

Jak zarządzać sprzedażą, rozwojem i pracownikami małej i średniej firmy?

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

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

Obejmuje 2 bloki tematyczne (łącznie 8 tematów szkoleń). Każdy uczestnik projektu może wziąć udział średnio w 4 szkoleniach (po 2 z każdego bloku tematycznego), 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** odbywające się w Opolu lub w wybranych miastach powiatowych – prowadzone przez doświadczonego konsultanta-trenera, w kilkunastoosobowych grupach, z zastosowaniem nowoczesnych metod nauczania (każdy uczestnik może wziąć udział średnio w 4 szkoleniach).
- **doradztwo poszkoleniowe** – składające się z dwóch etapów: doradztwa indywidualnego (pomoc we wdrożeniu kompetencji oraz nowej wiedzy zdobytej na szkoleniach) oraz doradztwa grupowego (wizyta doradcy w firmie – ocena stopnia wdrożenia wiedzy i umiejętności nabytych na szkoleniach oraz zmian w organizacji)
- **zbadanie efektów szkolenia** dla uczestnika i dla jego firmy.

Dlaczego warto skorzystać?

- udział w szkoleniach i doradztwie jest całkowicie **bezpłatny** (dzięki wsparciu Unii Europejskiej)
- **sprawdzony program** = dobre rozwiązania
- program dopasowany do specyfiki mikro, małej i średniej firmy
- aż **8 tematów szkoleń** do wyboru
- szkolenia i doradztwo prowadzone przez doświadczonych **konsultantów-praktyków**
- **organizowane przez profesjonalną firmę doradczą** (z doradztwa Solution skorzystały takie marki jak Plus [Polkomtel], Toyota, Bosch, Electrolux, Oriflame, Danone, mBank, MultiBank, BRE Bank, Bank Zachodni WBK, Kompania Piwowarska, ABB, Schenker, DHL, Aviko, Farm Frites, Lafarge, Energa).

O Solution

Działamy od 1996 roku, czyli już 17 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 12 osób i nadal jesteśmy małą firmą, dzięki czemu **znamy specyfikę funkcjonowania mikro, małych i średnich firm**. Sami przeszliśmy kilka kryzysów oraz wiele trudności (rynkowych i wewnątrz firmy). Uczyliśmy i nadal uczymy się na własnych błędach - zarówno w sprzedaży i obsłudze naszych klientów, zarządzaniu naszymi konsultantami-trenerami jak i w procesie 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 projekcie mogą uczestniczyć osoby samozatrudnione, a także właściciele, menedżerowie i pracownicy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, których siedziba lub jednostka organizacyjna znajduje się na terenie województwa opolskiego.

KRYTERIA KWALIFIKACJI

- osoba samozatrudniona lub właściciel, menedżer bądź pracownik* mikro, małego lub średniego przedsiębiorstwa, którego siedziba lub jednostka organizacyjna znajduje się na terenie województwa opolskiego.
- prowadzenie działalności w jednej z następujących branż: spożywcza, chemiczna, metalurgiczna, energetyczna, budowlana, drzewna lub usługowa.
- niekorzystanie w okresie do 26.07.2012 r. ze wsparcia szkoleniowego udzielanego w województwie opolskim w ramach Poddziałania 8.1.1. PO KL w latach 2007 – 2010.
- nie przekroczenie dopuszczalnego progu pomocy de minimis.

Nabór do projektu będzie prowadzony zgodnie z polityką równych szans oraz wskaźnikami ilościowymi, które zostały określone we wniosku o dofinansowanie Projektu.

Osoba samozatrudniona - osoba prowadząca jednoosobową działalność gospodarczą.

Mikroprzedsiębiorstwo - przedsiębiorstwo, które 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 - przedsiębiorstwo, które 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.

Średnie przedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo, które zatrudnia od 50 do 249 pracowników (na umowę o pracę, zlecenie lub dzieło) i której roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro.

Jakie korzyści ma uczestnik?

