



Oferta training pentru supervizori / manageri

In urma discutiei cu Dvs., va trimitem o oferta pentru un proiect de instruire, care va aduce urmatoarele beneficii pentru organizatia [Firma Ta]:

A. Beneficii sau ce castiga [Firma Ta] pentru a avea succes = oameni de succes!

1. **Transfer de cunostinte** catre supervizorii, ASM si RSM din cadrul organizatiei;
2. **Calibrarea personalului** din vanzari pe nivele de competenta (toti vor avea un limbaj comun si o gandire comuna asupra functionarii afacerii);
3. **Intelegerea (insusirea) :**
 - o rolului supervizorului in sistem si intelegerea distributiei ca sistem;
 - o diferentei dintre volum de vanzare si profit din vanzari;
 - o faptului ca distributia este o activitate masurabila care se bazeaza pe factori de productivitate si responsabilizarea personalului in afacere;
4. **Lucrul in echipa:** construirea, conducerea si administrarea unei echipe de vanzari.

B. Obiective:

1. **Intocmirea unui program de instruire** util si relevant; transfer de cunostinte catre cursanti;
2. **Evaluarea preliminara a personalului** care va urma un astfel de program de instruire. Selectarea personalului ce urmeaza a participa la cursuri. Optional, evaluarea cursantilor;
3. **Instruirea propriu-zisa a managerilor**, in vederea cresterii capacitatii de organizare, administrare, instruire si coaching a acestora;
4. **Identificarea unor baze in vederea intocmirii unui set de proceduri de lucru** (sau imbunatatirea celor prezente) avand ca scop cresterea productivitatii muncii.

C. Structura proiectului / Actiuni / Costuri

Nr.	Curs (ce se invata)	Zile	Nr. cursanti	Pret/ cursant	Pret grupa (euro)
1	Abilitati Manageriale (pentru supervizori vanzari) <ul style="list-style-type: none"> • Rolul supervizorului in sistem; • Sarcinile Supervizorilor; • Elemente de baza in vanzari (recapitulare de cand eram agenti); • Managementul oamenilor; • Dezvoltarea oamenilor; • Construirea unei echipe; • Comunicarea; • Feed back; • Q&A 	3	Maxim 11	250	1800
2	Evaluare preliminara (varianta simpla, fara profile pentru fiecare participant)	4	selectiv		360

Valoarea totala a proiectului este de **2.160** euro.

Structură:

- Traininguri de maxim 8 ore / zi;
- Sistem interogativ + aplicatii, studii de caz si exercitii;
- Role Play-uri (jocuri de rol) adaptate, calate pe problemele specifice identificate ale organizatiei

Manual: cuprinde toate subiectele tratate în training, scrise în Word, cu exemple, exerciții și chestionare, structurat pe capitole tratate. 1 copie pentru fiecare participant.

Trainerul asigură toate materialele necesare – sala / locul de desfășurare asigurate de beneficiar (preferabil în alt loc, nu în biroul beneficiarului).

Durata: 3 zile / training.

Traineri angrenați: 1 / fiecare training. Toti trainerii principali au experienta in multinationale de cel putin 10 ani si sunt la nivel de executive board in multinationale.

Personal administrativ angrenat: 1

D. Plata proiectului

Cu exceptia evaluarii, care se platesc integral, plata se face in urmatoarea structura:

- 30% in avans:
- 70% dupa terminarea fiecarui calup de cursuri in parte.

Cheltuielile de deplasare, legate de necesitatea lucrului in teren precum si costurile legate de desfasurarea training-urilor in afara Bucurestiului, peste o suma initial agreata, sunt suportate de catre [Firma Ta]. Tot restul cheltuielilor necesare (de exemplu tiparirea de sculelor de vanzare) sunt cuprinse in oferta initiala.

E. Curricula cursului (topline)

Organizatia [Firma Ta]	<p>Ziua 1</p> <ul style="list-style-type: none"> •17:00 – 17:45 Prezentare [Firma Ta] – Obiective 2005 – Strategii 2005 •17:45 – 19:00 Supervizorul in organizatia [Firma Ta] - Rol si sistem – Sarcinile supervizorului
Ce trebuie sa faca agentii	<p>Ziua 2</p> <ul style="list-style-type: none"> •9:00 – 14:00 Bazele vanzarii - Sarcina echipei de vanzari - Responsabilitatile si obiectivele agentului – DPSM – Scule de vanzare - Pasii vizitei 13:00 – 14:00 Pauza de pranz - Organizarea personala - Caracteristici vs beneficii - Obiectii/inchideri - Recapitulare
Ce si cum trebuie sa faca supervizorii	<ul style="list-style-type: none"> - 16.00 – 18.00 Conducerea oamenilor - Leadership - Construirea echipelor

Ce si cum trebuie sa faca supervizorii	<ul style="list-style-type: none">- Rezolvarea conflictelor <p>Tema: tbd</p> <p>Ziua 3</p> <ul style="list-style-type: none">•9:00 – 14:00 Dezvoltarea oamenilor <ul style="list-style-type: none">- Evaluare- Delegare- Feedback- Ciclul EDAC- Planificare- Organizarea personala- Comunicare-Feed-back si comentarii
--	---

Cu respect,

Laurentiu Curca
Concept Marketing & Vanzari