avbc
POLSKA Sp. z o.o.

Oferta szkoleniowa

Działania rozwojowe dla kadry menedżerskiej i sprzedażowej

avbc Polska Sp. z o.o. | ul. Cytrynowa 36, 61-602 Poznań | www.avbc.pl | biuro@avbc.pl

Szanowni Państwo,

avbcPOLSKA Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, jest oficjalnym i wyłącznym przedstawicielem niemieckiej firmy doradczo-szkoleniowej alexander verweyen Business Consultants GmbH (http://www.alexanderverweyen.com), działającej na rynku europejskim od ponad 20 lat.
Wspólnie z naszym niemieckim partnerem, zaadaptowaliśmy i wprowadzamy na polski rynek unikatowe i nowatorskie metody dydaktyczne, których główną cechą jest bardzo wysoka skuteczność, wynikająca z interwałowego podejścia do nauczania.

Na następnych stronach zaprezentowane zostały podstawowe informacje , pozwalające zapoznać się z filozofią i wartościami jakie wyznajemy w pracy z Klientami.

Serdecznie zapraszamy do zapoznania się z ofertą.

Maciej Kowalski – Prezes Zarządu avbcPOLSKA Sp. z o.o.

Poznań, maj 2016

ważne są 2 cechy: efekt i trwałość

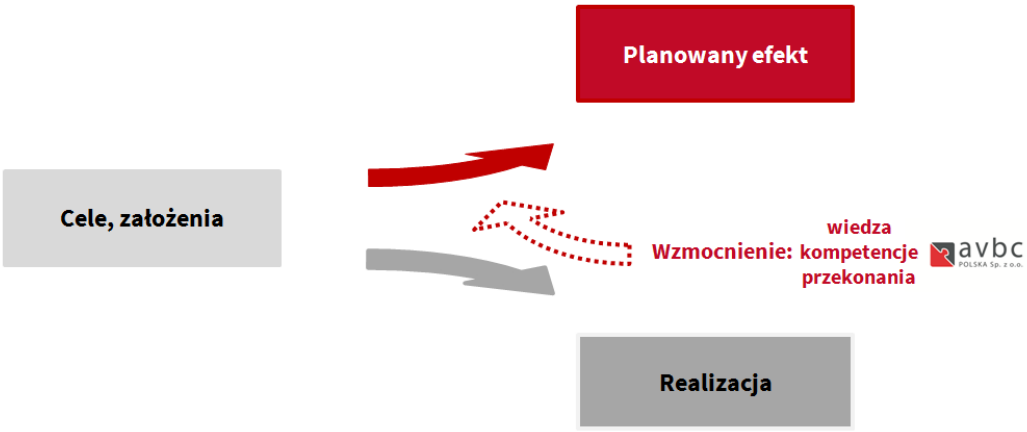
Specjalizujemy się w nowatorskich metodach prowadzenia szkoleń i warsztatów, charakteryzujących się duża skutecznością oraz możliwością natychmiastowego wykorzystania rezultatów w realnych sytuacjach życiowych/zawodowych. Tworząc programy warsztatów bazujemy na 3 założeniach:

1. trwała zmiana krzywej zapominania (uczenia się),

2. realne i problematyczne sytuacje,

3. niewielka, jednostkowa ilość materiału.

Doradzamy i pomagamy wszędzie tam, gdzie pojawia się konieczność wypełnienia luki kompetencyjnej lub konwersji postawy. Wszędzie tam, gdzie następuje rozbieżność pomiędzy postulowanym efektem a rzeczywistą sytuacją.



