



CYKL SZKOLEŃ BIZNESOWYCH

Cykl szkoleniowy składa się z trzech dwudniowych warsztatów szkoleniowych, zorganizowanych w bloki:

- BLOK I, 2 dni** - Świadomość biznesowa. Zarządzanie procesami i sprzedażą, prowadzący: Dariusz Dyoniziak
- BLOK II, 2 dni** - Świadomość biznesowa. Zarządzanie procesami i człowiekiem, prowadzący: Dariusz Dyoniziak
- BLOK III, 2 dni** - Podstawowe kompetencje managerskie, prowadzący Piotr Krupiński

GODZINY SZKOLEŃ

od 9:00 do 16:00 (zakończenie uzależnione jest od aktywności uczestników).

ZAKWATEROWANIE

Organizator zapewnia uczestnikom zakwaterowanie w hotelu czterogwiazdkowym wraz z wyżywieniem.

PROGRAM WIECZORNY

Organizator zapewnia także uczestnikom atrakcyjny program wieczorny.

MATERIAŁY SZKOLENIOWE

Każdy uczestnik otrzymuje segregator z materiałami szkoleniowymi oraz dyplom Akademii Polmarkus.

DO KOGO SKIEROWANE SĄ SZKOLENIA?

Szkolenia skierowane są do: właścicieli firm, osób zarządzających, menedżerów w branży piekarniczo-cukierniczej oraz do wszystkich, którzy pragną wykształcić w sobie postawę silnego i zdecydowanego partnera handlowego, który potrafi przygotować i realizować strategię współpracy z Klientem nie tylko w oparciu o relacje, ale także konkretne dane i wiedzę z dziedziny zarządzania.

KOSZTY UDZIAŁU

Cykl Akademii Biznesowej to trzy bloki tematyczne - każdy po 2 dni. To łącznie 6 dni szkoleń obejmujących zakwaterowanie, wyżywienie, program wieczorny, dyplomy.

Cena udziału całodziennego w 3 blokach: **4 500 zł netto / osoba**.
Możliwość rozliczenia kosztu szkoleń w ramach porozumienia w zakresie współpracy handlowej z firmą Polmarkus.

ZGŁOSZENIA

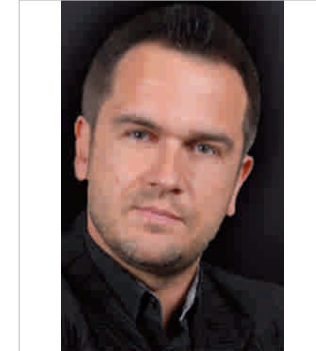
Zgłoszenia przyjmowane są przez przedstawicieli handlowych na podstawie wypełnionego druku zgłoszenia.
Liczba uczestników ograniczona, grupa może liczyć maksymalnie 15 osób.

akademia biznesowa



EDYCJA
2015

PROFESJONALNI TRENERZY



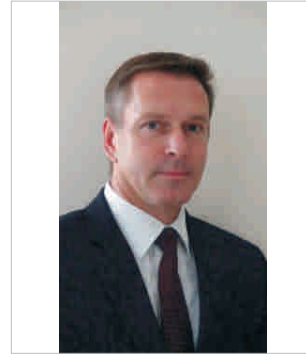
Dariusz Dyoniziak

Trener, konsultant i coach z wieloletnim doświadczeniem w działach handlowych i rozwoju biznesu.

Związany z projektami rekrutacyjnymi oraz licznymi programami rozwojowymi.

Praktyk szkoleń seminaryjnych dla działów sprzedaży i coachingów, zarówno dla przedstawicieli handlowych jak i coachingów managerskich.

Doradca branżowy, praktyk i mistrz NLP. Licencjonowany coach ICC.



Piotr Krupiński

Długoletni praktyk zarządzania, konsultant przywództwa i zarządzania, coach rozwoju osobistego i zawodowego. Posiada kilkunastoletnią praktykę menadżerską, zarządzał sprzedażą na rynku polskim i zagranicznym.

Na co dzień pracuje jako doradca, trener i coach kadry menadżerskiej oraz pracowników działów sprzedaży i zakupów.

Praktyczne podejście do szkoleń, charyzma oraz najwyższy poziom kompetencji sprawiają, że jego osoba wpływa korzystnie na zmiany zachowań i postaw uczestników warsztatów.



akademia biznesowa

BLOK 1

Świadomość Biznesowa.
Zarządzanie procesami i sprzedażą.

Zmiana i zarządzanie zmianą, kluczowe elementy wpływające na skuteczne zarządzanie, zarządzanie procesem - marketing mix, ocena potencjału rynku i klientów.

trener Dariusz Dyoniziak

Cel szkolenia:
wypracowanie oraz wskazanie najlepszych praktyk zarządzania, zdefiniowanie potencjału rynkowego, określenie celów długo i krótkookresowych, określanie efektywnego budżetu oraz mierzenie efektywności i współpracy z partnerami biznesowymi, strategiczne myślenie w oparciu o wiedzę marketingową.

BLOK 2

Świadomość Biznesowa.
Zarządzanie procesami i człowiekiem.

Procesy i ludzie, promocje, świadectwa materialne - logo i brand, merchandising - procesy, kanały dystrybucji, sieci w kanale nowoczesnym, podejmowanie działań adekwatnych do sytuacji firmy i rynku.

trener Dariusz Dyoniziak

Cel szkolenia:
rozwój praktycznych umiejętności zarządzania personelem w kontekście sprzedaży, organizacja i wypracowanie standardów pracy np. obsługa klienta, ale także sposoby motywowania pracownika w kontekście programów sprzedażowych, wzrost kompetencji uczestników w zakresie zastosowania wybranych narzędzi marketingu-mix i świadomości ich wykorzystania.

BLOK 3

Podstawowe kompetencje managerskie.

Rola profesjonalnego Managera, model MBO - zarządzanie przez ustalanie celów, teoria efektywnego zarządzania sytuacyjnego zgodnie z teorią Kena Blancharda, efektywne motywowanie pracowników, psychologia komunikacji, kształtowanie zachowań asertywnych w relacjach biznesowych.

trener Piotr Krupiński

Cel szkolenia:
wyznaczanie celi oraz ich efektywne rozliczanie, umiejętne motywowanie pracowników, podniesienie na wyższy poziom zdolności zarządzania sytuacyjnego, podniesienie świadomości na temat własnego wizerunku oraz odbioru poprzez spójny przekaz informacji, otwartość na propozycje zmian i sugestie ze strony innych.