

OFERTA SZKOLEŃ PREMIUM WROCŁAWSKIEGO PARKU TECHNOLOGICZNEGO S.A.

Wrocławski Park Technologiczny przedstawia ofertę szkoleń rozwojowych dedykowanych dla:

- klientów biznesowych (firm mikro, małych, średnich i dużych),
- sektora publicznego,
- uczelni wyższych,
- stowarzyszeń i organizacji branżowych (np. organizacji pracodawców, izb gospodarczych),
- instytutów badawczych,
- osób indywidualnych.

Szkolenia odgrywają wiodącą rolę w zakresie rozwoju kwalifikacji i kompetencji rynkowych oraz wdrażania innowacji do edukacji. Pomagają w zrozumieniu potrzeb i funkcjonowania biznesu.

Naszych trenerów cechuje bardzo dobra znajomość zagadnień będących przedmiotem wdrażanych rozwiązań, elastyczność i otwartość na indywidualne potrzeby.

Innowacyjne podejście, profesjonalizm oraz zaangażowanie są gwarantem wysokiej jakości rozwiązań i osiągania założonych celów biznesowych.

KONTAKT:

Magdalena Jaśkiewicz-Czajka

Główny Specjalista Oddział ds. jakości

tel. (71) 798 56 02, kom. 781 871 602,

e-mail: magdalena.jaskiewicz-czajka@technologypark.pl

„Budowanie motywacji i zaangażowania pracowników”

Termin: 14.04.2022

Szkolenie stacjonarne

Trener: Bogdan Sosnowski

Szkolenie dedykowane dla: kierowników, menadżerów, szefów zespołów, szefów HR.

PROGRAM SZKOLENIA:

- **Nastawienie na rozwój**
Co oznacza?
Jak wpływa na naszą motywację do pracy?
Jak z nim pracować?
Po co jest potrzebne w szybko zmieniającym się świecie?
- **Motywacja**
Zrozumienie procesu motywacji
Biblioteka motywatorów
Narzędzia do automotywacji
Codzienne narzędzia i ćwiczenia do budowania motywacji
- **Zaangażowanie**
Skalowanie zaangażowania
Różnica między motywacją a zaangażowaniem
Nawyki zwiększające zaangażowanie w działania i zmianę postaw

EFEKT SZKOLENIA:

- Nastawienie na rozwój
- Motywację do zmiany działania
- Nowe spojrzenie na wyzwania
- Motywację do zmiany zachowań nawykowych
- Nowe motywatory zespołu

CEL SZKOLENIA:

- Budowanie wewnętrznej motywacji
- Procesy motywacji prowadzące do konsekwentnych działań
- Odporność psychiczna wpływająca na motywację i zaangażowanie pracowników

Cena netto: 700 zł netto/osoba (min. 10 osób)

Zajęcia trwają ok. 8 godzin dydaktycznych

„Efektywny proces sprzedaży”

Termin: 28.04.2022

Szkolenie online

Trener: Bogdan Sosnowski

Szkolenie dedykowane dla: specjalistów, kierowników, menadżerów, szefów zespołów..

PROGRAM SZKOLENIA:

- **Baza**

Własne cele i strategie sprzedaży
Świadomość bazy
Podział A, B, C, D
Podział : mysz, królik, gazela, bawół

Ćwiczenie 1:

Analiza bazy klientów A,B,C,D

Projektowanie przyszłej bazy, sposoby dotarcia

- **Kontakt z klientem**

Przygotowanie do spotkania z klientem fizycznego i online,
Zasady nawiązania kontaktu z klientem
Typologia klientów - 4 osobowości

Ćwiczenie 1 :

Opis własnej osobowości i systemu reprezentacji

Ćwiczenie 2 :

Praca and opisem drugiej osoby : osobowość I dominujące systemy

- **Budowanie relacji**

Fazy budowania relacji
Aktywne słuchanie a uważność
Rola pytań w budowaniu relacji