Podstawowymi dziedzinami naszej pracy są:

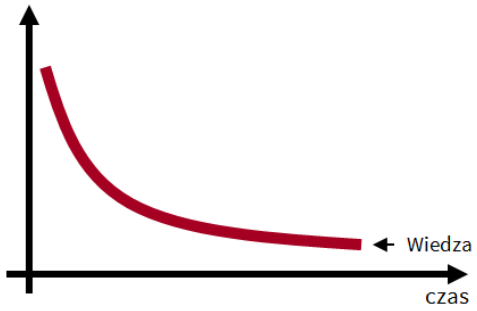
- **kształtowanie zdolności przywódczych – SZKOLENIA MENEDŻERSKIE,**
- **doskonalenie technik sprzedażowych – SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE.**

W pracy handlowca czy menedżera są umiejętności uniwersalne, jak np. poprawna rozmowa telefoniczna, prowadzenie prezentacji produktowych czy skuteczne planowanie. Nauczanie takich również znajdują się w naszym port folio.
Trenerzy avbcPolska, to doświadczeni specjaliści w swoich dziedzinach – praktycy biznesu, wykładowcy uczelni wyższych oraz osoby mediów, które przepracowały tysiące godzin warsztatowych.

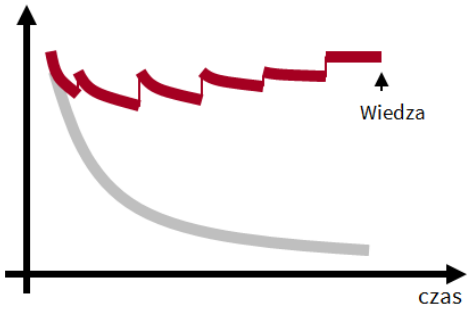
Do każdego zagadnienia podchodzimy indywidualnie. Najmniejsza jednostka szkoleniowa „skrojona" jest pod potrzeby i oczekiwania Klienta.

metodyka

Działając od wielu lat na rynku usług edukacyjnych, coraz częściej spotykamy się z komentarzami zwracającymi uwagę na niską skuteczność efektów szkoleniowych. Już na początku XX wieku badania dr Hermanna Ebbinghausa nad tzw. „krzywą uczenia" wykazały związek pomiędzy utrwaleniem informacji i upływem czasu, który obrazuje poniższy wykres:



Klasyczna krzywa uczenia:
brak efektu utrwalenia



Wprowadzenie interwałów w doskonaleniu kluczowych umiejętności wzmacnia efekt utrwalenia

Zależność pierwsza (po lewej) pokazuje, jak wraz z upływem czasu, nabyta na szkoleniu wiedza zostaje zapomniana. Tylko około 10% wiedzy przyswojonej podczas **jednego tradycyjnego** dnia szkoleniowego, po upływie miesiąca ma szansę na pobieżne utrwalenie.

Ponadto badania wykazały, ze:

- treść zostaje zapomniana w mniejszym stopniu, jeśli zostanie aktywnie wykorzystana,
- stopień zapomnienia będzie mniejszy im częściej będziemy z treści korzystać,
- na skuteczność zapamiętania ma wpływ użyteczność oraz waga treści.[1]

Przekładając to na język metodyki naszych szkoleń: w pierwszej kolejności należy kształcić niezbędne (efektywne dla obszaru) kompetencje i jednocześnie zapewniać wielokrotną weryfikację nabytych informacji /umiejętności w realnych sytuacjach.

Nasza metoda pracy zakłada interwałową formułę przekazania informacji. Moment zapominania zostaje „przerwany", po czym następuje kolejna faza przekazania wiedzy, której zapomnienie ponownie zostaje „przerwane" … i tak aż do momentu utrwalenia i pełnego wdrożenia w praktyce.. (wykres po prawej).

