

1. Jakim zakresem szkoleń się zajmujemy?

Akademia Terra Arcanorum specjalizuje się w szkoleniach otwartych z zakresu umiejętności społecznych, sprzedaży, marketingu, zarządzania oraz szkoleniach zamkniętych (wewnętrznych) dostosowanych do potrzeb i specyfiki konkretnej organizacji.

2. Po co korzystać z naszych szkoleń?

O powodzeniu wszelkich przedsięwzięć decydują ludzie. We współczesnym świecie dla osiągnięcia sukcesu koniecznym warunkiem oprócz wykształcenia i wiedzy teoretycznej pracowników, są tzw. "miękkie" umiejętności: sprawne komunikowanie się, bezkonfliktowe zarządzanie personelem, odkrywanie i zaspakajanie potrzeb klientów, przekonywające przeprowadzanie prezentacji.

Korzystanie z wiedzy z zakresu nauk społecznych jest gwarancją osiągnięcia sukcesów zawodowych przy jednoczesnym dbaniu o rozwój osobisty, budowaniu satysfakcjonujących związków z najbliższymi, radzeniu sobie ze stresem i ryzykiem tzw. wypalenia zawodowego.

Inwestowanie w kapitał ludzki nie stanowi już ewenementu, lecz jest standardem każdej organizacji i firmy walczącej o pozycję i sukces na rynku. Kompleksowe programy rozwoju kadr sprzyjają podwyższaniu nie tylko wydajności ale i jakości wykonywanej pracy, przygotowując całą organizację do zmieniających się wymagań na lokalnym rynku. Konkurencyjność jest celem każdego z nas.

Na podstawie doświadczeń naszych specjalistów i trenerów zbudowaliśmy dziewięć zakresów tematycznych:

● I Moduł - Umiejętności handlowe:

1. Prezentacje i wystąpienia publiczne
2. Telemarketing - sprzedaż przez telefon
3. Techniki sprzedaży
4. Bądź 2 x bardziej efektywny! - doskonała organizacja pracy
5. Prospecting
6. Prezentacja oferty handlowej
7. Negocjacje handlowe

● II Moduł - Umiejętności menedżerskie:

1. Przygotowanie i prowadzenie prezentacji biznesowej
2. Budowanie i zarządzanie zespołem
3. Planowanie
4. Zarządzanie czasem - Time Management
5. Podejmowanie decyzji
6. Efektywne motywowanie pracowników
7. Komunikacja w kierowaniu
8. Kreatywny menedżer
9. Rozwiązywanie konfliktów
10. Zarządzanie konfliktem
11. Jak mówić jasno i skutecznie
12. W jaki sposób współpracować z trudnymi ludźmi
13. Integracja zespołu

● III Moduł - Przywództwo:

1. Coaching
2. Kierowanie zespołem
3. Lider i menedżer
4. Rozwiązywanie konfliktów
5. Wprowadzanie zmiany

6. Zarządzanie projektem
7. Motywacja i motywowanie
8. Komunikacja jako narzędzie zarządzania

● **IV Moduł - Rozwój osobisty:**

1. Trening Asertywności
2. Trening Antystresowy
3. Efektywna Komunikacja
4. Trening Twórczości
5. Jak zostać liderem
6. Body language

● **V Moduł - Negocjacje:**

1. Negocjacje handlowe
2. Negocjacje menedżerskie
3. Zarządzanie konfliktem

● **VI Moduł - Marketing:**

1. Podstawy marketingu dla sprzedawców
2. Prospecting
3. Autoprezentacja jako funkcja marketingu
4. Budowanie wizerunku organizacji

● **VII Moduł - Customer service:**

1. Profesjonalna obsługa klienta
2. Komunikacja w kontaktach z klientem
3. Jak radzić sobie z trudnym klientem
4. Bądź 2 x bardziej efektywny! - doskonała organizacja pracy
5. Prezentacja oferty handlowej
6. Techniki sprzedaży

● **VIII Moduł - Zarządzanie zasobami ludzkimi:**

1. Rekrutacja i Selekcja
2. Komunikacja wewnętrzna w firmie
3. Rozmowa oceniająca
4. Okresowe oceny personelu

● **IX Moduł - Komunikacja:**

1. Skuteczne kontakty z prasą i innymi mediami
2. Public Relations w praktyce
3. Prezentacje
4. Wystąpienia publiczne
5. Body language
6. Techniki prezentacji
7. Komunikacja interpersonalna
8. Budowanie skutecznego systemu przepływu informacji

3. Z kim współpracujemy?

- ✓ firmy komercyjne
- ✓ jednostki samorządu terytorialnego

- ✓ organizacje (stowarzyszenia, fundacje)
- ✓ grupy członków organizacji
- ✓ pojedyncze osoby (sesje indywidualne)

4. Jakimi metodami pracujemy?

Prowadzone przez nas zajęcia mogą mieć formę:

- ✓ sesji indywidualnych,
- ✓ sesji grupowych,
- ✓ wykładów interaktywnych,
- ✓ prezentacji,
- ✓ warsztatów otwartych,
- ✓ warsztatów in-door na terenie firmy lub innym miejscu wskazanym przez Państwa,
- ✓ treningów out-doorowych (w środowisku zewnętrznym, są to treningi, których celem może być budowanie integracji zespołu, rozwiązywanie istniejących konfliktów, motywowanie pracowników, szkolenia te odbywają się zawsze poza firmą w warunkach naturalnych, większość czasu to zabawy i gry biznesowe na świeżym powietrzu, zarówno w czasie dnia jak i nocą, a także towarzyszące imprezy rozrywkowe),

Szkolenia warsztatowe i treningi są prowadzone zgodnie z psychologicznymi prawidłowościami uczenia się osób dorosłych i procesem rozwoju grupy szkoleniowej, co pozwala uczestnikom w przyjemnej i bezpiecznej emocjonalnie atmosferze osiągać założone cele.

Trenerzy pracują metodą active-inside, która polega na zapewnieniu stałej aktywności uczestników poprzez nabywanie wiedzy i umiejętności w oparciu o takie metody szkoleniowe jak: symulacje, studium przypadku, odgrywanie ról, dyskusje tematyczne, pracę z kamerą video.

Pozwala to każdemu uczestnikowi nie tylko poznawać prezentowane zagadnienia od strony teoretycznej wiedzy, ale przede wszystkim ćwiczyć praktycznie zdobyte umiejętności w rzeczywistych sytuacjach zawodowych.

Uczestnicy otrzymują również profesjonalną informację zwrotną na temat swoich mocnych stron oraz obszarów wymagających dalszego rozwoju.

5. Jak liczna może być grupa i ile to kosztuje?

Liczebność	Cena
<i>Sesja indywidualna</i>	150 zł./godzinę (45 min.)
<i>Sesja grupowa (max. 12 -15 uczestników)</i>	250 zł./godzinę (45 min.)
<i>Wykład interaktywny (max. 30 uczestników)</i>	350 zł./godzinę (45 min.)

Uwaga: podane ceny są cenami brutto!