avbc

POLSKA Sp. z o.o.

Jak to się wszystko zaczęło?

Pewnego dnia, trzech facetów zasiadło przy kuflu zimnego piwa i postanowiło odmienić rynek usług szkoleniowych w Polsce.
Irytowały ich niska skuteczność, niewielka przydatność oraz niezadowolenie klientów.
Określili zatem cechy dobrego szkolenia:

- Użyteczność i możliwość zastosowania wiedzy
- Adekwatność do sytuacji
- Długofalowy efekt w postaci poprawy
- Wysoka motywacja do dokonywania zmian

W trakcie opracowywania koncepcji biznesu natrafili na człowieka, który wiele lat temu borykał się z podobnym problemem. Okazało się, że choć dzieli ich bariera językowa, to myślą tymi samymi kategoriami i uznają te same wartości. Mało tego, ów człowiek już się z tym problemem uporał…

O nas

avbc POLSKA Sp. z o.o. jest oficjalnym przedstawicielstwem Alexander Verweyen Business Consultants GmbH z siedzibą w Monachium.

Specjalizujemy się w nowatorskich metodach prowadzenia szkoleń i warsztatów, charakteryzujących się wysoką skutecznością oraz natychmiastową możliwością wykorzystania nabytej wiedzy w realnych sytuacjach. Metodologia **avbc** bazuje na interwałowym procesie „wygładzania" krzywej uczenia się (krzywej zapominania). W uproszczony sposób nasze unikatowe podejście do procesu uczenia prezentują kolejne slajdy.

Pracujemy z głową

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Odpowiedzialnie → Czujemy się współodpowiedzialni za oczekiwany efekt końcowy!

+

Innowacyjnie → Nieustannie poszukujemy nowych rozwiązań!

+

Z najwyższą jakością → Nie akceptujemy półśrodków!

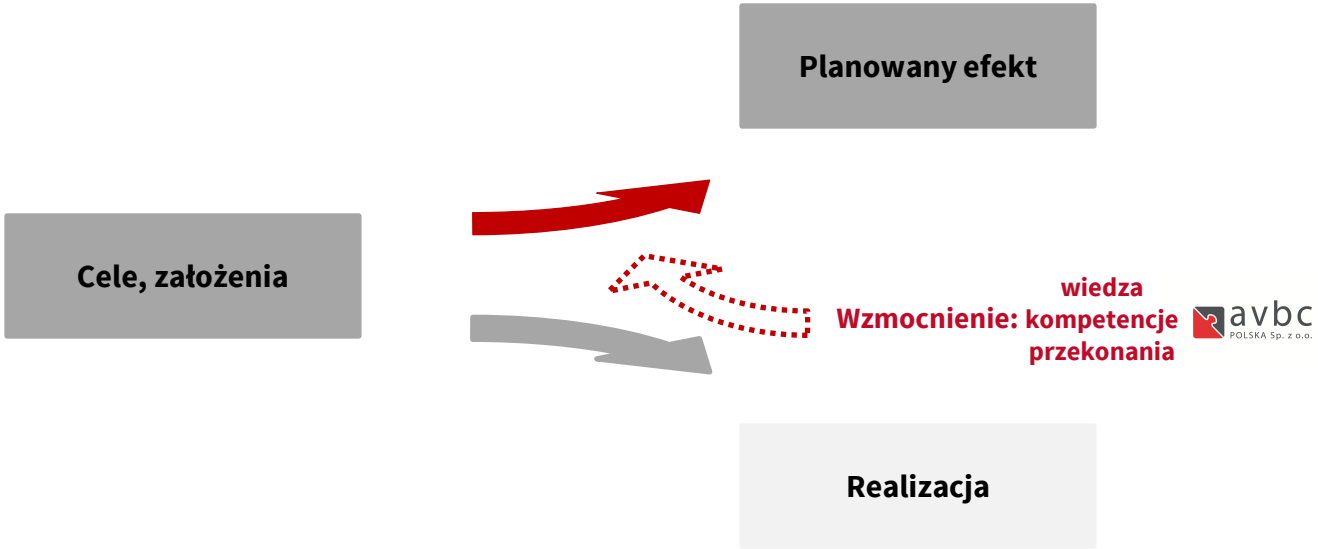
+

Uczciwie → Znamy własne ograniczenia i własne możliwości!

+

Łamiąc schematy → Prowokujemy, irytujemy – wszystko by wyzwolić kreatywność!

Czym się zajmujemy?



PRECYZYJNE OKREŚLENIE KLUCZOWYCH WSKAŹNIKÓW (KPI)

DECYDENCI I PRACOWNICY

NACISK NA INTENSYWNE KONSULTACJE

Jak działamy?