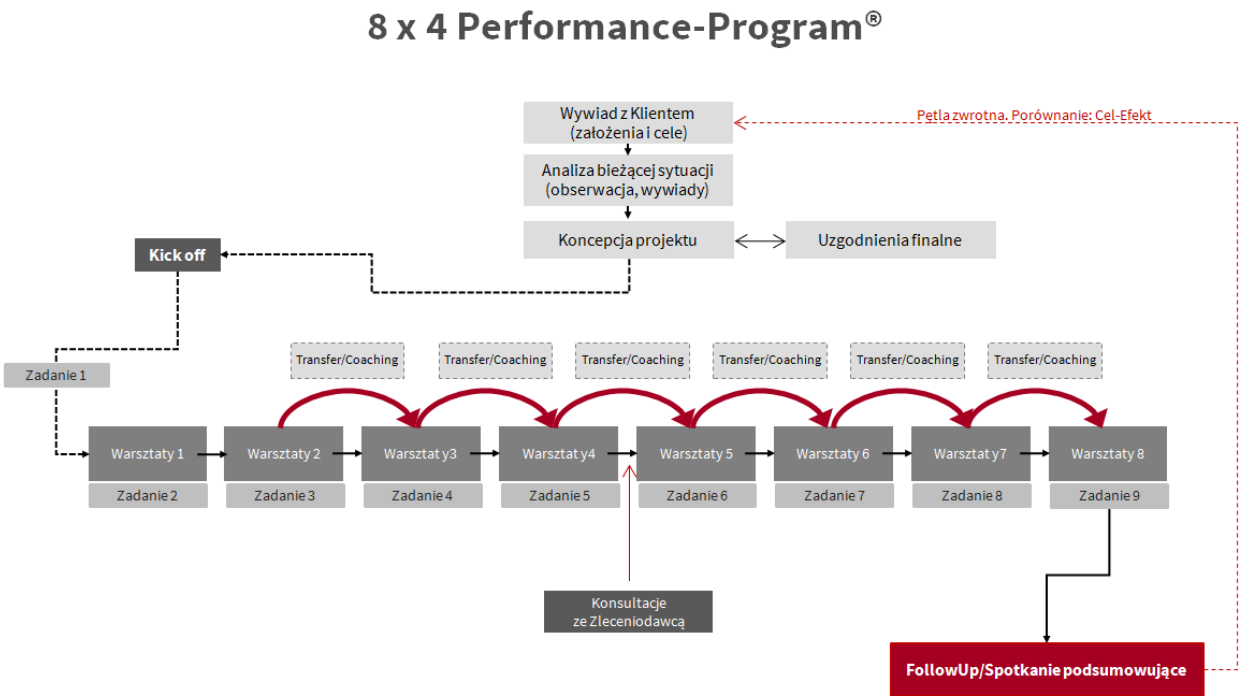
Tego typu efekt uzyskuje się w oparciu o cykl kilku krótkich spotkań warsztatowych, przedzielonych czasem niezbędnym na ćwiczenia (implementację).

W czasie warsztatów, uczestnicy doskonalą kompetencje istotne z perspektywy wykonywanych przez nich obowiązków, które następnie wdrażają w swojej pracy i „szlifują" podczas kolejnych zajęć.

