

MENTOR

Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™.



Programe
2022
de instruire,
evaluare și
antrenare

LIFO®



„Criza este oportunitatea liderului”.

Bună ziua!

Scopul ultimativ al instruirii este retenția oamenilor, pentru performanță. Prin extinderea de cunoștințe practice, dezvoltarea de abilități și de atitudine profesională, ei aduc valoare pentru clienți, echipă și familie, sunt productivi și își continuă cariera.

Serviciile Mentor cuprind programe de instruire, de evaluare și antrenare pentru echipa managerială și forța de vânzări.

*Radu Nechita
training partner*



1. Programul *MENTOR* Management

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

<i>Curs online/offline</i>	Scop: dezvoltarea de cunoștințe practice, abilități și atitudine <i>pentru:</i>
<i>Coaching managerial & Leadership – modul inițial</i> 2 zile	antrenarea managerilor pentru a-și (re)aduce oamenii 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. Prioritate priorităților.
<i>Train the trainer 1 & 2</i> 1+1 zile	susținerea unui curs (1) și construirea unei sesiuni (2). Managerul viitorului este și un foarte bun trainer.
<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. Scopul ultimativ al training-ului este retenția.
<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 focusată pe sarcină și oameni, în condiții normale dar și de stres sau conflict, pentru rezolvarea activităților. <i>Conflictul de idei aduce progres, conflictul de persoane aduce regres.</i>
<i>Stress Management & Problem solving</i> 1-2 zile	reducerea stresului și tehnici pentru 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 revin unde sunt bine tratați și nu unde e mai 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>

1. Spune-ne ce așteptări ai de la un curs/program, cum arată reușita, ce îți dorești: office@mentortraining.ro

2. Identificăm care comportamente sunt de schimbat, cu care comportamente și ofertăm o structură.



2. Programul **MENTOR** Vânzări

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

Curs <i>online/offline</i>	Scop: dezvoltarea de cunoștințe practice, abilități și atitudine pentru:
Tehnici și Abilități de Vânzare consultativă 2 zile	Consilierea clienților. <i>Luăm produse complexe, le transformăm în idei simple, motivăm pentru decizie.</i>
Tehnici și Abilități de Comunicare 2 zile	eficiență și eficacitate în relaționarea cu clienții. <i>Mesajele sunt 7% text, 38% voce, 55% trup. Cum comunicii?</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>



3. Cursuri extraordinare

1	Educație Antreprenorială	“În fiecare dintre noi este un Antreprenor, un manager si un profesionist; dacă aceste personalități ar fi perfect echilibrate am fi incredibil de competenți” - Michael Gerber Curs pentru externalizări/intrapreneurship. <i>Lucrează la afacerea ta, nu doar în afacerea ta.</i>
2	Educație Financiară	Scop: cunoștințe, abilități, atitudine pentru a obține independența financiară. <i>Cum putem face să muncească banii pentru noi și nu noi pentru bani!</i>
3	Curs de Gândire Creativă	“Două sunt motoarele companiilor moderne: <i>inovația</i> (creativitatea aplicată) și <i>instruirea</i> ”. Jack Welsh, ex-CEO General Electric. Scop: exersarea gândirii creative, cu metode, instrumente utile în organizație.

1. Spune-ne ce așteptări ai de la un curs/program, cum arată reușita, ce îți dorești: office@mentortraining.ro

2. Identificăm care comportamente sunt de schimbat, cu care comportamente și ofertăm o structură.

4. Cursuri deschise *online* sem I, 2022

Din 2005 * peste 105 de cursuri în IS * B * CJ * PH * TM * peste 21 cursuri *online* * trainerii *practicieni* *

Pachete de cursuri de la 160 euro. Pentru detalii abonează-te la newsletter.

03.02. – Leadership aplicat – ediția a LIV -a (detalii)

16.02. – Adaptează-te și vinde! – ediția a XVI -a (detalii)

03.03. – Motivează-ți echipa acum! – ediția a XIV -a (detalii)

16.03. – Află rapid ce vor clienții – ediția a XXIII -a (detalii)

05.04. – Ce vrea clientul să-i spui – ediția a XXII -a (detalii)

04.05. – Conflictul aduce progres – ediția a IX -a (detalii)

17.05. – Negociază ca să câștigați – ediția a XVI -a (detalii)

07.06. – Leadership aplicat – ediția a LV -a (detalii)

Pentru participări multiple beneficiați de discounturi.



Consultați calendarul la adresa: <https://mentortraining.ro/agenda-cursurilor-deschise/>



Prezentări video ale edițiilor *online* anterioare regăsiți pe canalul Radu Nechita.



Echipa de trainerii este formată din practicieni: <https://mentortraining.ro/traineri-asociati/>



De la cursanți: „Un curs cu metode si tehnici de vânzare realiste, aplicabile în orice proces de vânzare.”

