

List referencyjny

Firma PROFES® zrealizowała dla naszych pracowników

2 projekty szkoleniowo- doradcze:

Akademia Reprezentanta Handlowego i Akademia Key Account Managera.

Zrealizowane projekty dedykowane były dla grupy pracowników handlowych obsługujących Klientów i pozyskujących nowe relacje biznesowe. Cele projektu koncentrują koncentrowały się wokół wzrostu umiejętności sprzedażowych.

Cała współpraca, w tym diagnoza pracowników w zakresie wprowadzanych standardów sprzedaży, są dla nas ważnym elementem wspierającym system rozwoju pracowników.

Diagnoza potrzeb obejmowała różne formy np. osobiste spotkania z uczestnikami i ich przełożonym, - przeprowadzone wywiady na temat potrzeb rozwoju umiejętności ; ankieta on-line oraz podsumowujące diagnozę spotkania prezentujące i weryfikujące ostateczny zakres merytoryczny szkoleń.

Szkolenia w ramach realizowanego dla naszej organizacji projektów , pozwoliły podnieść poziom umiejętności między innymi z zakresu **sprzedaży, negocjacji, obsługi Klienta, organizacji czasu pracy współpracy w zespole, czyli kluczowych obszarów działań** pracownika we współczesnej firmie.

Realizowany przez PROFES® projekt cechuje szereg wymiernych korzyści. Główne z nich to:

- 1. Kompleksowa diagnoza potrzeb rozwojowych pracowników,** która obejmuje poznanie specyfiki organizacji, zdefiniowanie oczekiwań poszczególnych grup stanowiskowych uczestników biorących udział w projekcie oraz potrzeb ze strony organizacji; na podstawie diagnozy zostaje zdefiniowany zakres każdego ze szkoleń.
- 2. Wysoka jakość merytoryczna szkoleń** w realizowanych tematach; trenerów PROFES® cechuje dopasowanie do potrzeb Klienta oraz maksymalny nacisk na praktyczny trening przydatnych w pracy umiejętności.
- 3. Opracowany dla projektu system narzędzi monitorujących postępy uczestników dotyczące wzrostu wiedzy oraz umiejętności,** np. tzw. ankiety narzędziowe czy testy wiedzy oraz zadania wdrożeniowe

Polecamy PROFES® , jako wysokiej klasy partnera, zarówno do przeprowadzenia diagnozy potrzeb jak też realizacji szkoleń oraz przeprowadzenia oceny ich efektywności.

WICEDYREKTOR
ds. Sprzedaży Klientom Biznesowym

Aldona Gmyrek