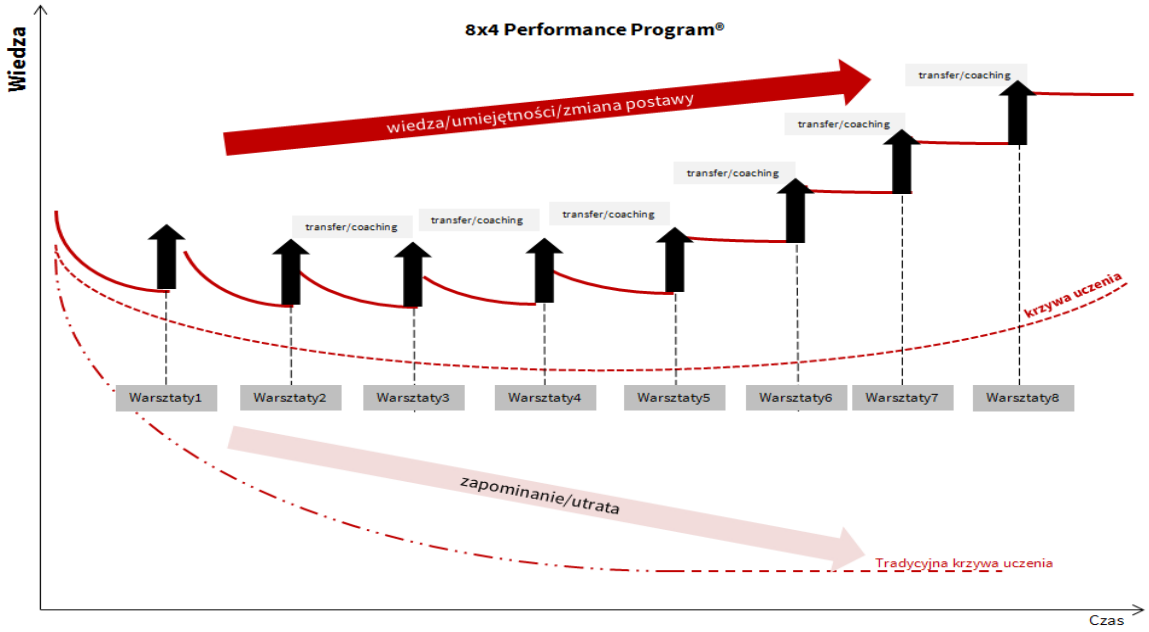
[1] Maruszewski, T. Psychologia poznania, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2001

8 x 4 Performance Program®

W naszych autorskich programach, np. 8 x 4 Performance Program®, opadający kształt „**krzywej zapominania**“ dzięki interwałowej koncepcji doskonalenia umiejętności, zostaje „przerwany”.



Nazwa pochodzi od ilości 8-miu sesji warsztatowych, oraz długości ich trwania (4h). Uczestnicy szkoleń, są systematycznie motywowani do wcielania w życie nowych wzorów postaw i wdrażania do codzienności zawodowej nowych/doskonalonych umiejętności. Kompleksowe podejście wraz



z pakietem zintegrowanych narzędzi zapewnia wysoką trwałość zmian w postawach słuchaczy.

8x4 Performance Program® jest programem idealnie stworzonym do osiągania konkretnych, zdefiniowanych celów jak np. systemy pozyskiwania nowych Klientów, zarządzanie zespołami rozproszonymi, itd… a więc wszędzie tam, gdzie występuje potrzeba nabycia szerszej wiedzy i praktykowania zespołu umiejętności.

Inne autorskie, opatentowane formaty dydaktyczne, to:

Reality Parcours ®,

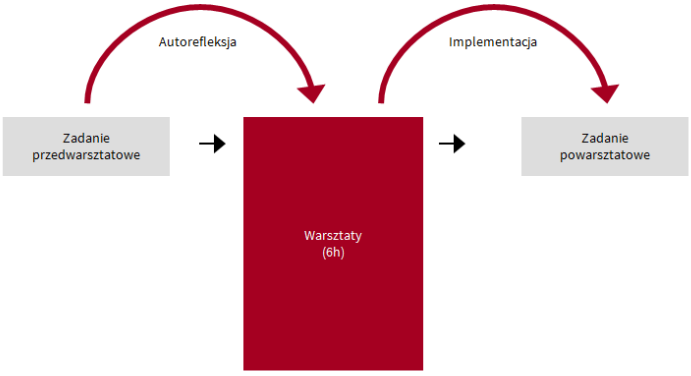
House of Powerment®,

Leadrship Curriculum®,

Company Value Processing®.

Nawet jednodniowe warsztaty skonstruowane są w taki sposób aby wzmocnić rezultat nauczania i zmniejszyć efekt zapominania:

MiniPerformance-Program®



Staramy się podczas każdych rozmów prowadzonych ze zleceniodawcą określić oczekiwany efekt w postaci wiedzy i umiejętności posługiwania się nią, bądź/i pożądaną postawę, np. zmiana sposobu przewodzenia zespołami. Dobieramy narzędzia i jednostki treningowe tak aby przy zachowaniu racjonalnych kosztów, uzyskać jak najlepszy wynik końcowy.