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Diagnoza

- Analizujemy sytuację
- Tworzymy dedykowany zespół
- Diagnozujemy przyczyny
- Dobieramy narzędzia i trenerów

Proces

- Prezentujemy rozwiązanie i cel, który zamierzamy osiągnąć
- Przygotowujemy organizację i uczestników do warsztatów
- W trakcie warsztatów monitorujemy przebieg procesu i na bieżąco korygujemy odchylenia

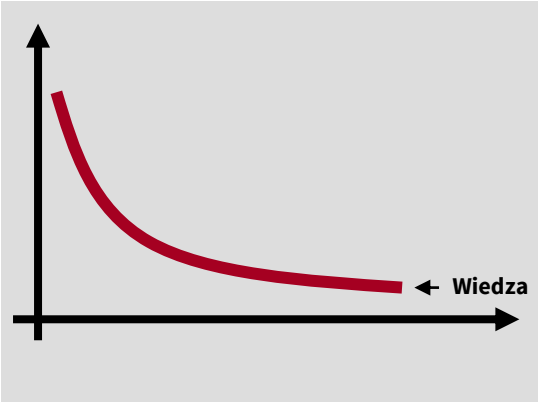
Weryfikacja

- Po okresie adaptacji i stabilizacji ponownie weryfikujemy proces
- Jeśli zachodzi potrzeba, wykonujemy kolejną analizę i powtarzamy proces

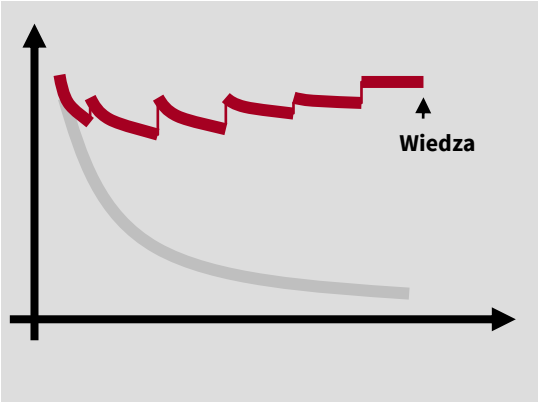
Krzywa Hermanna Ebbinghausa

(uczenia się /zapominania)

Po upływie 1 miesiąca od typowego 1-2 dniowego szkolenia, tylko około 10% przekazanej wiedzy ma szansę na pobieżne utrwalenie

