


Performanță prin educație pentru oameni și organizație™.

Programe
2020
de instruire,
evaluare și
antrenare





*“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 de instruire, de evaluare și antrenare pentru grupuri țintă din organizația dumneavoastră: *echipa managerială* și *forța de vânzări*.

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

Cursurile sprijină organizațiile orientate spre client și calitate în dezvoltarea echipelor de vânzări și management, *etice*, profesionale, *inovative*, ca *avantaje competitive* în fața concurenței.

Radu Marian Nechita
training partner

Cuprins



Programul de cursuri **MENTOR Management**

pag. 4



Programul de cursuri **MENTOR Vânzări**

pag. 5



Semestrul I 2019 **Cursuri Deschise**

pag. 6



Programe de **Antrenare**

pag. 6



Programe pentru **Dezvoltarea Echipelor**

pag. 7



Despre **MENTOR Training**

pag. 8

"Importanța instruirii se observă în absența instruirii"





Programul **MENTOR** Management

Cursuri pentru *team leader-i*, coordonatori, manageri din diverse departamente, specialiști și mentori. Se exersează modele, bune practici, instrumente manageriale și abilități din companii multinaționale, adaptate pieței românești.

Curs	Scop: dezvoltarea de cunoștințe practice, abilități și atitudine pentru:
<i>Coaching managerial & Leadership – modul inițial</i> 1-2 zile	antrenarea managerilor pentru a-i (re)aduce pe oamenii lor la nivelul de performanță planificat. <i>Ești leader când lași pe cineva în urma ta.</i>
<i>Planificarea și Organizarea activității echipei</i> 1,5 zile	a planifica și organiza activități individuale și de echipă. <i>20% din muncă aduc 80% din rezultate.</i>
<i>Managementul Timpului</i> 0,5 zile	a aplica tehnici, metode și principii de management al timpului, exersate practic și interactiv. <i>Prioritate priorităților.</i>
<i>Train the trainer 1 & 2</i> 1+1 zile	sustinerea unui curs (1) și construirea unei sesiuni (2). <i>Managerul viitorului este și un foarte bun trainer.</i>
<i>Managementul Resurselor Umane - Recrutare & Selecție</i> 1-2 zile	a recruta și selecta noi angajați, un proces de vânzare a unui job. <i>I am payed for recruiting people.</i>
<i>Managementul Resurselor Umane – dezvoltare de sisteme</i> 1-2 zile	sisteme de raportare, evaluare, recrutare & selecție, recunoaștere & recompensă, training, carieră. <i>Scopul ultimativ al training-ului este retenția.</i>
<i>Conducerea și Coordonarea activităților</i> 1 zile	conducere și coordonare a activităților utilizând metode și instrumente proactive. <i>Oamenii vor să fie conduși, nu administrați.</i>
<i>Controlul și Evaluarea activităților individuale și de echipă</i> 1 zile	a evalua performanțele din activitățile oamenilor din echipă. <i>Performanțele recunoscute aduc retenția.</i>
<i>Comunicare asertivă și Managementul Conflictelor</i> 1-2 zile	comunicarea focalizată pe sarcină și pe oameni, în condiții normale și de stres sau conflict, ptr rezolvarea activităților. <i>Conflictul de idei este bun.</i>
<i>Stress Management & Problem solving</i> 1-2 zile	reducerea stresului și generarea de noi idei. <i>Stresul este distanța de la resurse la rezultate și se reduce cu creativitate.</i>
<i>Servicii Superioare pentru Clienți</i> 2 zile	dezvoltarea culturii serviciilor calitative oferite clienților în scopul obținerii satisfacției și fidelizării. <i>Clienții rămân unde sunt bine tratați și nu unde e ieftin.</i>
<i>Interactive Presentation skills</i> 1 zile	dezvoltarea de cunoștințe, abilități și atitudine pentru prezentări memorabile. <i>Oamenii se uită la ceea ce faci, nu la ceea ce spui.</i>



Programul **MENTOR** Vânzări

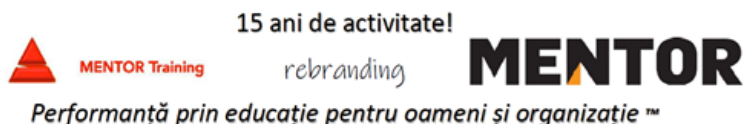
Cursuri destinate *forțelor de vânzări* directe sau din showroom, *call center*, din departamente de PR, CS, precum și celor care interacționează cu clienții din zona de *vânzări*, *post-vânzare*, *financiar*, *service*, *garanții*, s.a.