- **Pytania otwarte o sens** – metoda autorska

Raport – dostosowanie do klienta
Mowa ciała
Wiarygodność w procesie sprzedaży

Ćwiczenie 1:

Dialog z wykorzystaniem narzędzi pytań, rozmowie o wartości oraz budowania raportu

Sprzedaż samochodu

Rozmowa o wartościach

Ćwiczenie 2:

Rozmowa z każdym z uczestników, zmiana partnera co rozmowę, praca nad mową ciała, raport, following

- **Oferta**
 - Zróznicowany styl formułowania propozycji
 - Zasady wpływu Cialdiniego
 - Rozmowa o cenie i jakości
 - Negocjacje

Ćwiczenie 1:

Komunikaty zgodne z zasadami Cialdiniego

Ćwiczenie 2 :

Ułożenie komunikatu oferty z wykorzystaniem powyższych narzędzi

- **Zamknięcie sprzedaży jako otwarcie**
 - Ile „tak” potrzebujesz
 - Kotwiczenie
 - Techniki zamknięcia

EFEKT SZKOLENIA:

- Uczestnik zna i stosuje zasady budowania oraz wykorzystania bazy klientów
- Zna i stosuje narzędzia w procesie sprzedaży
- Kreatywnie podchodzi do klientów
- Zna różnicę w pytaniach otwartych i pytaniach o sens
- Buduje wiarygodność
- Używa narzędzi w negocjacjach
- Zna zasady zamykania sprzedaży
- Określa zasady wyróżniające obsługę posprzedażną
- Ma zapisany plan działania, obszary do rozwoju i wnioski

CEL SZKOLENIA:

Głównym zadaniem szkolenia jest podniesienie znajomości narzędzi wykorzystywanych w procesie sprzedaży oraz przyjemności płynącej z pracy w sprzedaży.

Rozwinięcie umiejętności i wiedzy uczestników, którzy na co dzień zajmują się sprzedażą, budowaniem relacji, zarządzają bazą klientów oraz pracują nad ich obsługą.

Budowanie świadomości na temat procesu sprzedaży i sensu odróżniania się od konkurencji.

Cena netto: 400 zł netto/osoba (min. 10 osób)

Zajęcia trwają ok. 6 godzin dydaktycznych

„Zwycięskie zespoły”

Termin: 12.05.2022

Szkolenie stacjonarne

Trener: Bogdan Sosnowski

Szkolenie dedykowane dla: kierowników, menadżerów, szefów zespołów

WYZWANIA MENADŻERÓW

- Narzędzia w każdej fazie zespołu
- Rozwój i ocena pracowników
- Efektywna komunikacja w zespole
- Kreowanie nowych rozwiązań
- Planowanie i osiągnięte KPI
- Motywacja i zaangażowanie

PROGRAM SZKOLENIA:

CYKL ŻYCIA ZESPOŁU

- Powstanie
- Wzrost
- Dojrzałość
- Spadek

POWSTANIE

- Skuteczny proces rekrutacji i wprowadzenie pracownika
- Przekazanie wizji
- Zrozumienie strategii i celów
- Efektywna komunikacja
- Zasady i wartości zespołu

WZROST

- Motywacja i zaangażowanie - skalowanie
- Rozwojowy feedback
- Przewidywanie - feedforward
- Innowacje budujące przewagę
- Proces kreatywności

DOJRZAŁOŚĆ

- Otwarty mentoring
- Rola lidera i role w zespole
- Fazy w zespole
- Coaching on the job – narzędzia
- Ocena pracownika i rozwój poprzez narzędzia planowania indywidualnego

SPADEK

- Analiza bazy obecnej i projektowanie przyszłej
- Matryce ilość/ marża
- Nowe rynki i projekty
- Standardy zespołu na nowo

EFEKT SZKOLENIA:

- Znajomość narzędzi
- Świadomość procesu i roli managerów
- Nowe spojrzenie na proces grupowy
- Zadania po szkoleniu utrwalające narzędzia, wiedzę i postawę
- Standardy i procesową pracę

Cena netto: 700 zł netto/osoba (min. 10 osób)

Zajęcia trwają ok. 8 godzin dydaktycznych

„Opanować czas”

Termin: 19.05.2022

Szkolenie online

Trener: Arkadiusz Bednarski

Szkolenie dedykowane dla każdego

PROGRAM SZKOLENIA:

- Czym jest czas i dlaczego tak trudno nim „zarządzać”. Złodzieje czasu oraz jak ich unikać.
- Zadania, notatki, do zrobienia i jak to działa w praktyce?
- Rodzaje zadań i ich hierarchizacja.
- System wartości i jego wpływ na efektywne wykorzystanie czasu.
- Zasada 60/40 vs 70/30 w praktyce zarządzania sobą w czasie.
- Czym są obszary skupienia i ich strategiczny wpływ na planowanie i zarządzanie priorytetami.
- Określanie własnych obszarów skupienia.
- CKN – Czas Którego Nie masz. Jak wykorzystać posiadane zasoby czasu do zwiększenia wydajności.
- Krzywe wydajności dobowej oraz zakłóceń dnia oraz ich praktyczne wykorzystywanie
- Jak panować nad czasem w czasie kryzysu.
- Zarządzanie sprawami nagłymi.

EFEKT SZKOLENIA:

- Osiągasz lepsze wyniki w pracy i masz więcej wolnego czasu
- Zyskujesz więcej przestrzeni życiowej dla siebie i rodziny
- Przestajesz odkładać trudne tematy na później
- Efektywnie zarządzasz swoją energią w ciągu dnia

CEL SZKOLENIA:

Celem szkolenia jest wykształcenie umiejętności zarządzania sobą w czasie niezależnie od zmieniających się i trudnych do przewidzenia warunków zewnętrznych. Opanować czas to metoda, która pomaga raz na zawsze ustalić priorytety i uporządkować swój harmonogram.

Szkolenie dostarcza gotowych narzędzi, które pomagają w organizowaniu aktywności na przestrzeni dni, tygodni, a nawet miesięcy.

Cena netto: 400 zł netto/osoba (min. 10 osób)

Zajęcia trwają ok. 6 godzin dydaktycznych

O Trenerach:

Trener Bogdan Sosnowski

Certyfikowany Coach ICC, Master NLP, Magister Europeistyki, Absolwent IESE Business School University of Navarra, uczestnik programu Challenger – Imapct, uczestnik programu Coaching Cleaning – Corporate Coach U. Zbudował od podstaw kanał B2B PLAY – 750 Doradców Biznesowych. Projektując strategię, określając cele tworząc programy rozwojowe dla 90 zespołów. Przez 11 wykonał wszystkie zakładane cele ilościowe i wartościowe w każdym kwartale. Pracuje dziś z zespołami nad rozwojem talentów. Występuje na scenach m.in. Brian Tracy International, Sales Angels, National Sales Congress, Forum Inteligentnego Rozwoju.



Trener Arkadiusz Bednarski

Trener i Doradca biznesowy specjalizujący się w szkoleniach ze sprzedaży, komunikacji, negocjacji oraz w szkoleniach specjalistycznych dla kadr menedżerskich. Przyczynił się do rozwoju wielu firm. Prowadzi autorskie seminaria i szkolenia sprzedażowe w Polsce i za granicą (USA, Kanada, UK, Niemcy, Szwecja). W swojej dwudziestoletniej karierze trenerskiej przeszkolił ponad 12 tys. osób z 23 krajów. Autor bestsellera „Mistrz sprzedaży” oraz innych 15 książek: (m.in.) „Biblia Sprzedaży”, „Mistrzowski Zespół Sprzedaży”, „Opanować czas”.

