

Training pentru management
și pentru vânzări



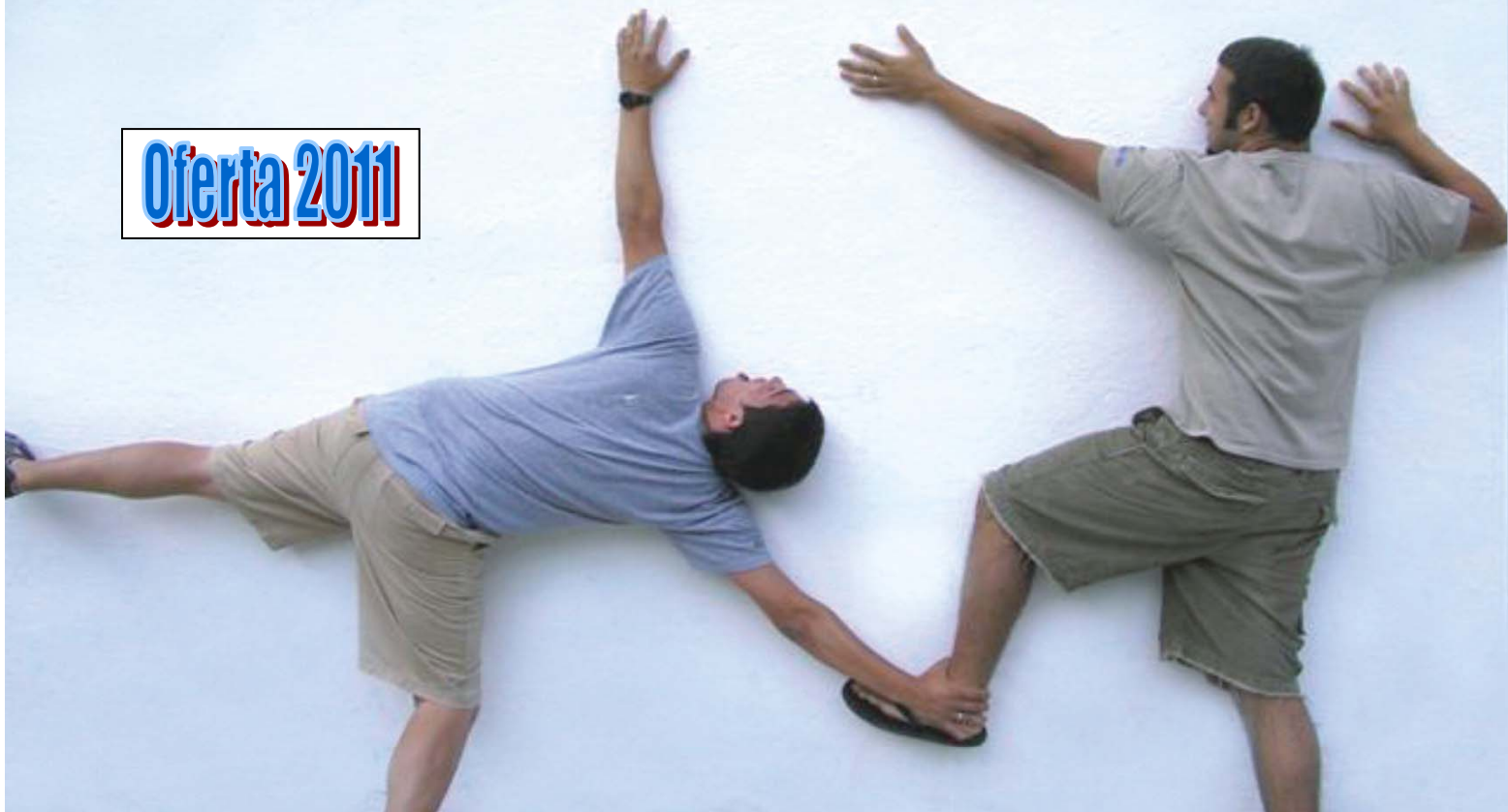
Teambuilding, dezvoltarea echipei



Recrutare și selecție de personal
calificat



Oferta 2011



www.mentortraining.ro

Dezvoltare organizațională



Mystery shopping



Coaching managerial



Piatra Neamț, Str. Dr. Ghe Iacomi nr. 5,
H 12/19, tel./fax: 0233-233.638

Iași, B-dul Păcurari nr. 136, et. 2, ap.18,
mobil: 0766-266.466, 0740-101.764

Brașov, Str. 1 Decembrie 1918 nr. 17,
cod poștal 500152, tel: 0740 - 101.761

e-mail: office@mentortraining.ro



*"Dacă lași un sistem să evolueze de unul singur el va merge spre auto-suficiență, spre confortul organizației și al angajaților și nu va fi orientat spre **client**. Altfel, relația de bună calitate cu clienții va avea un sistem atât de simplu și fără efort încât acesta va fi practic invizibil".*

Stimate client,

oferta noastră de servicii cuprinde programe compacte de instruire, evaluare și antrenare pentru două grupuri țintă din organizația dumneavoastră: *echipa managerială și forța de vânzări*.

