dezvoltare profesionala.

IX. Tehnici eficiente de prezentare de produs:  
Pentru prezentare produse si servicii catre client.

Tehnici de prezentare a produselor si/sau serviciilor catre clienti finali / dealeri in vederea vanzarii acestora. Curs adaptat domeniului de activitate, bazat pe elementele de impact ale produselor/serviciilor si psihologia clientilor.

X. Tehnici performante de negociere:

Pentru personalul angajat in procese de negociere

Adresat specialistilor si echipelor implicate in diverse procese de negociere: negociere comerciala (vanzari), procese conflictuale, consultanta, gestionarea reclamatiiilor, negocieri profesionale la nivel inalt.

XI. Comunicare aplicata si persuasiune:

Pentru manageri si personalul specializat

Obiective: cresterea performantei si coerenței in comunicarea profesionala si extraprofesionala, consolidarea echipei, dezvoltarea abilitatilor de lider, motivarea echipei.

XII. Mindfulness:

Mindfulness pentru manageri si angajati – Cursul Mindfulness pentru angajatii companiilor are scopul de a imbunatati viata profesionala si climatul de munca a angajatilor cu impact direct asupra performantelor profesionale.