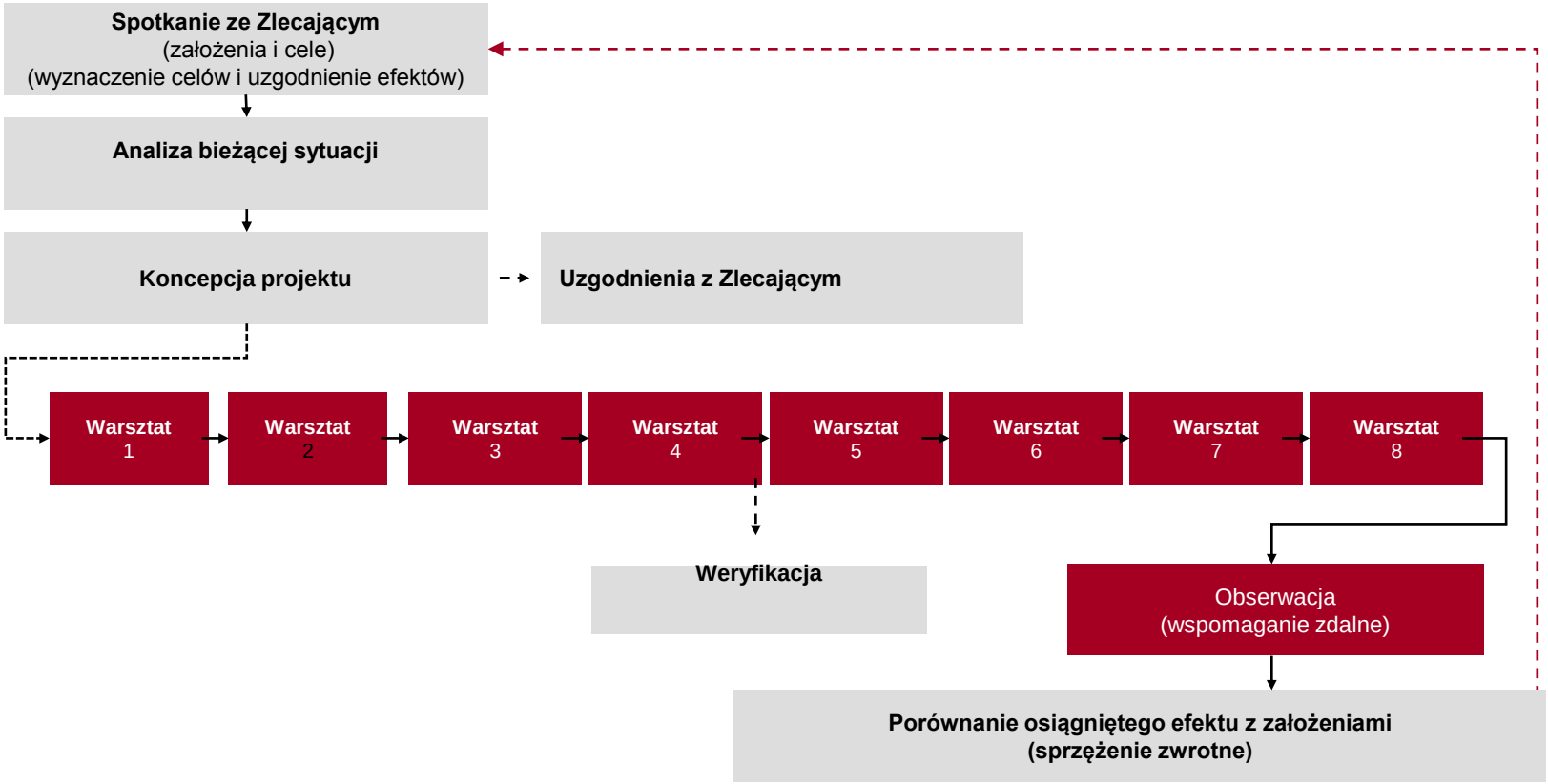


Klasyczna krzywa uczenia: brak efektu utrwalenia



Wprowadzenie interwałów w doskonaleniu kluczowych umiejętności wzmacnia efekt utrwalenia

8 x 4 Performance Program®



Programy autorskie

avbc POLSKA Sp. z o.o.

8 x 4 Performance Program®

Reality Parcours ®

House of Empowerment ®

Leadership-Curriculum ®

Warsztaty

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Małe grupy	doskonały kontakt i interakcja
W siedzibie klienta	oszczędność pieniędzy
Niewielka ilość materiału	gwarancja przyswojenia
Realne problemy organizacji	praktyczność zajęć
Ćwiczenie/praktykowanie	minimum teorii
Stałe wsparcie podczas procesu	poczucie pewności
Tylko niezbędne materiały wspierające	brak rozproszenia
Do natychmiastowego wykorzystania w codziennej pracy	zwiększenie motywacji

Dwa obszary działania

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Doskonalenie technik sprzedażowych

- Każdemu wydaje się, że sprzedaż jest prosta.
- Wystarczy dobry produkt, niska cena, dar przekonywania lub urok osobisty.
- Każdemu kto nie spróbował…

Rozwój cech i umiejętności przywódczych

- Posiadanie cech przywódczych nie zawsze idzie w parze z umiejętnością ich implementacji.
- Skuteczność w działaniu w dużej mierze zależy od doboru właściwych technik i narzędzi w połączeniu z wiedzą psychologiczną

Doskonalenie technik sprzedażowych

W zależności od problemu, rodzaju biznesu czy klienta, do którego skierowana jest oferta, nasze warsztaty obejmują poniższe zagadnienia bądź ich kombinacje.

- Rozmowy handlowe
- Pozyskiwanie nowych klientów
- Odwaga w sprzedaży
- Zarządzanie klientami kluczowymi
- Negocjacje cenowe (Pricing)
- Sprzedaż do klienta TOP-Level
- Sprzedaż wartości (Value Selling)
- Sprzedaż doradcza (Consultative Selling)
- Sprzedaż emocjonalna (Emotional selling)
- Sprzedaż produktów Premium
- Sprzedaż wiązana (Cross-Up selling)
- Sprzedaż poprzez opowieść
- Lojalność klienta
- Sprzedaż poprzez rekomendację
- Podstawy biznesu dla sprzedawców
- Sprzedaż bezpośrednia
- Media społecznościowe w sprzedaży
- Sprzedaż podczas targów/wystaw/prezentacji

Rozwój umiejętności i cech przywódczych

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Wysoka pozycja w hierarchii to nie tylko władza ale i odpowiedzialność. Odpowiedzialny przywódca nieustannie doskonali swój warsztat aby proces zarządzania przebiegał płynnie i efektywnie.