Curs	Scop: dezvoltarea de cunoștințe practice, abilități și atitudine pentru:
Tehnici și Abilități de Vânzare consultativă 2 zile	vânzări consultative. <i>Importanța training-ului se vede în absența training-ului.</i>
Tehnici și Abilități de Comunicare 2 zile	eficiență și eficacitate în relaționarea cu clienții. <i>7% text, 38% voce, 55% trup</i>
Tehnici și Abilități de Negociere 2 zile	cooperare în negocierile poziționale. <i>Soft on people, hard on problem.</i>
Tehnici avansate de Negociere persuasivă 2 zile	influențare etică, win-win. <i>Oamenii urăsc insistenții dar iubesc perseverenții.</i>
Tehnici active de Prospectare 1 zi	aplicarea de tehnici active de identificare și selecție de potențiali clienți. Surse, metode, segmentări, grup țintă. <i>Prospect or die!</i>
Contact Telefonic Profesional 1 zi	un contact telefonic eficace cu clienții și prospecții. <i>Dacă clienții nu vorbesc cu tine vorbesc cu concurența.</i>
Planificarea și Organizarea vânzărilor 1 zi	prioritizarea activităților de vânzări. <i>Volumul de rezultate vine după volumul de activitate.</i>
Project management 2 zile	construirea și implementarea unui proiect intern organizației. <i>We never plan to fail but we fail to plan.</i>



Cursuri extraordinare

1	Antreprenor, Manager și Profesional în afacere	"Realitatea este ca toti avem in noi un Antreprenor, un manager si un profesionist iar Daca aceste personalitati ar fi perfect echilibrate, atunci am fi incredibil de competenti" - Michael Gerber Cursul este dedicat profesionistilor din diverse domenii liberale (stomatologie, proiectare, IMM, s.a) care vor sa dezvolte afacerea, sa lucreze la afacerea proprie si nu (doar) in afacerea proprie.
2	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 tot ce își dorește și a optimiza și 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 .
3	Educație Financiară	Cursul de Educație Financiară are ca scop acumularea cunoștințelor pentru înțelegerea pieței financiare și dobândirea de abilități necesare pentru a putea construi atât pentru ei, cât și pentru alții soluții pentru siguranța financiară pe termen lung: independența financiară. <i>Cum putem face sa munceasca banii pentru noi si nu noi pentru Bani!</i>
4	Curs de Gândire Creativă	"Doua sunt motoarele companiilor moderne: inovatia (creativitatea aplicata) si instruirea". Jack Welsh, ex-CEO General Electric. Scopul este încurajarea gândirii creative și cunoașterea unor strategii de gândire creativa ce pot fi folosite ca instrumente de lucru in organizatie.



AGENDA <i>cursuri open, semestrul I, 2020, Iași</i>	<i>Ediția</i>	<i>Tematica</i>	<i>Data</i>
Adaptarea Vânzării la Stilul Clientului	XII	vânzari	21.01
Coaching Managerial	XLVII	management	11.02
Tehnici de Vânzare prin Beneficii Client	XIX	vânzări	10.03
Managementul echipei și Delegarea	XI	management	07.04
Tehnici Avansate de Vânzare Persuasivă	XIV	vânzări	05.05
Managementul conflictelor în echipe și organizații	VII	management	09.06

Buget: vânzări = 650 lei +TVA, 1+1 gratuit; management = 750 lei +TVA, 1+1 gratuit.

www.mentortraining.ro

*Aveți o echipă de 4-6 membri? Organizăm în Iași * București * Cluj-Napoca * Ploiești * Timișoara
din 2005 * peste 85 de cursuri deschise organizate național * trainerii **practicieni** **

Pentru manageri

Pentru forțe de vânzări / alte departamente

Coaching managerial	Adaptarea Vânzării la Stilul Clientului
Managementul activității Echipelor	Tehnici de Vânzare prin Beneficii Clienți
Planificarea și Organizarea activității Echipei	Rezolvarea obiecțiilor & Clienți dificili
Managementul Resurselor Umane	Servicii Superioare pentru Clienți
Servicii Excelente pentru Clienți	Managementul Timpului
Managementul Echipei și Delegarea	Tehnici Avansate de Negociere Persuasivă
Conflict management	Contact Telefonic Profesional

Consultați agenda actualizată de cursuri deschise la adresa: www.mentortraining.ro



Programe de *Antrenare*



Coaching pentru top manageri și antreprenori “*Antrenare pentru implementare*”

Scop: dezvoltarea de abilități în planificarea, organizarea, utilizarea resurselor umane, conducerea, coordonarea, controlul și evaluarea activității echipelor

Din 2005 * peste 30 de programe de antrenare * peste 400 de manageri, antreprenori

Antrenări cu dezvoltare de abilități. Programe în diverse industrii: *automotive, real estate, IT, pharma, horeca*. Mix de *coaching & mentoring*, cu mini-sesiuni de *training*. Adaptat și pentru acoperirea nevoilor individuale de instruire.

