

Jak zarządzać sprzedażą, rozwojem i pracownikami małej firmy?

Program "Jak zarządzać sprzedażą, rozwojem i pracownikami małej firmy" jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Jest skierowany do uczestników z **województwa pomorskiego**.

Został tak opracowany by wesprzeć zarówno zarządzających jak i ich pracowników w codziennej pracy, oferując know-how i użyteczne narzędzia. Uwzględni specyfikę funkcjonowania małych firm.

Obejmuje 10 bloków tematycznych. Każdy uczestnik programu może wziąć udział w od 1 do 4 bloków, do wyczerpania puli miejsc. Każdy blok obejmuje:

- **analizę potrzeb uczestnika i jego firmy** – badanie internetowe sprawdzające oczekiwania uczestnika wobec szkolenia, obecny poziom umiejętności w danym temacie, potrzeby firmy
- **2-dniowe warsztaty szkoleniowe w Gdyni** – prowadzone przez doświadczonego konsultanta-trenera, w kilkunastoosobowych grupach, z zastosowaniem nowoczesnych metod nauczania
- **indywidualne doradztwo konsultanta** – indywidualna rozmowa telefoniczna konsultanta z każdym uczestnikiem, podczas której będzie mógł uzyskać dodatkowe rady i wsparcie ze strony konsultanta
- **networking** – przekazanie uczestnikom kontaktów do innych uczestników szkoleń w celu dalszego rozwoju współpracy biznesowej
- **zbadanie efektów szkolenia** dla uczestnika i dla jego firmy.

Dlaczego warto skorzystać?

- **prawie za darmo** - dofinansowane przez UE - teraz stać Cię na profesjonalne szkolenia
- **sprawdzony program** = dobre rozwiązania
- dopasowane do specyfiki małej firmy
- **szkolenia i indywidualne konsultacje** uzupełniające
- **aż 10 tematów do wyboru**
- dla właściciela i pracownika-menedżera
- prowadzone przez doświadczonych konsultantów-praktyków
- **profesjonalna firma doradcza** - z doradztwa Solution skorzystały takie marki jak Plus [Polkomtel], Toyota, Bosch, Electrolux, Oriflame, Danone, mBank, MultiBank, BRE Bank, Bank Zachodni WBK, Kompania Piwowarska, ABB, EMPIK, Schenker, DHL, Aviko, Farm Frites, Arla Foods, Lafarge, Energa, Reserved (LPP), Flugger.

O Solution

Działamy od 1996 roku, czyli już 14 lat. Jesteśmy **polską firmą doradczo-szkoleniową z Trójmiasta**. Mamy biura w Gdyni i Warszawie.

ROZWÓJ I WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA

Solution założyło w 1996 roku dwoje studentów. W ciągu 14 lat działalności stopniowo rozwijaliśmy się. Nawiązaliśmy współpracę z zagranicznymi firmami doradztwa personalnego.

Dwie z nich – holenderskie GITP (www.gitp.com) i Duński Instytut Zarządzania Mannaz (www.mannaz.com) są naszymi partnerami merytorycznymi – pozyskaliśmy od nich ważną część naszej wiedzy i umiejętności. Uczestniczymy też w międzynarodowych projektach szkoleniowo-doradczych w Europie.



SOLUTION - DOBRE ROZWIĄZANIA

Obecnie zatrudniamy 11 osób i nadal jesteśmy małą firmą, dzięki czemu **znamy specyfikę funkcjonowania małych firm**. Sami przeszliśmy kilka kryzysów i wiele trudności rynkowych i wewnątrz firmy. Uczyliśmy i nadal uczymy się na własnych błędach - zarówno w sprzedaży i obsłudze naszych klientów, jak i zarządzaniu naszymi konsultantami-trenerami oraz rozwoju firmy.

Jako firma doradcza pomagamy naszym klientom rozwinąć firmę i jej biznes poprzez rozwój ludzi. Wspieramy naszych klientów w zarządzaniu pracownikami - rekrutacji, ocenianiu, motywowaniu, rozwoju i szkoleniach. Zawsze staramy się dobrze poznać biznes naszego klienta oraz specyfikę jego rynku i klientów. W odpowiedzi na problemy w organizacji **wyszukujemy najlepsze rozwiązania dla naszych klientów** – dostosowane do firmy, jak najefektywniejsze i najskuteczniejsze.

KLIENCI

Pracowaliśmy min. dla następujących firm: Plus [Polkomtel], Toyota, Bosch, Electrolux, Oriflame, Danone, mBank, MultiBank, BRE Bank, Bank Zachodni WBK, Kompania Piwowarska, ABB, EMPIK, Schenker, DHL, Aviko, Farm Frites, Arla Foods, Lafarge, Energa, Reserved (LPP), Flugger.

Kto może skorzystać?

W programie mogą uczestniczyć właściciele i menedżerowie mikro i małych przedsiębiorstw, których siedziba lub jednostka znajduje się w województwie pomorskim.

Minimum 80% miejsc jest dla firm spoza Gdańska, Sopotu, Gdyni.

KRYTERIA KWALIFIKACJI

- właściciel lub pracownik mikro lub małego przedsiębiorstwa
- zamieszkały w województwie pomorskim
- siedziba lub jednostka przedsiębiorstwa w województwie pomorskim
- zgodnie z parytetami projektu (wielkość i miejsce lokalizacji firmy, płeć i wiek uczestnika)
- udział każdego uczestnika w od 1 do 4 bloków tematycznych według kolejności zgłoszeń, do wyczerpania puli miejsc danego bloku tematycznego.

Mikroprzedsiębiorstwo - zatrudnia mniej niż 10 pracowników (na umowę o pracę, zlecenie lub dzieło) i której roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 milionów euro.