Scopul programelor este acela de a extinde cunoștințele practice, de a dezvolta abilități lucrative și atitudinea profesională pentru performanța continuă. *Scopul ultimativ al training-ului este acela de a reduce fluctuația de personal.*

Programele noastre sprijină organizațiile orientate spre client și calitate în dezvoltarea sistemelor și forțelor de vânzări, a managerilor și sistemelor manageriale ca avantaje competitive în fața concurenței.

Cu stimă,

Radu Marian Nechita

training partner Mentor Training



Programul *Mentor Management*

1	Team building cu LIFO®	Compatibilitatea este o abilitate și nu o situație! Cât ați plăti ca lucrurile să funcționeze și fără dvs? Mult, pentru că veți cumpăra un sistem. Cât ați plăti pentru ca oamenii să "funcționeze" eficient cu/fără dvs? Și mai mult, pentru că veți "cumpăra" o echipă. Și încă ceva: o echipă poate face un sistem dar un sistem poate face o echipă? Pe o scară de la 1 la 10 puneți note echipei manageriale ținând cont de cinci piloni: coeziune, interdependență, comunicare, asumarea misiunii organizației, norme și roluri însușite.
2	Managementul echipelor de vânzări	Sisteme de planificare și măsurare a activității, raportare, motivare, recunoaștere, feedback organizațional, trepte de carieră, evaluare și auto-evaluare a activității și performanțelor. Un curs cu ateliere în care managerii participanți vor dezvolta, conduce și evalua noi instrumente și metode de management utilizate astăzi în companii multinaționale .
3	Time Management cu LIFO®	" <i>Prea multora o treabă de 10 centi le ia timp în valoare de 10\$</i> ", Atlee Vail În viață, orice individ are în proprietate deplină doar două bunuri: timpul (momentul "aici și acum") și energia personală. Totodată, timpul și energia personală sunt cel mai ușor de administrat dintre toate bunurile. Până la urmă, totul se reduce de cele mai multe ori – chiar dacă suntem conștienți de simplitatea și eficiența managementului timpului – la temerile noastre secrete: că o administrare mai eficientă a timpului ne va duce la suprasolicitare; sau că vom deveni prizonierii programărilor, sau că ne vom priva de timpul liber. În realitate, managementul timpului ne dă forța de a scăpa de problemele și frământările datorate proastei folosiri a timpului, forța de a obține rezultate mai bune, de a ne relaxa mai des și mai eficient și de a trăi mai intens – pe scurt, de a obține mai des ceea ce ne dorim. În plus minimizăm factorul stres. (Stresul este distanța dintre problema de rezolvat și mijloacele de rezolvare iar un bun time management este un mijloc, un instrument eficient de eliminare).
4	Managementul resurselor umane	" <i>I am payed for recruiting people</i> ". Abordarea unui sistem R&S ca pe un Proces de Vânzare a unui job. "Tratarea retenției de personal doar cu mijloace clasice de Resurse Umane înseamnă observarea efectelor și nu a cauzelor. Formarea personalului în spiritul economiei libere, cu cunoștințe, atitudine și abilități dedicate satisfacerii cerințelor clientului este soluția și pentru creșterea vânzărilor și pentru păstrarea personalului. Acele companii care investesc în oameni suportă astăzi costul neadaptării sistemului educațional românesc la exigențele pieței concurențiale europene dar vor fi competitive pe termen lung într-un mediu economic dinamic."
5	Leadership cu LIFO®	O mare parte din valoarea companiei se află în mințile angajaților! Cum accesezi și crești această valoare? Prin management? Prin leadership? Nu ne propunem să standardizăm profile de lider pentru a vă schimba stilul ci să vă sprijinim în a utiliza stilul propriu în avantajul dvs, al oamenilor și al organizației. Nu vă propunem să schimbați oamenii din jurul vostru ci să le descoperiți calitățile personale și să optimizați efortul acestora. A... și încă ceva: aveți oameni gata oricând să vă urmeze? Aveți oameni capabili să vă preia ideile, valorile, autoritatea și chiar puterea (locul)?
6	Tehnici avansate de comunicare AT	În fiecare din noi există 3 stări distincte ale EU-lui: părinte, adult și copil. În comunicarea cu ceilalți folosim, conștient sau nu, o anumită stare comportamentală, în funcție de scopul avut. Stăpânirea cunoștințelor și abilității de a utiliza metoda Analiza Tranzacțională în comunicarea cu angajații este pentru manageri un nou Avantaj Competitiv .
7	Train the trainer	Managerul viitorului trebuie să fie și un foarte bun trainer pentru a vinde abilități, cunoștințe și atitudine oamenilor săi de vânzări într-un mod care să-i motiveze pe aceștia. Curs intensiv de dezvoltare a abilităților de facilitare și training pentru manageri.
8	Stress Management cu LIFO®	O sesiune care va transforma percepția asupra stresului, va schimba atitudini și va motiva oamenii să folosească principii și metode verificate în lupta cu stresul. Ateliere absolut energetice, o experiență practică ce va marca participanții în comportamentul lor cotidian, la locul de muncă, cu clienții și colegii, în trafic dar și în familie și societate, va duce la îmbunătățirea relațiilor între membrii echipei, între parteneri. Cursul are la bază metoda de evaluare comportamentală LIFO® .
9	Conflict management cu LIFO®	Nu există organizație fără conflicte dar cu toate acestea putini stiu ce este cu adevărat conflictul. El reprezintă un proces de opunere și confruntare între diferiți indivizi sau grupuri atunci cand fiecare urmarește interese proprii. Cursul își propune să răspundă la întrebările: Este conflictul necesar? De unde apare conflictul? Cum se manifesta? și mai ales să dezvolte strategii în aplanarea și rezolvarea conflictelor prin fixarea de obiective comune, îmbunătățirea proceselor de comunicare și negocierea cooperantă.
10	Project management	Instrumente de bază, abilități de bază în managementul proiectelor. Curs dedicat managerilor care vor să se pregătească pentru abordarea afacerii prin management proactiv.