“Un proces foarte important pentru un team-leader. Modelele exersate pot fi și vor fi utilizate în practica de zi cu zi.”

“Radu Nechita a demonstrat un înalt nivel de pregătire și profesionalism, a reușit să creeze o relație deschisă, să determine implicarea activă, motivând managerii să experimenteze, ajutându-i astfel să-și descopere noi abilități și atitudini în rolurile de conducere și evaluare a angajaților.”

Liviu Sonea Country manager Foerch Romania



Programe pentru *Dezvoltarea Echipelor*

„*Munca în echipă împarte sarcinile și dublează succesul!*”

din 2004 * peste 90 team building-uri * echipe mari: de la 8 la 500+ * rezultate * 5 programe premium * LIFO®



Cursuri energetice, informale, ce încurajează *comunicarea* deschisă, *motivează* echipe, descoperă *lideri potențiali*, creează un climat de încredere, stimulează deschiderea de *noi canale de comunicare* între membri.



Activități experiențiale cu *debrief* și concluzii, de folosit apoi la muncă.



Se exersează practic cei *cinci piloni ai unei echipe în performanță*, dezvoltând abilități de *comunicare* interpersonală, *coeziune*, *interdependență*, asumare de *roluri* și inițiative în echipă, *misiunea* echipei în cadrul organizației.

Nimeni nu este perfect dar o echipă poate fi!

“Am reușit în două zile să-mi cunosc colegii așa cum sunt ei, cu valori și calități, dar cel mai mult să observ asemănările și nu diferențele.”

Raluca Sterea – HR manager Cersanit Romania

Metro cash & carry Romania SA: Iași, Sibiu, Timișoara 2, Constanța 1 și 2, Oradea, Pitești, Baia Mare, Prahova, Arad, Telekom BSD, ING Asigurari România, Casa Auto Iași, Conex Iași, Ewopharma Romania, Cersanit România, Polirom, TrustEuroTherm, Fiterman Pharma, ADR NE, Auchan, InterImobiliare, Silicon Service, Heaven Solutions.

Solicitați o ofertă personalizată pentru echipa dvs la: office@mentortraining.ro sau 0740-141660



Despre **MENTOR** Training

Companie de instruire orientată spre Cunoaștere, Client și Calitate.

Licențiat



12 motive

pentru a alege cursurile noastre

- echipa de **10** trainerii colaboratori, practicieni, cu expertiză în companii multinaționale
- peste **650** de cursuri susținute din 2001, pentru peste **300** de clienți naționali și internaționali
- licențe internaționale de top pentru instruire, evaluare și antrenare: **LIFO®**, **Human Synerg®**
- unici în România cu metoda de antrenare managerială **Coaching in 7 pași™**
- unici în România cu modelul explicativ **Stiluri Sociale** D.W. Merrill – tipologii decizionale
- prezență activă și peste **90** de cursuri deschise organizate național: B, IS, TM, BV, PH, CJ, NT
- peste **96** de cursuri de Dezvoltare a Echipei – team building, din 2005, echipe **8 – 500+**pers
- programe de cursuri practice, adaptate la cerințe, metodologie mini-MBA.
- printre primii din România care au derulat proiecte de dezvoltare Echipe Auto-conduse **EAC**
- dezvoltăm întâi atitudinea și abilitățile, apoi cunoștințele teoretice și practice
- materiale: Pilula de Training – din **2006**, suport pentru pregătirea internă continuă
- servicii complementare pentru dezvoltarea culturii de training din organizația client

Au apelat la serviciile noastre:

Mercedes Benz Romania * VISA Europe Romania * NN Asigurări Romania * BASF * Romcar * Motoractive (GE Money) * Romtelecom * Renania * Metro cash&carry * E-ON IS Romania * Adama * Ewopharma AG Romania * Casa Auto Iași * Cybernet Auto Center * Auto Mitric * Trust EuroTherm Piatra Neamț * Izotec * BMT Iași * Tester Iași * Caremil Sense * AutoMotoInvest Bacău * Arcadia Hospital Iași * Eurotech Iași * Vinexport Vrancea * Raiffeisen BPL * AutoMoldova * Dinamic 92 Distribution * ADRNE Piatra Neamț * ASTRA Asig * Cersanit Roman * SSIF Broker Cluj * Termoplast * Sarantis * Alevia SV * Bericap Romania * Avia Motors * Alto Syncro * Polirom * Fiterman Pharma * Laropharm * Holleman Romania * Pagini Aurii * Auchan Iasi * ProInvest Group Iasi * Atexis * Saint-Gobain Glass Romania * Safir VS * Agricola International Bc * CCI Prahova * Yarnea Radici NT * ISPAL * Banca Millennium Lista completa pe: <https://www.mentortraining.ro/clienti/>



Am avut ocazia să colaborăm în programul de instruire "Coaching Managerial" pentru echipa de management a companiei noastre, FOERCH S.R.L., cu trainerul Radu Nechita, pe care-l recomand călduros pentru astfel de programe.

Liviu Sonea - Manager General - Foerch S.R.L.

MENTOR Training a furnizat în perioada iulie — septembrie 2015 pentru angajații ISPAL cursurile "Tehnici și Abilități de Vânzare", "Tehnici de comunicare și negociere", "Managementul echipei și delegare" și de asemenea a implementat în cadrul organizației sesiunea săptămânală: "Pilula de Training". Cursurile au fost susținute de trainerul Radu Nechita pe care dorim să-l recomandăm pentru înaltul nivel de pregătire și profesionalism.

Cristina Elena Butnariu
Manager Resurse Umane - ISPAL S.R.L.

Alte feedback-uri [aici!](#)

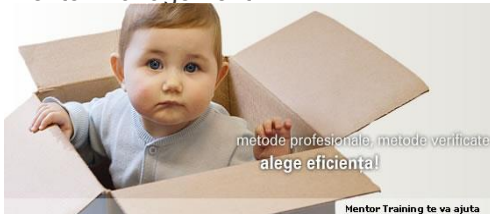


cunoașterea este cheia
tu ești instruit?

Mentor Training te va ajuta

Programele MENTOR Training (click 😊)!

Mentor Management



metode profesionale, metode verificate
alege eficienta!

Mentor Training te va ajuta

Mentor Vânzări



Resurse Umane

omul potrivit în poziția potrivită
alege performanța!

Mentor Training te va ajuta

Cursuri deschise



cunoașterea este cheia
tu ești instruit?

Mentor Training te va ajuta

Dezvoltarea Echipei – team-building



educație, dinamism, performanță
tu ești pregătit?

Mentor Training te va ajuta

Pilula de Training



avansează în carieră
dobândește performanță

Începe de aici

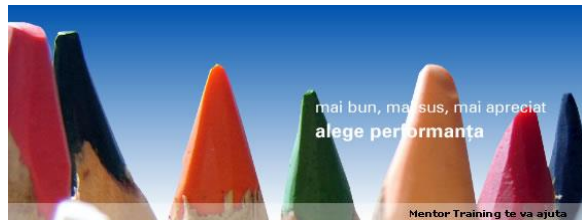
Mentor Training te va ajuta

Pilula de Management



procesul de vânzare
la dispoziția personalului
și în controlul clienților?

Mentor Training te va ajuta



mai bun, mai sus, mai apreciat
alege performanța

Mentor Training te va ajuta

Orar, locație, bugete

Activitățile de instruire se pot desfășura după următorul orar: 9:00 – 17:00. Se asigură manuale, anexe ateliere.

Locația: sediu client sau organizat de către dvs.

Bugete: 510 ron + tva / oră training curs management; 460, ron+tva / oră training curs vânzări X 7 ore / zi.
650 ron+tva / sesiune de 2 ore de antrenare manageri & antreprenori; 500 ron+tva / sesiune de 2 ore cu consultanți;

Discount-uri aplicabile de client existent / recomandat, număr zile peste 3.

Contact

Tel/fax: 0232 254080; 0740-141660; office@mentortraining.ro

Adresa de corespondență: str. Mircea Eliade, nr. 29, cod poștal: 707410, Valea Lupului, Iasi, jud. Iasi,
Nr ordine la Reg. Com: J22/ 1080/ 2015, CUI: RO 5232869,

MENTOR

Performanță prin educație pentru oameni și organizație™.

Va multumesc,

Magda Nechita - training coordinator 0740-141660 / Mentor Training - 0740-101764

<https://www.mentortraining.ro/>