Małe przedsiębiorstwo - zatrudnia od 10 do 49 pracowników (na umowę o pracę, zlecenie lub dzieło) i której roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 milionów euro.

Jakie korzyści ma uczestnik?

Każdy uczestnik programu może:

- wziąć udział nawet w 4 tematach (czyli nawet 8 dni szkolenia i 4 godziny indywidualnego doradztwa)
- dokonać wyboru spośród 10 zróżnicowanych tematów dostosowanych do specyfiki małej firmy
- przekazać swoje potrzeby i oczekiwania wobec szkolenia
- zdobyć nową użyteczną wiedzę i umiejętności do praktycznego zastosowania w swojej firmie
- podwyższyć swoje kwalifikacje menedżerskie w zakresie zarządzania sprzedażą, rozwojem i pracownikami małej firmy i otrzymać certyfikat
- uzyskać rady i wsparcie od doświadczonego konsultanta-trenera – podczas 2 dni szkolenia oraz indywidualnej rozmowy telefonicznej
- otrzymać komplet praktycznych materiałów
- pozyskać rady, wskazówki i metody sprawdzone przez innych uczestników w ich firmach
- nawiązać dalszą współpracę biznesową - kontakty z innymi uczestnikami szkoleń

Tematy do wyboru

Program „Jak zarządzać sprzedażą, rozwojem i pracownikami małej firmy” obejmuje 10 bloków tematycznych. Każdy uczestnik może wziąć udział w od 1 do 4 bloków, do wyczerpania puli miejsc.

1. Rola szefa w małej firmie
2. Strategia rozwoju małej firmy
3. Biznes plan małej firmy
4. Aktywna sprzedaż w małej firmie
5. Obsługa klienta i zarządzanie relacjami z klientem
6. Skuteczne zarządzanie zespołem
7. Efektywna organizacja pracy w małej firmie
8. Kontrola, nadzór i dyscyplinowanie pracowników
9. Motywowanie i rozwój pracowników
10. Osobista efektywność pracy

Co to znaczy profesjonalne szkolenia Solution?

- przed warsztatem badamy poziom wiedzy i umiejętności uczestników z danego tematu
- każdy blok tematyczny trwa 2 dni (16 godzin zajęć), jest 10 tematów do wyboru,
- grupa liczy średnio 12 osób, co pozwala konsultantowi na poświęcenie uwagi każdemu uczestnikowi, wymianę doświadczeń,
- szkolenie prowadzone jest przez jednego konsultanta Solution,
- program jest dopasowany przez konsultanta do oczekiwań i potrzeb uczestnika określonych przed zajęciami
- przeważają ćwiczenia praktyczne i warsztatowe metody pracy (ćwiczenia, gry biznesowe, case oparte na realnych sytuacjach, odgrywanie ról, ćwiczenia metody Assessment Centre), to nie jest wykład! :-)
- wykorzystujemy narzędzia moderacji audiowizualnej (moderowane dyskusje pomiędzy uczestnikami, wymianę doświadczeń, wspólne poszukiwanie rozwiązań),
- korzystamy z filmów instruktażowych,
- przedstawiamy i ćwiczymy konkretne narzędzia pomocne w pracy uczestnika (np. sposób pisania planów, prowadzenia rozmowy z pracownikiem czy klientem, motywowania, itp.).
- dzień szkolenia zaczynamy o 9:00, a kończymy o 16:00
- w ciągu dnia jest zapewnione wyżywienie – przerwy kawowe i lunch
- uczestnik otrzymuje komplet materiałów (segregator z materiałami, niezbędniaki, notes, długopis) oraz certyfikat
- uczestnicy oceniają warsztat wypełniając ankietę oceny
- każdy uczestnik umawia się na godzinę indywidualnej rozmowy z konsultantem w ciągu miesiąca od warsztatów.

Co dostanie uczestnik?

Każdy uczestnik danego bloku tematycznego:

- określi swoje potrzeby i oczekiwania wobec szkolenia
- będzie uczestniczył w 2 dniach grupowych warsztatów szkoleniowych prowadzonych przez doświadczonego konsultanta-trenera w Gdyni, z zapewnionym wyżywieniem
- może skorzystać z noclegu [dotyczy osób dojeżdżających na szkolenie w Gdyni z odległości powyżej 60 km – do wyczerpania puli noclegów]
- otrzyma komplet materiałów szkoleniowych (segregator, notes, długopis) oraz certyfikat
- otrzyma kontakty do innych uczestników szkoleń
- otrzyma od konsultanta pomoc doradczą w temacie szkolenia - rady i wsparcie podczas 1-godzinnej telefonicznej rozmowy w ciągu miesiąca od szkolenia.

Gdzie i kiedy?

Szkolenia odbywają się w biurze Solution – Gdynia-Sokółka (blisko Obwodnicy, ul. Franciszka Sokoła 16/1) od lutego do końca czerwca 2010 r. Natomiast do sierpnia potrwać indywidualne konsultacje oraz badanie efektów szkoleń i doradztwa.

Terminy, opis programów i konsultantów przedstawiamy w oddzielnym dokumencie.

Za ile?

Koszt udziału w 1 bloku tematycznym (2 dni warsztaty szkoleniowe, 1 godzina indywidualnego doradztwa konsultanta) wynosi:

- dla właściciela firmy: 250 zł brutto
- dla pracownika firmy: od 50 do 100 zł brutto.

Kontakt z Solution

EFŚ

Jarosław Semrau

tel. (58) 622 90 80 wew. 31, kom. 667 900 007, mail: j.semrau@solution.pl

www.solution.pl/efs

Biuro

tel. (58) 622 90 80, fax: (58) 622 91 90, mail: efs@solution.pl

www.solution.pl

ul. Franciszka Sokoła 16/1, 81-603 Gdynia