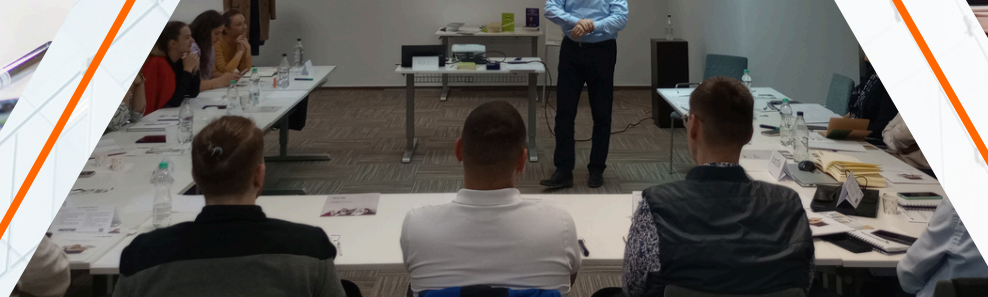


MENTOR²¹ ANI

Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™



2026 Programe de instruire

www.mentortraining.ro



RADU NECHITA
training partner

LIFO® licensed
Human Synergistics® licensed

☎ +40.740.101764

✉ office@mentortraining.ro

„Criza este oportunitatea liderului”.

Bună ziua!

Scopul ultimativ al instruirii este retenția oamenilor, pentru performanță.

Prin extinderea de cunoștințe practice, dezvoltarea de abilități și atitudine profesională, ei aduc valoare pentru clienți, echipă și familie, sunt productivi și își continuă cariera.

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

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 pentru:
<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.

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

MENTOR²¹

Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™

LIFO® licensed
Human Synergistics® licensed



www.mentortraining.ro



contact@mentortraining.ro



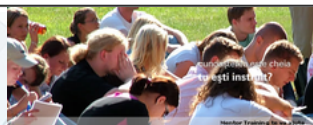
+40.740.101764

2. Programul **MENTOR Vanzări**



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 online/offline	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 Telefonice Profesionale 1 zi	un contact telefonic eficient 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 și 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.

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

MENTOR²¹

Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™

LIFO® licensed
Human Synergistics® licensed



www.mentortraining.ro



contact@mentortraining.ro



+40.740.101764



4. Cursuri deschise

Din 2005:

- peste 167 de cursuri la Iași, București, Ploiești, Cluj, Brașov, Timișoara, Suceava, Piatra Neamț.
- peste 1800 participanți

Prin ce se remarcă cursurile deschise organizate de MENTOR Training:

- participanții exersează în fiecare curs tehnici, metode și instrumente aplicabile imediat în practică
- studiile de caz din practica celor prezenți la curs, descoperind că au aceleași situații legate de activitatea de vânzare, de relația cu clienții și de conducerea, motivarea și evaluarea echipei
- echipa de traineri formată din practicieni, cu expertiză în companii multinaționale, în vânzări consultative în servicii de valoare ridicată, traineri care aplică cele predate la cursuri, în activitatea zilnică

Vă invităm la următoarele cursuri deschise programate pentru sem I 2026

13 oct – București – Clienții te ajută prin obiecții – Tehnici de rezolvare a obiecțiilor

14 oct – București – Managementul echipei și delegarea – Motivează-ți echipa acum!

21 oct – Iași – Leadership & Coaching – adaptează-ți stilul de leadership, utilizează Coaching în 7 pași™

10 nov – București – Tehnici avansate de vânzare persuasivă – Negociază ca să câștigi

11 nov – București – Managementul Conflictului – Conflictul aduce progres

18 nov – Iași – Managementul echipei și delegarea – Motivează-ți echipa acum!

Pentru a afla la timp informații despre structură, locație, buget, abonează-te la [newsletter](#).

MENTOR²¹

Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™

LIFO® licensed

Human Synergistics® licensed



www.mentortraining.ro



contact@mentortraining.ro



+40.740.101764

5. Programe de antrenare

Coaching pentru top manageri și intra/antreprenori "Antrenare pentru implementare"

SESIUNI PENTRU DEZVOLTARE INDIVIDUALĂ CU RADU NECHITA

MENTOR

- TU**
 - CINE
 - Manageri
 - Antreprenori
 - Consultanți
- Coaching**
 - CE
 - Antrenare
 - Mentoring
- 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 50 de programe de antrenare * peste 380 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.