- Zarządzanie zmianą
- Podstawy zarządzania
- Odwaga w zarządzaniu
- Narzędzia w zarządzaniu
- Praca w zespole
- Motywowanie zespołu
- Menedżer jako coach
- Zarządzanie zespołami wirtualnymi/rozproszonymi
- Zarządzanie talentami (high potential)
- Zarządzanie zespołami sprzedaży
- Zarządzanie wydajnością zespołu

Pozostałe tematy warsztatów

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Poniższe tematy występują jako samodzielne warsztaty choć często wchodzą w skład rozwiązań systemowych zdiagnozowanych problemów

- Sprzedaż przez telefon
- Efektywna postawa w rozmowie telefonicznej
- Sztuka prezentacji
- Sztuka autoprezentacji
- Prowadzenie negocjacji
- Negocjacje zakupowe
- Zarządzanie konfliktem
- Trening trenerów
- Oko w oko z klientem
- Przemówienia publiczne
- Zarządzanie sobą w czasie
- Równowaga w życiu zawodowym

Nasze dodatkowe usługi

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Warsztaty dedykowane wyłącznie dla branży bankowej i finansowej

[unikalny know-how naszych niemieckich partnerów]

Assessment Center

Mystery Shopping

Analiza osobowości pracownika

Coaching

Założyciele

avbc POLSKA Sp. z o.o.

Rafał Drohojowski (ur. 1973) – absolwent Politechniki Poznańskiej, studiów podyplomowych na Poznańskiej Akademii Ekonomicznej w zakresie Public Relations a także Trenerskiej szkoły Biznesowej Integra Consulting. Praktyk NLP. Posiada ogromne doświadczenie trenerskie jako trener wewnętrzny w bankach i firmach o profilu finansowym. Trener niezależny w wielu firmach. Praktyczne doświadczenie biznesowe zdobywał w roli sprzedawcy, menedżera oraz coacha.
Prowadzi zajęcia na Uniwersytecie Adama Mickiewicza na Wydziale Nauk Społecznych i Dziennikarstwa.
Specjalizuje się w praktycznym rozwijaniu umiejętności pracowników różnych organizacji. W prowadzonych warsztatach mocno ukierunkowany na efekt końcowy.

Zainteresowania: przekraczanie własnych granic w różnych dyscyplinach sportowych, ciągłe poszukiwanie drogi do niezależności.
Motto: *„Obłędem jest robić cały czas to samo i spodziewać się innych wyników”*

Michał Brywczyński (ur. 1979) – absolwent Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu, kierunek Psychologia.
Jest również absolwentem szkoły coachingu biznesowego „Moderator”, oraz podyplomowego studium umiejętności trenerskich w Ośrodku Pomocy i Edukacji Psychologicznej „Intra” - rekomendowanym przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
Doświadczenie zawodowe i biznesowe zdobywał w firmach zajmujących się consultingiem i doradztwem gospodarczym.

Specjalizuje się w szkoleniach i pracy indywidualnej z zakresu podnoszenia skuteczności komunikacji w organizacji i zarządzaniu, w tym – budowaniu efektywnych zespołów, organizacji czasu, motywowaniu, trudnych rozmów menedżerskich. Prowadzi zajęcia w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Jest członkiem poznańskiego oddziału klubu Toastmasters International – największej na świecie organizacji zrzeszającej osoby pragnące doskonalić własne umiejętności w zakresie wystąpień publicznych. Posiada stopień CC (competent comunicator) w strukturze Klubu.

Zainteresowania – motocyklowa jazda terenowa, strzelectwo sportowe, nurkowanie, gotowanie
Motto: *„Im więcej potu na poligonie, tym mniej krwi w boju”*

Maciej Kowalski (ur.1969) – absolwent Politechniki Poznańskiej, MBA Nottingham Trent University oraz podyplomowych studiów na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami oraz finansami przedsiębiorstw. Dyrektor handlowy, finansowy oraz zarządzający wielu firm z kapitałem polskimi i zagranicznym. Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym, finansowym i zarządzaniu zmianą. Niezależny doradca biznesowy w wielu firmach.
Zainteresowania: sporty wytrzymałościowe, turystyka wysokogórska, ekstremalna jazda na snowboardzie.
Motto: *„Nie powiedzieli mi że to niemożliwe, więc to zrobiłem”*

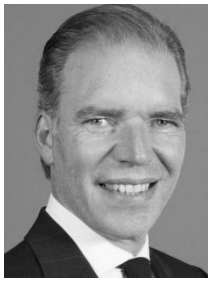
Wsparcie merytoryczne

alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS is a consulting company located in Munich/Germany, with over 20 years of experience in leadership and sales trainings.
Alexander Verweyen (Managing Director), a team of 25 consultants and the project/account management have been realizing more than 300 projects in various industries all over Europe.
These five values describe our philosophy and work style:

1. **courage**- look for a new challenge every day!
2. **quality** – in all stages of our cooperation
3. **performance** – this is our aim and we will only rest when it is achieved!
4. **innovation** –“the better is the enemy of the good”.
5. **trust** – is the result of fulfilled promises!