Programul *Mentor Vânzări*

1	Team building Dezvoltarea Echipei	Cursul este 100% interacțiune și aduce beneficii importante: motivează membrii echipei, descoperă lideri, creează un climat de încredere, rezolvă conflicte și divergențe contraproductive, stimulează deschiderea de noi canale de comunicare între membri, ajută la stabilirea priorităților și maximizarea contribuției fiecăruia, stabilește modalități de rezolvare a conflictelor viitoare. Oamenii vor cunoaște noi abordări ale situațiilor și vor înțelege avantajul diversității. <i>Nimeni nu este perfect dar o echipă poate fi!</i>
2	Cultură organizațională Cu Human Synergistics®	La fiecare intrare sau ieșire a unei persoane din organizație cultura organizației se schimbă puțin. La revenirea unei persoane în organizație cultura NU va reveni la starea precedentă. Valorile organizației dvs se identifică în fiecare dintre membri? Cum le afirmați, cum le conștientizați, cum le apărați, cum le exportați către client?
3	Tehnici și abilități de vânzare distributie/showroom	Cursul propune dezvoltarea de abilități lucrative necesare consilierilor în vânzările tip distribuție, de valoare ridicată sau de relație pe termen lung, vânzări consultative. Structura cursului este alcătuită din atelier practice , cu grad ridicat de interactivitate și acumulare de cunoștințe. Se recapitulează și se standardizează etapele unui Proces de Vânzare, plecând de la <i>cercetarea pieței</i> și identificarea potențialilor clienți, <i>contactul inițial</i> cu aceștia, stabilirea unei zone de confort propice vânzării și apoi <i>identificarea potențialului și cerințelor clientului</i> , construirea de soluții și prezentarea acestora cu metode eficiente de tipul CAB – caracteristici – avantaje – beneficii. Tehnicile consacrate de rezolvare a obiecțiilor, negociere și finalizare oferă un suport consistent celor care își propun să dezvolte abilități.
4	Planificarea și organizarea vânzărilor	" <i>Mulți oameni cred că vând atunci când de fapt își ocupă doar timpul</i> " Atlee Vail Unele lucruri pe care le facem cu plăcere ne consumă de fapt timp prețios și frânează dezvoltarea vânzărilor iar alte lucruri pe care le percepem ca amenințătoare ne ajută în fapt la optimizarea și succesul vânzărilor noastre. Nimeni nu va putea să ne ordoneze timpul peste voința noastră de aceea vom aborda tema din prisma autodiscipliniei: a conștientizării, asumării și dezvoltării propriilor calități în utilizarea timpului personal.
5	Tehnici de comunicare	Impactul comunicării verbale asupra partenerului este de doar 7%, impactul para-lingvajului este de 38% iar impactul limbajului trupului de 55% ! Altfel spus, clienții sunt atenți la ceea ce reprezintă informație transmisă verbal dar mult mai atenți la suportul informației, la cum este transmisă informația, la informația despre informație. În plus, în caz de conflict între mesajul verbal și mesajul non-verbal oamenii vor da crezare non-verbalului! Un curs practic destinat vânzătorilor.
