

BEZPŁATNE SZKOLENIA

DLA PRACOWNIKÓW FIRM WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO



Akademia Sił Sprzedaży Opolskich MMŚP

SZKOLENIA

Każdy z uczestników szkoleń otrzyma komplet niezbędnych materiałów szkoleniowych. Terminy i godziny realizacji poszczególnych zajęć będą ustalane z pracodawcami tak, aby nie kolidowały z ważnymi zadaniami w firmie.

UCZESTNICY PROJEKTU

Działaniami edukacyjnymi zostaną objęci **pracownicy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z branży usługowej** uczący, mieszkający lub pracujący na terenie województwa opolskiego, wykonujący pracę na stanowiskach związanych z obsługą handlową firmy.

Współczesne MMŚP stają przed faktem intensywnej konkurencji rynkowej. Potrzebują skutecznych, efektywnych metod i narzędzi oddziaływania na rynek, by uzyskać przewagę konkurencyjną. **Chcesz zwiększyć konkurencyjność swojej firmy na rynku?**

Zadbaj, aby Twoi pracownicy zwiększyli swoje umiejętności!

Szanowni Państwo,

Firma COMBIDATA Poland Sp. z o.o. ma przyjemność zaprosić Państwa na cykl bezpłatnych szkoleń realizowanych w ramach projektu „Akademia Sił Sprzedaży Opolskich MMŚP”.

W ramach projektu pracownicy przedsiębiorstw mogą wziąć udział w atrakcyjnych, **bezpłatnych** szkoleniach dostarczających kompetencje pożądane u pracowników pracujących na stanowiskach związanych z działalnością handlową firmy. Szkolenia są dopasowane przede wszystkim do indywidualnych potrzeb kierowników oraz specjalistów ds. sprzedaży.

Na szkoleniach z zakresu kompetencji sprzedażowych Państwa pracownicy pozyskają wiedzę i umiejętności niezbędne do sprawnej oraz efektywnej obsługi handlowej klientów Państwa firmy, a także pozyskania nowych.

W przygotowaniu profesjonalnych ofert handlowych, tworzeniu prognoz oraz czytelnych raportów i zestawień sprzedaży pomogą im szkolenia z zakresu Microsoft Word i Excel, a Microsoft PowerPoint ułatwi im atrakcyjne zaprezentowanie oferty Państwa firmy. Każdy z uczestników otrzyma drukowany materiał szkoleniowy i/ lub podręczniki (po jednym na każdy temat szkolenia z MS Office, MS Excel, MS PowerPoint).

Osoby zarządzające procesami sprzedażowymi zapraszamy także na kurs języka angielskiego lub języka niemieckiego. Kurs prowadzony jest nowoczesną metodą



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



IMIENNE ZAŚWIADCZENIA

Każdy z uczestników otrzyma imienne zaświadczenia o uczestnictwie w szkoleniach.

DOGODNA LOKALIZACJA

Szkolenia będą realizowane w ośrodkach szkoleniowym zlokalizowanych na terenie województwa opolskiego.

CATERING

Uczestnicy w trakcie ośmiogodzinnych szkoleń będą mieli zapewniony obiad i przerwy kawowe.

PRZYJAZNY HARMONOGRAM

Godziny zajęć stacjonarnych zostaną dostosowane do potrzeb pracodawców i skierowanych na szkolenia pracowników. Harmonogram planowanych szkoleń będzie publikowany na portalu projektu: akademiasilspredazy.eduportal.pl

kształcenia blended learning, łączącą zalety szkoleń tradycyjnych i elektronicznych. To optymalne rozwiązanie dla osób, które pragną połączyć samodzielną naukę z możliwością ćwiczenia wypowiedzi pisemnej, jak i ćwiczenia konwersacji podczas zajęć z lektorem. Jest to również doskonała propozycja dla osób, którym intensywny tryb życia nie pozwala na odbywające się z większą częstotliwością zajęcia tradycyjne, gdyż duża część nauki realizowana jest samodzielnie z wykorzystaniem nowoczesnej platformy językowej. Dodatkowo każdy z uczestników szkoleń otrzyma na stałe zestaw słuchawkowy.

ŚCIEŻKI SZKOLENIOWE

Działania edukacyjne realizowane w projekcie zgrupowano w postaci dedykowanych ścieżek szkoleniowych. Każda ze ścieżek realizowana będzie z uwzględnieniem potrzeb szkoleniowych uczestników/-czek projektu.