Więcej na temat na naszej stronie internetowej …

reality parcours®

REALITY PARCOURS® to nowatorski i nietypowy format szkoleń (warsztatów).To prawdziwy poligon: warunki rzeczywiste, przeciwnik prawdziwy tylko naboje ślepe. Tylko tutaj można sprawdzić i doskonalić swoje umiejętności będąc bacznie obserwowanym przez swoich kolegów z zespołu i oczywiście trenera.

To również doskonały trening dla tych, którzy szukają czegoś nowego oraz mocnych wrażeń!

Idea jest prosta. W odróżnieniu od typowych form warsztatowych gdzie symuluje się pewne sytuacje, podczas których uczestnicy ogrywają role w parach i zespołach, REALITY PARCOURS® jest realnym odzwierciedleniem sytuacji zawodowych.

Grupa prawdziwych aktorów z zacięciem i wiedzą biznesową odgrywa role, które szokują, śmieszą, irytują uczestników. Aktor pomimo przyjętych ram, całkowicie dowolnie kształtuje przebieg rozmowy/zdarzenia. Każdy uczestnik mierzy się z zastaną sytuacją a jego sposób zachowania jest oceniony przez kolegów i trenera. Uczestnicy mogą zobaczyć i przekonać się na „skórze" swojej i swoich kolegów jakie popełniają błędy, jak łatwo dają się wywieść w pole lub jak stosowane przez nich „magiczne" techniki przestają działać.

Główną zaletą REALITY PARCOURS® jest wyzwolenie pozytywnej energii, czego efektem jest zauważalna i trwała zmiana w postawie uczestnika. Przekłada się to w oczywisty sposób na zaangażowanie, wzmocnienie odporności psychicznej a w konsekwencji poprawia mechanizm radzenia sobie w nietypowych (czasami trudnych) sytuacjach.

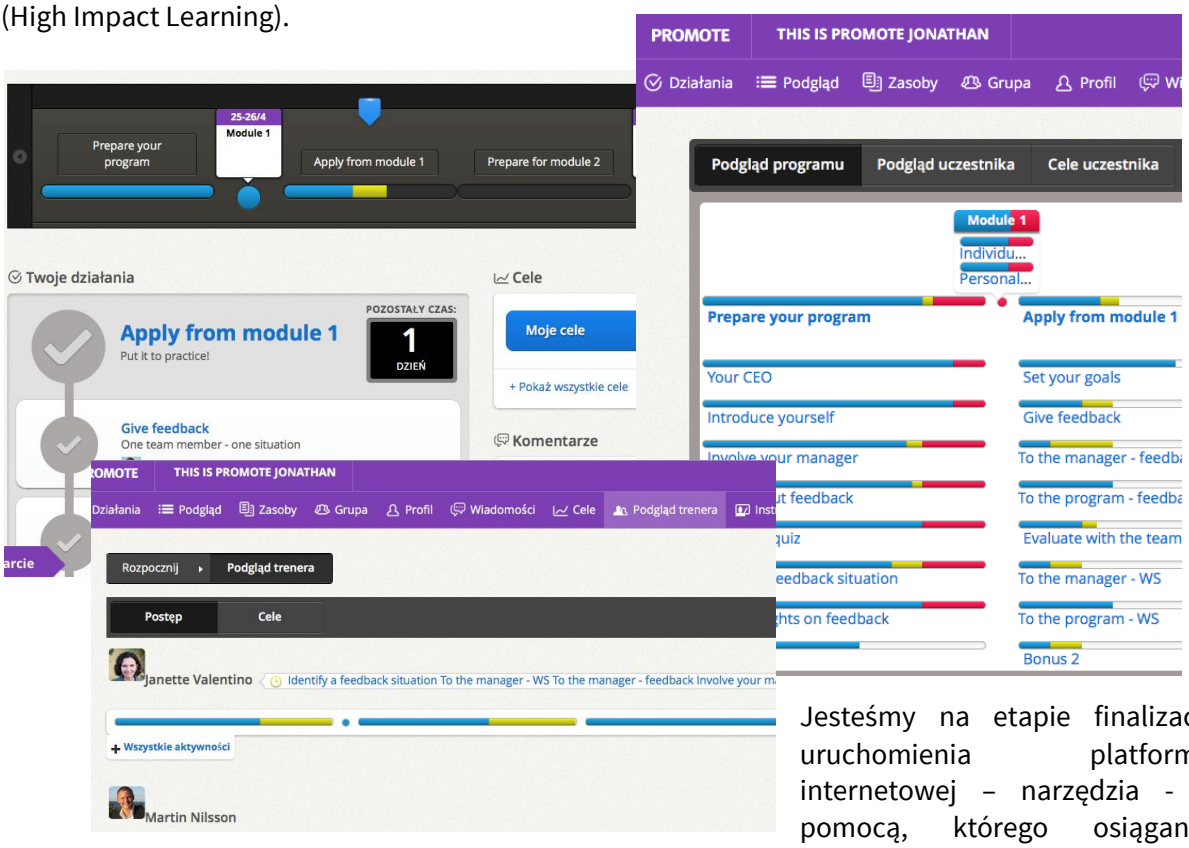
Więcej na temat na naszej stronie internetowej …