6	Tehnici de negociere	" <i>Niciodată nu primești ceea ce meriți, ci primești ceea ce negociezi</i> ". Bill Scott, Art of negotiation Cursul propune participanților să experimenteze tehnici de negociere cooperantă și competitivă, utile în procesul de vânzare. Cursul pornește de la practică spre teorie și de la particular spre general, cu multe exemple, atelier de exersare, cu tehnici noi dar și clasice. Două zile foarte interactive, cu multe intervenții multimedia, studii de caz și în special evaluări ale stilului propriu de negociere în situații de conflict și cooperare. Un loc aparte în curs îl are prezentarea legilor subliminale ale convingerii/ persuasiunii , cu aplicațiile lor imediate în tehnici de negociere!
7	Adaptarea vânzării la stilul clientului – curs cu metoda LIFO®	Învățăm să ne comportăm cu ceilalți într-un mod care pare să satisfacă cel mai bine nevoile <u>noastre</u> psihologice și fiziologice (și nu ale altora) de împlinire personală. Acest tipar comportamental devine orientarea naturală, preferențială, prin care relaționăm cu ceilalți. Ea este sursa calităților noastre! Însă atunci când comunicăm într-un mod care să-i motiveze pe ceilalți reușim să fim eficace și să obținem maximum dintr-o relație!
8	Tehnici avansate de vânzare	" <i>Munca noastră constă în a lua produse și servicii complexe, în a le transforma în idei simple și ai motiva pe oameni să ia o decizie. Preferabil: Da!</i> " Tony Gordon Un curs intensiv destinat consultantilor cu experiență și portofoliu de clienți. Sunt exersate tehnici avansate de vânzare pentru medii competitive sau clienți fideli și tehnici de management al relației cu clientul. Oferta Unică de Vânzare, Beneficiul Unic Percept, coborârea așteptărilor clientului și vânzarea bazată pe valori sunt câteva dintre tehnicile ce se vor exersa în atelierul de curs.
9	Servicii superioare pentru clienți	Oricâte definiții am căuta pentru calitate ele vor ceda în fața unui adevăr simplu: Clientul definește Calitatea! Deși așteptările clienților cresc constant, calitatea se poate măsura! Pentru asta este nevoie de câteva premise: de angajamentul managementului, de implicarea și angajamentul personalului, sub principiul " <i>Gândește pe termen lung, acționează pe termen scurt</i> ". În altă ordine de idei chiar doriți să livrați clienților servicii de calitate? Înseamnă investiții, investiții în oameni și sisteme, înseamnă să faci CE TREBUIE, CUM TREBUIE, de PRIMA DATĂ.
10	Tehnici de mercantizare	Mercantizarea este tehnica comercială folosită pentru a prezenta produsele comercializate potențialilor clienți în cele mai bune condiții în ceea ce privește locul ales și pretul, pentru a stimula / încuraja consumatorul să achiziționeze și a optimiza vânzările realizate pe un anumit spațiu comercial. Acest lucru vine și în întâmpinarea nevoilor consumatorilor prin usurarea activității de cumpărare fiind o activitate de tipul câștig - câștig.

Cereți o ofertă pentru organizația dumneavoastră!

specificând ce fel de instruire aveți în vedere, cine vor fi participanții, care sunt așteptările, rezultatele dorite, beneficiile percepute.

Vom identifica împreună cerințele și vom construi oferte particularizate pentru organizația dumneavoastră.

