

Warszawa 2019-10-23

:: PROJEKT ::
Liga efektywnych zespołów

Czas trwania projektu: styczeń 2018 - luty 2019

Odbiorcy projektu: dyrektorzy działu współpracy i rozwoju, kadra kierownicza i pracownicy pionów: handlowego i operacyjnego.

Liczba uczestników projektu: 120 dni szkoleniowych, ponad 570 przeszkolonych uczestników.

Opis projektu: Kompleksowy, dwuletni program rozwojowy dedykowany całej kadrze firmy. Diagnoza potrzeb objęła zarówno pracowników wszystkich szczebli, jak i ich przełożonych. Dzięki połączeniu sesji grup focusowych z pogłębionymi wywiadami behawioralnymi zaprojektowano odrębne ścieżki szkoleniowe dla każdej z grup. Cały program zaś oparto o realne sytuacje z codzienności zawodowej odbiorców.

- Kadra kierownicza pionu handlowego doskonalila swoje umiejętności w obszarach takich jak:
 - Wykorzystanie potencjału pracowników – delegowanie, motywowanie i coachingowy styl zarządzania
 - Zarządzanie zespołem wielopokoleniowym
- Kadra kierownicza pionu operacyjnego wzięła udział w warsztatach z zakresu:
 - Zarządzanie sobą w czasie i wyznaczanie priorytetów
 - Komunikacja i trudne rozmowy z pracownikami w zespołach wielopokoleniowych - zarządzanie sytuacyjne
- Dyrektorzy pionu współpracy i rozwoju otrzymali sprawdzone narzędzia w obszarach:
 - Portrety psychologiczne pracowników i ich wykorzystanie w skutecznym motywowaniu
 - Strategiczne zarządzanie zmianą
- Pracownicy pionu handlowego wzięli udział w szkoleniach:
 - Strategie sprzedaży perswazyjnej – kryteria zakupowe, argumentacja i skuteczna finalizacja
 - Negocjacje handlowe i obrona ceny z wykorzystaniem zaawansowanych technik wywierania wpływu
 - Zarządzanie przebiegiem rozmowy z trudnym klientem – asertywna postawa w relacji z klientem

- Odporność psychiczna - radzenie sobie ze stresem i emocjami w sytuacjach trudnych (klient wewnętrzny i zewnętrzny)
- Pracownicy pionu operacyjnego wzięli udział w szkoleniach:
 - Narzędzia wywierania wpływu – perswazja i argumentacja
 - Zarządzanie strumieniem informacji – Getting Things Done
 - Komunikacja ze współpracownikami w sytuacjach trudnych i konfliktowych - informacja zwrotna (scenki)
- Kierowcy i pracownicy fizyczni otrzymali merytoryczne wsparcie odpowiednio w tematach:
 - Profesjonalny kontakt z klientem - komunikacja asertywna i postępowanie w sytuacjach trudnych
 - Komunikacja i współpraca w zespole ukierunkowana na oczekiwania klienta

Szkolenia były bardzo konkretne i rzeczowe. Trenerzy prowadzili je z dużą dynamiką i koncentracją na sytuacjach z życia zawodowego uczestników. Szczególnie doceniamy dużą liczbę poznanych i przeciwiczonych narzędzi oraz scenariuszy postępowania w sytuacjach z jakimi mamy do czynienia.

Każdy etap współpracy cechowały bardzo dobra organizacja, sprawność działania oraz chęć dostosowania usługi do naszych potrzeb. Efekty widać było później na sali, gdzie koncentrowaliśmy się na sytuacjach z codziennej pracy uczestników, dostarczając im właściwych rozwiązań.

Podejście firmy BERNDSON do realizowanych programów rozwojowych stanowi jej przewagę konkurencyjną i jest wyróżnikiem na tle branży. Nasza dotychczasowa współpraca dowiodła jej pełnego profesjonalizmu, skupieniu na potrzebach klienta, elastyczności w działaniu oraz kompetencji trenerów.



Dyrektor Handlowy
Mariusz Niwiński



DYREKTOR
ds. Logistyki i transportu

Bernadeta Apanel-Chęciak

TOI TOI POLSKA Sp. z o.o.
ul. Płochocińska 29
03-044 Warszawa
NIP: 1180042784