ŚCIEŻKA DLA KIEROWNIKÓW DS. SPRZEDAŻY

(ZARZĄDZENIE ZESPOŁAMI, PROCESAMI SPRZEDAŻOWYMI, OBSŁUGĄ KLIENTA LUB NA STANOWISKACH O TOŻSAMYM ZAKRESIE ZADAŃ)

Kompetencje Sprzedażowe

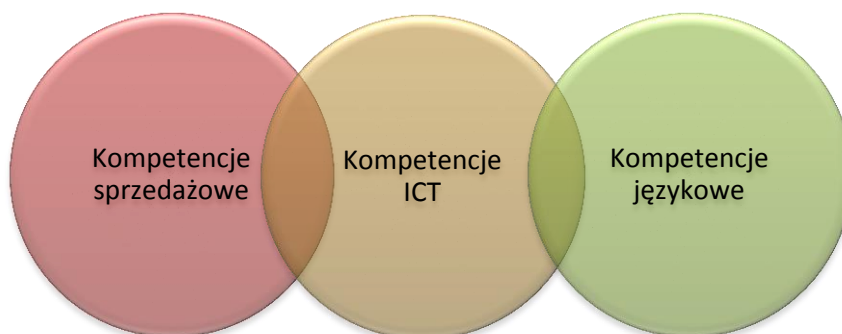
- Planowanie sprzedaży
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym (w tym techniki rozwiązywania konfliktów)

Kompetencje ICT

- Tworzenie profesjonalnych dokumentów handlowych przy pomocy edytora tekstu – MS Word
- Tworzenie profesjonalnej wizualizacji z MS PowerPoint
- Arkusz kalkulacyjny jako narzędzie wspierające planowania i analizy sprzedaży

Kompetencje Językowe

- J. angielski / j. niemiecki



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



POMOC PUBLICZNA

Firmy uczestniczące w projekcie otrzymują pomoc publiczną de minimis na szkolenia pracowników.

DOŚWIADCZENIE

Firma COMBIDATA od wielu lat jest jedną z największych informatycznych firm edukacyjnych w Polsce. COMBIDATA zajmuje się realizacją projektów edukacyjnych w ich najbardziej rozwiniętej formie, począwszy od badania procesów biznesowych, poprzez określenie wymagań kompetencyjnych oczekiwanych dla realizacji tych procesów, badanie braków kompetencyjnych poszczególnych uczestników tych procesów i w ich wyniku projektowanie procesów edukacyjnych.

KONTAKT:

Tel. 58 522 28 38

Fax. 58 550 28 00

akademiasilspredazy@eduportal.pl

Szczegółowe informacje o projekcie:

akademiasilspredazy.eduportal.pl

ŚCIEŻKA DLA SPECJALISTÓW DS. SPRZEDAŻY

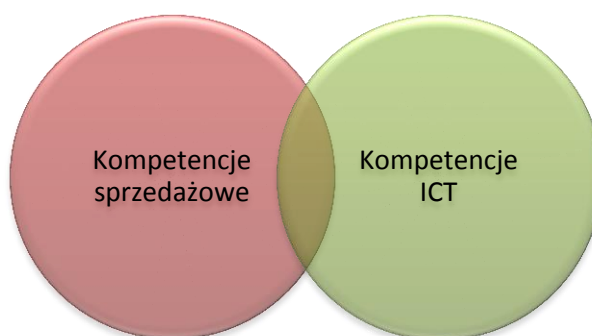
SPRZEDAWCY I KONSULTANCI, PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI I KUPCY LUB NA STANOWISKACH O TOŻSAMYM ZAKRESIE ZADAŃ)

Kompetencje Sprzedażowe

- Negocjacje handlowe
- Proces i profesjonalne techniki sprzedaży

Kompetencje ICT

- Tworzenie profesjonalnych dokumentów handlowych przy pomocy edytora tekstu – MS Word
- Tworzenie profesjonalnej wizualizacji z MS PowerPoint
- Arkusz kalkulacyjny jako narzędzie wspierające proces sprzedaży



Szkoleniami zostanie objętych 140 uczestników firm sektora MMŚP działających na obszarze województwa opolskiego. Grupy szkoleniowe będą uruchamiane sukcesywnie po zgromadzeniu odpowiedniej liczby chętnych na planowane szkolenie.

Przedsiębiorstwa chcące wziąć udział w projekcie i skierować swoich pracowników na szkolenia prosimy o kontakt.

ZAPRASZAMY DO UCZESTNICTWA W PROJEKCIE

COMBIDATA POLAND
sp. z o.o.
ul. Żwirki i Wigury 15
81-387 Gdynia

Tel. 58 522 28 38
Fax. 58 522 28 00
akademiasilspredazy@eduportal.pl
<http://akademiasilspredazy.eduportal.pl>



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