Bugetele sunt construite:

- în funcție de obiectivele de instruire dorite
- în funcție de structura grupului de cursanți: manageri/vânzări/alții
- în funcție de numărul de ore/zile stabilite în programul de instruire
- în funcție de zilele de susținere: week days/week-end
- în funcție de licențele utilizate în instruire,



Bugetele sunt între 800 RON+TVA și 350 RON+TVA/ora de curs, 7-8 ore pe zi de curs pentru minim 3, maxim 18 participanți pe serie de instruire.

Participați la cursurile deschise Mentor Training din semestrul II 2011:

Nume curs	Tip curs 1 zi	Date de desfasurare	Buget/ participant (ron, fara TVA)	Editia	Locatia
Tehnici de vanzare persuasiva	Vanzari	12.07.2011	300	Editia V	Iasi
Coaching managerial	Management	19.07.2011	400	Editia XXIV	Iasi
Coaching managerial	Management	06. 09.2011	500	Editia XXV	Bucuresti
Gandire Creativa	Marketing & Vanzari	20.09.2011	500	Editia III	<u>Bucuresti</u>
Adaptarea vanzarii la stilul clientului	Vanzari	4.10.2011	300	Editia V	Iasi
Tehnici de vanzare persuasiva	Vanzari	18.10.2011	300	Editia VI	Bucuresti
Adaptarea vanzarii la stilul clientului	Vanzari	2.11.2011	400	Editia VI	Bucuresti
Adaptarea vanzarii la stilul clientului	Vanzari	15.11.2011	300	Editia VI	Iasi



Programul de *Antrenare managerială*

Scop: dezvoltarea de abilități manageriale în planificarea, organizarea, utilizarea resurselor umane, conducerea, coordonarea, controlul și evaluarea echipelor pentru managerii organizației.

OBIECTIVE

La final de coaching participanții vor:

- cunoaște și putea defini cele **5 pârghii ale procesului managerial**: planificarea activității echipei, organizarea activității echipei, managementul resursei umane, conducerea și coordonarea activităților echipei, controlul și evaluarea activităților
- cunoaște **pașii procesului de planificare** a activității echipei de vânzări și putea utiliza instrumente de planificare a activităților echipei
- cunoaște și putea construi un **Proiect D.O.M.E.** - principal instrument al planificării
- putea utiliza conceptul **A.P.E.L.** în abordarea și tratarea sistematică a problemelor
- putea **planifica bugete personale** pentru automatizarea rezultatelor individuale
- cunoaște și aplica principii de **management al timpului**
- putea utiliza corect **instrumente de management** al timpului: orarul managerului, ABC, planner-ul, to do list, afișaj etc.
- putea construi singuri și împreună cu angajații lor **obiective SMART**
- putea construi singuri și împreună cu angajații lor și utiliza **planuri de acțiune**
- putea **recruta și pre-selecta** personal utilizând **metode sistem**
- putea defini **procesul de coordonare** al activității forței de vânzări
- putea defini și utiliza **instrumente de control și evaluare** a activității echipei de vânzări
- putea adapta **stilul de management** în raport cu etapa de dezvoltare a angajatului
- putea utiliza instrumentul managerial **coaching în 7 pași** pentru creșterea activității
- putea construi și utiliza **rapoarte de activitate**
- susține întâlniri de **evaluare a activității** cu subordonații direcți
- susține **ședințe de activitate**

Structură de program:

Modulul inițial	Evaluarea managerilor
Modulul 1	Planificare: Planificarea activității manageriale
Modulul 2	Organizare: Organizarea activității manageriale
Modulul 3	Managementul timpului
Modulul 4	Resurse Umane
Modulul 5	Conducere și Coordonare, Antrenare
Modulul 6	Evaluarea și Controlul rezultatelor



Programele pot cuprinde de la 4 până la 20 de manageri pe serie.

Bugetul unui program de antrenare a managerilor pornește de la 300 RON+TVA/oră/participant.

Cereți o ofertă pentru organizația dumneavoastră!



Programe pentru Dezvoltarea Echipelor

Nimeni nu este perfect dar o Echipă poate fi!

Programele sunt energetice, distractive, informale, încurajează comunicarea, **motivează** membrii echipei, creează un climat de încredere, stimulează deschiderea de noi canale de comunicare între membri, ajută la stabilirea priorităților și maximizarea contribuției fiecăruia, stabilesc modalități de rezolvare a sarcinilor și conflictelor viitoare.

Orientate către sondarea, conștientizarea, soluționarea și satisfacerea nevoilor de dezvoltare ale echipelor, în funcție de stadiul în care se află.