We support companies and enterprises in achieving a new approach of performance culture. This means commitment on full performance for us.
Our claim „performing knowledge“ combines two aspects perfectly: trust in the results of our work and our professional competence.
If you want to learn more about us please go to www.alexanderverweyen.de

Bezpośrednie wsparcie merytoryczne



Alexander Verweyen (ur.1963) – założyciel firmy Alexander Verweyen Business Consultants GmbH z siedzibą w Monachium, Niemcy. Specjalizuje się w tematyce rozwoju firm i zachodzących w nich zmianach. Zaczynał jako trener i konsultant w przemyśle motoryzacyjnym. Autor kilku książek o tematyce sprzedażowej i zarządczej oraz wielu artykułów w prasie fachowej.

Thorsten Lutt (ur.1961) - zaczynał jako handlowiec w firmie ubezpieczeniowej , praktyk NLP, specjalizuje się w komunikacji werbalnej i pozawerbalnej. Przez wiele lat pracował jako trener dla firm w zakresie sprzedaży, komunikacji i coachingu. Uwielbia wspierać ludzi w ich rozwoju zawodowym, nie wyobraża sobie innego zajęcia aniżeli – praca coacha i trenera.

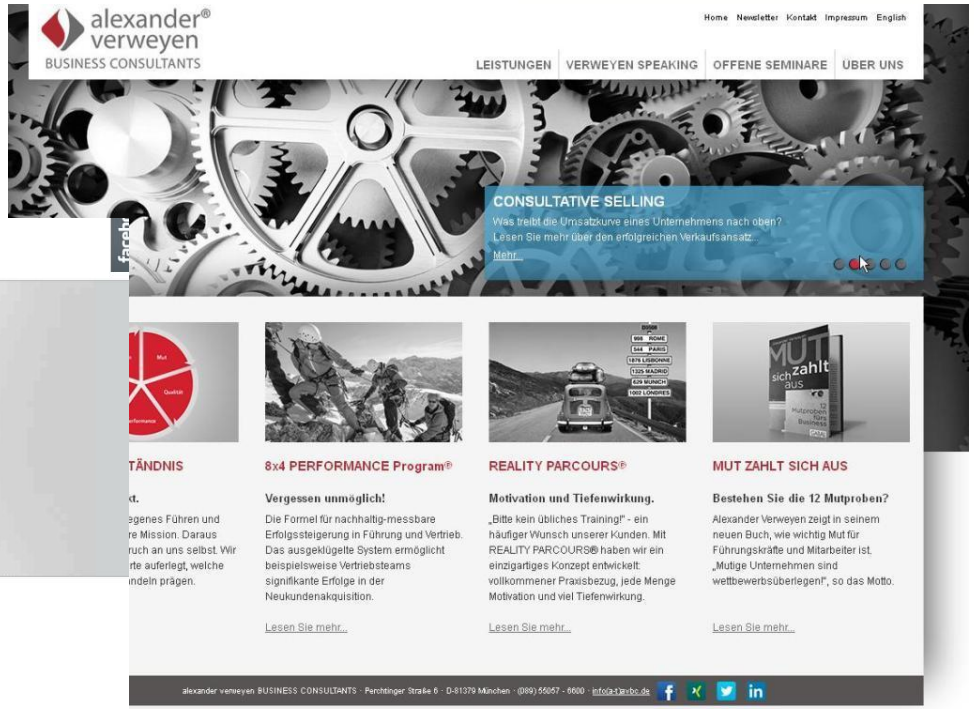
Anne Spirgi - Menedżer projektów w Alexander Verweyen Business Consultants, odpowiedzialna za techniczną stronę organizacji szkoleń i warsztatów. Stanowi „ogniwo” pomiędzy trenerami, klientem i uczestnikami. Koordynuje procesy, planuje zasoby.

Zaufali nam

avbc POLSKA Sp. z o.o.

W internecie…

www.avbc.pl



www.alexanderverweyen.com

Zapraszamy do kontaktu

Michał Brywczyński	+ 48 605 855 789
Rafał Drohojowski	+ 48 606 660 995
Maciej Kowalski	+ 48 604 200 618