trwałość i efektywność programów szkoleniowych – platforma internetowa

Badania przeprowadzone pośród firm kierujących pracowników na różnego rodzaju szkolenia (zwłaszcza krótkie: 1 -2 dniowe), pokazują, że tylko 15% uczestników szkoleń, wykorzystuje nabyte umiejętności. 70% podejmuje próby, jednak zniechęceni porażką oraz brakiem wewnętrznej motywacji szybko wraca do starych, sprawdzonych (bezpiecznych) nawyków. 15% Uczestników nie próbuje niczego.

Zmiana w proporcjach wspomnianych liczb, to główny problem działów HR, firm szkoleniowych oraz firm, które inwestują w rozwój pracowników.

Wykorzystywana przez nas metodyka (np. 8x4 PerformanceProgram®), w dużym stopniu eliminuje ten problem, jednak wciąż dążymy do udoskonalenia naszych działań.
Wraz z partnerem Promote International, dysponującym doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń oraz odpowiedniej technologii, chcemy jeszcze mocniej wpłynąć na transfer wiedzy i umiejętności (High Impact Learning).



Jesteśmy na etapie finalizacji uruchomienia platformy internetowej – narzędzia - z pomocą, którego osiąganie zaplanowanych efektów, stanie jeszcze efektywniejsze. *Kwestią krótkiego czasu jest, gdy Uczestnik większości naszych programów będzie otrzymywał dostęp do indywidualnego konta.* Platforma, to miejsce integracji działań indywidualnych Uczestnika szkoleń, zespołu w którym działa, jego przełożonego oraz trenera zewnętrznego. Narzędzie pozwala wprowadzić/zaprogramować cel/cechy/ wiedzę, który ma być zrealizowany/opanowany w trakcie warsztatów a następnie kontrolować postęp w dowolnym czasie i miejscu. Zadania, konsultacje, wzajemne opiniowanie i dzielenie się doświadczeniem, a co najważniejsze: wizualizacja przebiegu i realizacji celów, motywują do pracy nad sobą i pożądaną postawą.
Połączenie wysiłku wkładanego podczas zajęć warsztatowych oraz zadań zrealizowanych w ramach pracy na platformie, radykalnie wpływa na trwałość i efektywność działań rozwojowych.