Adresate organizațiilor care doresc să eficientizeze echipe în dauna supradimensionării, să reducă *turn-over*-ul de personal și perioadele de adaptare, să îmbunătățească acceptanța noilor membri, să reducă efectele apariției grupurilor vechi.

Licențiat



Compatibilitatea este o abilitate și nu o situație! Cât ați plăti pentru ca lucrurile să funcționeze și fără dvs? Mult, pentru că veți cumpăra un sistem. Cât ați plăti pentru ca oamenii să „funcționeze” eficient cu sau fără dvs? Și mai mult, pentru că veți „cumpăra” o echipă.

Și încă ceva: o echipă poate face un sistem dar un sistem poate face o echipă? Dacă ați spus da observați-i pe cei vechi cum îi primesc pe cei noi în organizație.



Referințele cursului de teambuilding cu metoda LIFO®

Romtelecom (ESD Business) * ING Asigurari Bucuresti 2 * ING Asigurari Brasov
ING Asigurari Neamt * Ewopharma AG Romania București – importator medicamente
Cersanit Romania SA * Metro cash&carry Romania SA Iasi * Metro cash&carry Romania SA Sibiu
Metro cash&carry Romania SA Timișoara 2 * Metro cash&carry Romania SA Constanța 1
Metro cash&carry Romania SA Constanța 2 * Metro cash&carry Romania SA Oradea
Metro cash&carry Romania SA Pitesti * Vinexport Vrancea * Trust EuroTherm Piatra Neamt
SC Casa Auto Iasi * SC Tester Iasi * SC Gold & Platin Iasi * SC Cozar Com Piatra Neamt
Grupul de firme Conex Iasi * SC Roplast Thermo SRL Suceava * SC Garden's SRL Piatra Neamt
Eurotech SRL Iasi – dealer Bosch * ProInvest Grup Pascani * EFG Finance IFN * Katel Group PN
Polirom Iasi * Fiterman Pharma * Virom International *

Bugetele pentru 2011 sunt între 150 eur+TVA/participant la curs premium cu LIFO® și 50 eur+TVA/participant la curs tip coeziune și entertainment.

Lucrăm cu echipe de până la 100 de participanți. Calitate și rezultate!





Programe de *Evaluare a Vânzărilor*

Obiective generale:

1. Determinarea comportamentului, atitudinii pro-client, pregătirii și abilităților personalului de vânzări
2. Măsurarea gradului de respectare a pașilor procesului de vânzare

Consultanții *mystery shopper* sunt traineri și cunosc pașii procesului de vânzare, însemnătatea ascultării active, a semnalelor de cumpărare, disting tehnici de finalizare sau alte metode de vânzare calitativă, orientată spre relație, termen lung, comunicare și client.

Evaluarea personalului se realizează pe următoarele baze:

- a) considerăm că o persoană evaluată poate avea o zi mai bună sau mai slabă dar ceea ce contează este *evaluarea statistică* pentru tot eșantionul de personal observat.
- b) măsurăm calitatea actului de vânzare și a procesului de vânzare; urmărim comportamente de încurajat și comportamente de înlocuit sau lipsa unor comportamente dorite. Nu calificăm oamenii cu etichete ci **evaluăm comportamente** per persoană și organizație. Un eșantion reprezentativ de 50% din forța de vânzări sau alt departament vizat oferă o marjă de eroare în evaluare de 5%.
- c) Impactul comportamentelor vânzătorilor asupra afacerii: statistic 68% dintre **clienți merg la altă companie pentru că oamenii cu care au de-a face sunt indiferenți la nevoile lor**. Din acești 68%, 22% dintre persoane refuză să mai folosească un alt produs sau serviciu dacă au fost nemulțumiți de modul în care au fost tratați, 26% își vor îndemna prietenii să facă la fel, doar **17%** vor face o plângere oficială, 35% vor accepta servicii mai slabe însă la fel de scumpe dar unde sunt tratați corespunzător.
- d) Obiectivele evaluărilor sunt orientate spre îmbunătățirea procesului de vânzare, nu spre coerciție. Raportul de evaluare cuprinde și propuneri pentru strategie multianuală de training on the job.