„Îți mulțumesc și eu în numele întregii echipe Ortoplus Pharma pentru aceste 2 zile super folositoare, pentru înțelegerea ta și pentru implicare. A fost așa cum ne-am dorit și imaginat acest curs, iar informațiile acumulate vor fi un prim pas spre a deveni managerii de care compania are atâta nevoie.” - Florin Nemeș – General Manager, Ortoplus Pharma

“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:



<https://mentortraining.ro/teachers/radu-nechita/>

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

<https://www.youtube.com/@mentor5232869>

<https://www.facebook.com/vanzareaconsultativa/>

<https://www.facebook.com/catreleadership/>

MENTOR²¹
Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™

cărturești.ro **EMAG**



www.mentortraining.ro



contact@mentortraining.ro



+40.740.101764

LIFO® licensed
Human Synergistics® licensed

6. Programe pentru **Dezvoltarea echipelor**



„Munca în echipă împarte sarcinile și dublează succesul!”

din 2004 * peste 148 team building-uri * peste 4000 participanți * și cu echipe mari 500+

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

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

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

Așa poate arăta evenimentul tău - video [aici](#).

„E plăcut să citesc lucruri frumoase despre oamenii mei, să-i revăd pe unii dintre ei așa cum îi știam, iar pe alții să-i redescopăr sau chiar să-i descopăr acum, prin ochii voștri.

... Înveți să iubești diversitatea în echipa pe care o conduci, astfel încât să nu omori creativitatea, experimentarea, dar să le menții în permanent echilibru cu obiective smart, atent urmărite pas cu pas.

Cu drag și apreciere. „ - Patricia Fiterman – Executive Manager, Fiterman Pharma

„Bună Magda. Și pentru mine a fost o reală plăcere să particip la acest team building organizat sub îndrumarea ta și a lui Radu.

Mulțumesc pentru momentele frumoase și implicarea de care ați dat dovadă, cum ți-am spus și la Gura Humorului te apreciez foarte mult, apreciez profesionalismul și calmul de care ai dat dovadă, mesajele scurte și la obiect, informațiile bine punctate care ne-au ajutat să formăm o echipă și mai încheagată decât suntem în viața de zi cu zi la birou.”

Am învățat lucruri noi, am descoperit la mine lucruri pe care poate nu le văzusem sau nu le recunoscusem în totalitate și cel mai important am realizat încă o dată că trebuie să acordăm o șansă fiecărui om din jurul nostru deoarece doar cunoscându-l mai bine ne putem completa și putem forma o echipă solidă.” - Roxana Elena Popa Apreutesei – Manager Export, BICO

MENTOR²¹

Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™

LIFO® licensed

Human Synergistics® licensed



www.mentortraining.ro



contact@mentortraining.ro



+40.740.101764

Despre noi



- din 2004, echipă de 10 trainerii colaboratori, practicieni, cu expertiză în companii multinaționale
- 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 150 de cursuri deschise organizate național la Iași, București, Ploiești, Cluj, Brașov, Timișoara, Suceava, Piatra Neamț
- peste 130 de cursuri de Dezvoltare a Echipei – team building, din 2005, echipe de 6 la 500+ participanți
- 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, 2010
- 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

MAN – MHS Truck Service * VISA Europe România * Mercedes Benz România * NN Asigurări România * Casa Auto Iași * Arcadia Hospital * Kinetic Fit * Dinamic 92 Distribution * Foerch Brașov * OCN Prima Finanțare * Eurotigla * Just Seven/ Zireto * Delta Speed Solutions * Avia Motors * Alto Syncro * Polirom * Fiterman Pharma * Renania * Metro cash&carry * E-ON IS România * Adama * Ewopharma AG România * Cybernet Auto Center * Auto Mitric * Trust EuroTherm * Izotec * BMT Iași * Caremil Sense * AutoMotoInvest Bacău * Eurotech Iași * Vinexport Vrancea * Râiffeisen BPL * AutoMoldova * ADRNE Piatra Neamț * ASTRĂ Asig * Cersanit Roman * SSIF Broker Cluj * Termoplast * Sarantis * Alevia * Bericap România * Laropharm * Holleman România * Pagini Aurii * Auchan Iași * ProInvest Group Iași * Ataxis * Saint-Gobain Glass România * Safir * Agricolă International * CCI Prahova * Yarnea Radici NT * ISPAL * Banca Millenium * BASF * Romcar * Motoractive (GE Money). Vezi lista completă [aici](#).

Bugete

curs intern vânzări = 1065 euro + TVA / zi ; curs intern management = 1365 euro+TVA / zi.
Discount-uri aplicabile.

MENTOR²¹

Performanță prin educație, pentru oameni și organizație™

LIFO® licensed
Human Synergistics® licensed



www.mentortraining.ro



contact@mentortraining.ro



+40.740.101764