

Biotronik

SKUTECZNA SPRZEDAŻ

Cykl działań zorientowanych na rozwój kompetencji pracowników działu sprzedaży w firmie Biotronik.

Cele projektu odpowiadające potrzebom organizacji:

- poprawa umiejętności uczestników w obszarze budowania trwałych więzi z klientami, (budowanie relacji biznesowych)
- umiejętność budowania wizerunku firmy opartego na wzajemnym zaufaniu

PODJĘTE DZIAŁANIA

ETAP PRZYGOTOWAŃ- DIAGNOZA POTRZEB:

1. Warsztat z elementami obserwacji kompetencji Excellent Business Relations. Obserwacje trenera zostały usystematyzowane i podzielone na grupy kluczowych obszarów kompetencyjnych, które były diagnozowane podczas ćwiczeń warsztatowych. Każdy z obszarów kompetencyjnych został opisany w raportach na poziomie wiedzy, umiejętności i postaw.
2. Programowanie ścieżek szkoleniowych na podstawie obserwacji trenera, dokonanej przez Uczestników warsztatu autodiagnozy, analizy wykonanych zadań wdrożeniowych oraz ogólnego poziomu kompetencji w grupie w perspektywie potrzeb organizacji.

ETAP REALIZACJI:

Zaplanowane ścieżki szkoleniowe opierały się o dwa cykle:

1. Szkolenia z zakresu inteligencji emocjonalnej w sprzedaży i na stanowisku Menadżera
2. Treningu efektywności osobistej

Każde z przeprowadzonych szkoleń zostało poddane procesowi ewaluacji (na podstawie arkusza oceny szkolenia) oraz opisane w raportach częściowych dla Klienta.

Łącznie przeprowadzono - 25 dni szkoleniowych z ustalonych tematyk.

Przygotowano 10 zadań przygotowujących do szkoleń oraz 10 zadań wdrożeniowych po zakończonych szkoleniach, do których w ostatnim etapie pracy warsztatowej Uczestnicy projektu otrzymali informacje zwrotne na temat ich wykonania.

ETAP PODSUMOWANIA:

Każde szkolenie zostało zakończone raportem poszkoleniowym zawierającym informacje o:

- wykorzystywanych metodach szkoleniowych
- wybranych ćwiczeniach i tym jak radzili sobie Uczestnicy w ich realizacji
- ocenie poziomu motywacji, aktywności i zaangażowania grupy
- oceny otwartości grup szkoleniowych na otrzymywaną informację zwrotną
- produktach warsztatu – wykonanych przez Uczestników zadań przygotowujących i wdrożeniowych
- obserwacje, wnioski i rekomendacje dotyczące uczestników
- obraz poznawczy grupy (silne strony i obszary do rozwoju)

EFEKTY

Bezpośrednim efektem szkolenia były zadania wykonywane przez Uczestników.

Do wachlarza zadań zależały m. in.

- AUTODIAGNOZA kompetencji
- MÓJ PLAN REALIZACJI ZOBOWIĄZAŃ
- SIATKA CELÓW

EWALUACJA:

Średnia ocena ogólna szkoleń to 4,82*

*na skali 1-5.

Uczestnikom najbardziej podobało się... (cytowane wypowiedzi z ankiet):

- sposób prowadzenia szkolenia przez trenera, jego nieinwazyjność
- atmosfera, swoboda wypowiedzi, otwartość trenera
- atmosfera, profesjonalizm Krzysztofa
- ćwiczenia, zadania
- wszystko
- podejście i styl prowadzenia trenera
- ćwiczenia, przykłady, treść
- ćwiczenia praktyczne

Trenerzy: Iwona Golonko, Krzysztof Stefaniak, Grzegorz Maszkowski