avantaje	<ul style="list-style-type: none"> - angajații se vor comporta natural pe durata acțiunii, așa cum fac ei de obicei. - clientul are feedback rapid, obiectiv și calificat asupra calității procesului de vânzare/ producție - clientul poate să ceară verificarea cu predilecție a aplicării unui anumit procedeu în practică
beneficii	<ul style="list-style-type: none"> - economie de timp în diagnosticarea sistemului de vânzare/ producție - observați propriul sistem văzut prin ochii clientului - imagine clară a calității vânzării și a altor procese - economie de bani, puteți investi în instruire, prioritar într-un anumit segment demonstrat deficitar - ajută la stabilirea de obiective și planuri de acțiune – planuri de instruire a personalului - monitorizarea în timp a creșterilor/ modificărilor comportamentelor dorite - conexarea cu un sistem de bonusuri
mecanism de funcționare	angajații sunt analizați în timpul procesului de vânzare de către persoane specializate ale consultantului. Se urmăresc parametri ceruți de angajator și/ sau propuși de către consultant. Se efectuează un număr stabilit de acțiuni care apoi se prelucrează statistic și se întocmește un raport către angajator: plusuri, lucruri de îmbunătățit și recomandări.

Sisteme *HR* în organizație



Organizația dumneavoastră s-a dezvoltat și există nevoia implementării unor noi practici și sisteme; un nou departament este necesar acum, cu cunoștințe avansate de management al resurselor umane. Îl putem preda „la cheie” în 3-6 luni de la startul proiectului.

Vă propunem efectuarea unui Proiect D.O.M.E. pentru dezvoltarea strategiei de resurse umane a organizației cu scopul de a reduce fluctuația de personal și dezvoltarea personală & profesională a oamenilor, pentru performanță.

- Diagnoză** – identificarea situației actuale a calității resurselor umane și departamentului – **Unde suntem azi?**
- Obiective** – stabilirea de obiective SMART pentru schimbare – dezvoltarea strategiei – **Unde dorim sa ajungem?**
- Metode** – implementarea sistemelor, practicilor și metodelor verificate de succes – **Cum ajungem?**
- Evaluare** – evaluarea rezultatelor și actualizarea strategiei de resurse umane – **Am ajuns?**

SISTEME

- sistem de Recrutare și Selecție
- sistem de instruire internă și mentoring
- sistem de feedback organizațional și motivare
- sistem de autoevaluare și evaluare a activității personalului
- sistem de trepte de carieră și dezvoltare personală
- sistem de recunoaștere și recompense a performanțelor
- sistem de planificare și raportare a activității HR



organigrama back-up	obiective SMART	profil de candidat
integrarea noilor veniti	managementul carierei	fisa postului
Interviuri de recrutare si selectie	misiunea organizatiei	planuri de instruire
evaluarea cunostintelor	feedback organizational	exit interviu

Cereți o ofertă pentru organizația dumneavoastră!

Evaluare organizațională

Licențiat



Despre metoda LIFO®

Una dintre cele mai răspândite metode de evaluare comportamentală cu valoare predictivă, cu peste 9 milioane de utilizatori în lume. Credințele și valorile ne reprezintă și ne dau modul unic de a fi, stilul personal. Acesta este sursa calităților noastre. Calitățile generează anumite comportamente predictibile.

Domeniile de aplicare practică LIFO®:

- Dezvoltarea echipei
- Abilități de comunicare
- Abilități de conducere
- Abilități de negociere și vânzare
- Managementul conflictelor
- Managementul stresului
- Managementul carierei
- Managementul timpului
- Creșterea capacității de învățare

Beneficiile evaluării

- Ameliorează starea de spirit la toate nivelurile organizației
- Contribuie la o mai bună planificare a carierei prin armonizarea calităților personale cu obiectivele importante
- Îmbunătățește procesul de rezolvare a problemelor în relațiile interpersonale
- Ajută la formarea de echipe sau grupuri echilibrate prin conștientizarea complementarității
- Ajută la identificarea influențelor care afectează luarea deciziilor în grup
- Ajută la formarea unei imagini privind cultura organizațională
- Ajută la îmbunătățirea performanțelor în domeniul vânzărilor și serviciilor
- Ajută la controlul situațiilor de stres

Human Synergistics® - liderul mondial în cercetarea și măsurarea eficacității individuale, de grup și la nivel organizațional.

