

Rozwój pracowników

W XXI przewagę konkurencyjną będą zdobywały te firmy, które zrozumieją, że ich największym zasobem jest wiedza i doświadczenie pracowników i będą stwarzały takie warunki pracy, aby pracownicy chcieli się tymi zasobami ze sobą dzielić. Warunkiem sukcesu bowiem będzie współpraca, a nie współzawodnictwo w zespołach.

Budowanie i wzmacnianie zespołów – coaching zespołowy

Zespół realizuje wspólne cele biznesowe wtedy, gdy poszczególni jego członkowie są równie mocno zaangażowani w podejmowane działania i biorą odpowiedzialność za osiągnięte wyniki. Aby się angażować trzeba mieć poczucie wpływu na decyzje, które zapadają i widzieć sens planowanych i wykonywanych zadań. Dlatego często narzucane odgórnie rozwiązania spotykają się w zespołach z dezaprobatą. Niestety zwykle pracownicy nie mają odwagi o tym rozmawiać. Różnice zdań wywołują konflikty, a ludzie boją się konfliktów, wolą mieć tzw. święty spokój. Podstawą procesu coachingu zespołowego jest zbudowanie zaufania w zespole, po to, aby jego członkowie mieli odwagę rozmawiać o rzeczach trudnych i ważnych. Tylko w ten sposób zespół wypracowuje wspólne rozwiązania, za które potem poszczególni jego członkowie biorą odpowiedzialność. Proces coachingu zespołowego usprawnia komunikację, buduje zaufanie członków zespołu oraz kulturę rozwiązywania konfliktów.

Dla kogo jest polecany?

- zespołów projektowych, sprzedażowych, usługowych, chcących poprawić swoją efektywność
- zespołów przechodzących zmianę
- zespołów dotkniętych wypaleniem zawodowym
- zespołów z trudnością realizujących cele

Szkolenia dla handlowców i pracowników obsługi klienta

Skuteczna sprzedaż jest wciąż jeszcze, a może dzisiaj przede wszystkim miarą sukcesu firm i organizacji. I choć wydawać by się mogło, że na temat sprzedaży dzisiaj wiemy już wszystko, to niestety w praktyce okazuje się, że procesy sprzedażowe stwarzają pracownikom nadal ogromne trudności. Nie wystarczy tu bowiem nauczyć się technik i teoretycznych zasad, bo tam gdzie w grę wchodzi relacje i emocje ważne jest coś więcej. Ważna jest postawa, determinacja, odporność na stres. W naszych szkoleniach zwracamy na te czynniki szczególną uwagę. Realizujemy szkolenia zamknięte, dla działów sprzedaży i obsługi klienta, przygotowane specjalnie pod potrzeby konkretnej organizacji.

Obszary naszej specjalizacji szkoleniowej :

- Sprzedaż i obsługa klienta
- Negocjacje handlowe
- Budowanie dobrych relacji z klientem
- Komunikacja