Każdy uczestnik programu może:

- wziąć udział za darmo nawet w 4 dwudniowych szkoleniach oraz zostać objętym profesjonalnym doradztwem (indywidualnym i grupowym)
- dokonać wyboru spośród 8 zróżnicowanych tematów dostosowanych do specyfiki mikro, małej i średniej 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 mikro, małej i średniej firmy oraz otrzymać certyfikat
- uzyskać rady i wsparcie od doświadczonego konsultanta-trenera – podczas szkoleń oraz doradztwa

CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA

- 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

Projekt „Jak zarządzać sprzedażą, rozwojem i pracownikami małej i średniej firmy?” obejmuje 8 tematów szkoleń, ujętych w 2 blokach tematycznych. Każdy uczestnik projektu może wziąć udział w od 1 do 4 szkoleniach, do wyczerpania puli miejsc.

I Blok kompetencji zarządczych:

1. Rola szefa w małej firmie.
2. Efektywna organizacja pracy.
3. Kontrola, nadzór i dyscyplinowanie pracowników.
4. Motywowanie i rozwój pracowników.

II Blok kompetencji sprzedażowych

5. Aktywna sprzedaż w małej firmie.
6. Obsługa klienta i zarządzanie relacjami z klientem.
7. Skuteczne zarządzanie zróżnicowanym zespołem.
8. Osobista efektywność w pracy.

Co to znaczy profesjonalne szkolenia Solution?

- przed warsztatem badamy poziom wiedzy i umiejętności uczestników z danego tematu
- każde szkolenie trwa 2 dni (16 godzin zajęć), jest 8 tematów do wyboru
- grupa liczy do 15 osób, co pozwala konsultantowi na poświęcenie uwagi każdemu uczestnikowi, wymianę doświadczeń
- szkolenie prowadzone jest przez doświadczonego konsultanta
- program jest dopasowany przez konsultanta do oczekiwań i potrzeb uczestnika określonych przed zajęciami
- przeważają ćwiczenia praktyczne i warsztatowe metody pracy (ćwiczenia, gry biznesowe, casey oparte na realnych sytuacjach, odgrywania 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 pisanie planów, prowadzenia rozmowy z pracownikiem czy klientem, motywowania, itp.)
- dzień szkolenia zaczynamy o 9:00, a kończymy o 16:00

- podczas szkolenia zapewnione jest wyżywienie – przerwy kawowe i lunch
- uczestnik otrzymuje komplet materiałów (segregator z materiałami, niezbędniaki, notes, długopis) oraz certyfikat ukończenia szkolenia
- uczestnicy oceniają warsztat wypełniając ankietę oceny
- każdy uczestnik po szkoleniu objęty zostaje doradztwem indywidualnym i grupowym

Co dostanie uczestnik?

Każdy uczestnik:

- określi swoje potrzeby i oczekiwania wobec szkoleń
- będzie uczestniczył w grupowych warsztatach szkoleniowych prowadzonych przez doświadczonych konsultantów-trenerów w Opolu lub w wybranych miastach powiatowych (podczas szkoleń organizator zapewnia wyżywienie)
- może skorzystać z noclegu (dotyczy osób dojeżdżających na szkolenia – do wyczerpania puli noclegów)
- otrzyma komplet materiałów szkoleniowych (segregator, notes, długopis) oraz certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia
- otrzyma od konsultanta pomoc doradczą w zakresie tematyki szkolenia oraz funkcjonowania jego przedsiębiorstwa.

Gdzie i kiedy?

Szkolenia będą się odbywały w Opolu oraz w wybranych miastach powiatowych zlokalizowanych na obszarze województwa opolskiego, od listopada 2013 r. do końca maja 2014 r.

Terminy, opis programów i konsultantów przedstawiamy w oddzielnym dokumencie.

Za ile?

Zarówno **szkolenia jak i doradztwo** są w 100% dofinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego oraz budżetu państwa, a tym samym **całkowicie bezpłatne dla uczestników**.

Kontakt z Solution

Biuro Projektu w Opolu

ul. Katowicka 39 lok. 309

45-061 Opole

tel. 668 32 97 40, mail: opole@solution.pl www.solution.pl/opole