Beneficiile măsurării culturii organizaționale



- ▶ Cunoaștere: identificăm unde se află organizația în prezent dpdv cultural
- ▶ Eficiență: putem conduce procesul de schimbare într-o organizație
- ▶ Claritate: aflăm exact care sunt factorii care determină actuala cultură și putem lucra asupra lor
- ▶ Economisim timp: acționăm simultan asupra resurselor materiale și umane
- ▶ Calitate: lucrăm asupra cauzelor nu asupra efectelor
- ▶ Sinceritate: chestionarele nu pot fi „înșelate”-(nu exista cheie pe care participanții la proces să o poată folosi)
- ▶ Transparență: participa toată organizația la completarea chestionarelor (dacă se considera necesar)
- ▶ Obiectivitate: chestionarele sunt nenominale, completarea va fi supravegheată de un consultant acreditat
- ▶ Profesionalism : prelucrarea datelor se face în afara țării.

Bugetul acestor servicii se ofertează în funcție de obiectivele negociate de realizat. Oferta specializată se poate formula după o întâlnire cu managerul de proiect.



8

motive pentru care
programele noastre funcționează

- echipa de trainerii este formată din practicieni, cu expertiză în companii multinaționale
- peste 400 de cursuri susținute din 2001 pentru peste 70 de clienți naționali/regionali
- licențe internaționale de top pentru instruire, evaluare și antrenare
- prezență activă și cursuri deschise organizate la nivel național
- programele de instruire sunt practice, funcționale și adaptate la cerințele clientului
- dezvoltăm mult atitudinea și abilitățile și apoi cunoștințele teoretice și practice
- programele sunt realizate și adaptate pentru pregătirea continuă a angajaților
- servicii complementare pentru dezvoltarea culturii de training din organizația client



Au apelat la serviciile noastre

Banca Millennium * Romcar * Motoractive (GE Money) * Romtelecom * ING Asigurări Romania * Metro cash&carry * E-ON IS Romania * Adama * Ewopharma AG Romania * Casa Auto Iași * Cybernet Auto Center * Auto Mitric * Avia Motors * Quark Motors* Virom Intl * Trust EuroTherm Piatra Neamț * Izotec * Trado Motors Iași * Tester Iași * Kubo Ice Cream Company * Caremil Sense * Auto Moto Invest Bacău * Gold&Platin Iași * Eurotech Iași * Vinexport Vrancea * Dinamic 92 Distribution * Turoag Roman * RoPlast Thermo Suceava * Decor Lux Piatra Neamț * SSAB Bacău * Cersanit Roman * Katel Group * Polirom * Fiterman Pharma * Laropharm * Arcadia Hospital * Icar Tours

Lista cu alți clienți: www.mentortraining.ro/clienti.php

"Deschiderea, entuziasmul și profesionalismul echipei Mentor Training ne-au deschis calea spre formarea oamenilor din producție. Sperăm ca pe viitor să colaborăm în dezvoltarea personalului din cât mai multe arii de activitate ale companiei noastre ."

Raluca Sterea - HR Manager Cersanit Romania SA

"Profesionalism, pasiune, munca in echipa și mult mult suflet. Este ceea ce și-ar dori oricine de la o echipă de trainerii!"

Ema Ignat HR manager Metro cash&carry Constanta 1

„Mentor Training face diferența între "Bine" și "Excelent"! "Binele" este dusmanul "Excelentei"! Intr-o perioadă în care nici cei care sunt convingși că "Excelența" face diferența nu-și pot permite să nu evolueze prin învățare, serviciile Mentor Training pot fi o oportunitate."

Camelia Mihalcea, Agency manager Bucuresti 2, ING Asigurari Romania



mai bun, mai sus, mai apreciat
alege performanța

Mentor Training te va ajuta

Contact

SC Mentor Training SRL

Formator autorizat **CNFPA** pentru meseriile *Agent de Vanzari* si *Formator*



Adresa de corespondență: str. Dr. Ghe Iacomi, nr. 5, H12/19, cod poștal: 610150, Piatra Neamț, jud. Neamț,
Nr ordine la Reg. Com: J27/ 241/ 03.02.1993,
CUI: RO 5232869,

Office
Tel/fax: 0233 233638
office@mentortraining.ro

Radu Nechita –training partner
0740 101764
0766 333786
office@mentortraining.ro

Corneliu Dănilă – trainer asociat, office Iași
0751 360024
office@mentortraining.ro

Magda Nechita - manager office Piatra Neamț
0740 141660
magda@mentortraining.ro

Florin Mare – trainer asociat, office Iași
0723 552356
office@mentortraining.ro

Teodor Simion – senior trainer, office Brașov
0740 101761
teodor.simion@mentortraining.ro

Silviu Valcu – trainer asociat, office Iași
0753 649354
silviu.valcu@mentortraining.ro



www.mentortraining.ro