„A fost un curs explicat pe înțelesul tuturor si cu exemple din diferite domenii.”

„Un curs de mare interes pe care îl poți aplica si in viața de zi cu zi.”

„Cursul a fost foarte bine prezentat si am apreciat modalitatea interactiva de lucru.”



De la clienți:

„Impreună cu colegii mei am remarcat si apreciat in mod deosebit profesionalismul trainerului Radu Nechita si atmosfera generata de acesta pe parcursul desfasurarii cursurilor. Aplicam cu entuziasm si in practica ceea ce am invatat la curs si rezultatele au inceput deja sa apara, ceea ce ne aduce o mare satisfactie. Multumiri întregii echipe Mentor Training!”

Roxana Ciobanu Manager Resurse Umane - YARNEA, Savinesti- Neamt

5. Programe de *antrenare*

Coaching pentru top manageri și antreprenori “Antrenare pentru implementare”

SESIUNI PENTRU DEZVOLTARE INDIVIDUALĂ CU RADU NECHITA

MENTOR

- CINE
 - Manageri
 - Antreprenori
 - Consultanți
- CE
 - Antrenare
 - Mentoring
- CUM
 - 121 de 1 oră
 - online

ABONAMENTE LA OFFICE@MENTORTRAINING.RO

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 300 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 Șonea Country manager Foerch Romania

Radu Nechita este autor al cărților:



[Către leadership prin management](#)

și



[Vânzarea consultativă 125 de tehnici](#)

6. 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 * 6 programe premium * LIFO®



“Nu putem oferi servicii de calitate clienților externi dacă nu oferim mai întâi servicii de calitate clienților interni, colegilor.”



Program de dezvoltare a comunicării deschise, coeziunii în echipă, de cunoaștere și de exersare de responsabilități și inițiative, de schimbare a paradigmei de acțiune, din „eu” în „noi” pentru membrii echipei.



Programul conține activități experiențiale creative, care propun participanților acțiuni, trăiri, sentimente și valori comune, cu rol coeziv în organizație.



Nimeni nu este perfect dar o echipă poate fi!



Așa poate arăta evenimentul tău - video [aici](#). Cere o ofertă la office@mentortraining.ro

Am avut ocazia sa colaboram in programul de instruire: "Coaching Managerial" pentru echipa de management a companiei noastre, FOERCH S.R.L., cu trainerul Radu Nechita, pe care-l recomand calduros pentru astfel de programe.

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

MENTOR Training a furnizat in perioada iulie — septembrie 2015 pentru angajatii ISPAL cursurile: "Tehnici si Abilitati de Vanzare", "Tehnici de comunicare si negociere", "Managementul echipei si delegare" si de asemenea a implementat in cadrul organizatiei sesiunea saptamanala: "Pilula de Training". Cursurile au fost sustinute de trainerul Radu Nechita pe care dorim sa-l recomandam pentru inaltul nivel de pregatire si profesionalism.

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

Despre noi

- din 2004, echipă de 10 trainerii colaboratori, practicieni, cu expertiză în companii multinaționale
- peste 600 de cursuri susținute, pentru peste 290 de clienți naționali și internațional
- licențe de top pentru instruire, evaluare și antrenare: LIFO®, Human Synergistics®
- 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 clienți
- prezență activă și peste 100 de cursuri deschise organizate național: B, IS, PH, CJ, NT, SV, s.a.
- peste 100 de cursuri de Dezvoltare a Echipei – team building, din 2005, echipe 6 – 190 cursanți
- programe de *cursuri practice*, cu jocuri de rol, studii de caz, adaptate la cerințe, format mini-MBA
- printre primii din România care au derulat proiecte de *dezvoltare de Echipe Auto-conduse*
- dezvoltăm întâi *atitudinea* și abilitățile, apoi cunoștințele teoretice și practice
- materiale: *Pilula de Training* – din 2006, suport pentru sistemele de training intern ale clienților



Clienți

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 * Ataxis * Saint-Gobain Glass Romania * Safir VS * Agricola International Bc * CCI Prahova * Yarnea Radici NT * ISPAL * Banca Millennium. Vezi lista completă aici: <https://www.mentortraining.ro/clienti/>

Bugete

curs intern vânzări = 470 ron+tva/h. curs intern management = 520 ron+tva/h.

MENTOR

Performanță prin educație pentru oameni și organizație™.

Contact

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

Adresa de corespondență: str. Mircea Eliade, nr. 29, cod poștal: 707410, Valea Lupului, Iași, jud. Iași,

Nr ordine la Reg. Com: J22/ 1080/ 2015, CUI: RO 5232869.

Radu Nechita - training partner Mentor Training - 0740-101764 www.mentortraining.ro

<https://www.linkedin.com/in/radu-nechita/> <https://www.facebook.com/radu.nechita.92>