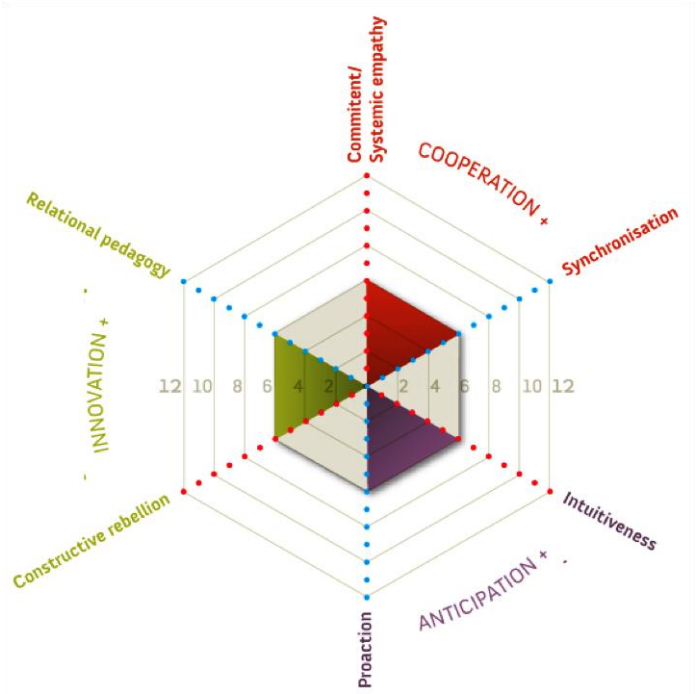
zarządzaj zwinnie swoim zespołem

Dla zespołów realizujących samodzielnie projekty lub menedżerów zarządzających zespołami/projektami, proponujemy nasz najnowszy produkt: **Leadership Agility** (Zwinne Przywództwo). Jest to oddziaływanie ukierunkowane na procesy (głównie komunikacyjne) mające miejsce w każdej organizacji.

Celem wdrożenia sposobu działania w modelu Agilty jest przekształcenie organizacji w strukturę zdolną przewidywać, szybko i efektywnie reagować na pojawiające się okazje rynkowe, siłą całego zespołu (spójnie) w warunkach przyspieszonych zmian.

Proces zazwyczaj przebiega 2 etapowo.

W fazie pierwszej, w oparciu o testy, określany jest indywidualny profil członka zespołu i porównywany z tzw. wzorcowymi kompetencjami (pożądanymi dla organizacji zwinnych: przewidywanie, kooperacja i innowacja). W oparciu o indywidualne wyniki opracowywany jest aktualny profil całego zespołu/organizacji w kontekście funkcjonalności Agility. Analiza profilu uwidacznia obszary wymagające doskonalenia, wskazuje na przyczyny „wąskich gardeł" komunikacyjnych oraz prezentuje luki do skorygowania w kompetencjach indywidualnych, niezbędne do stworzenia synergii zespołowej.
Drugim etapem procesu są działania rozwoje na rzecz dochodzenia do organizacji funkcjonującej w zgodzie z Business Agile. To seria warsztatów, które poświęcone są pracy nad poszczególnymi kompetencjami (zarówno indywidualnymi jak i grupowymi), określonymi w planie rozwojowym. Realizacja programu uzależniona jest od rozmiaru zespołu i jego dojrzałości. Przeciętnie to 2 bloki dwudniowych warsztatów, diagnoza indywidualna każdego uczestnika (on-line) oraz sesje follow up, uwarunkowane wynikami testów.



Więcej na temat na naszej stronie internetowej …

lista tematów warsztatowych i szkoleniowych

Opisy na naszej stronie internetowej http://www.avbc.pl

Zarządzanie - warsztaty menedżerskie

- Przywództwo w sprzedaży
- Podstawy skutecznego przywództwa
- Zarządzanie wydajnością sprzedażową
- Udana praca z zespołem
- Zarządzanie zespołami wirtualnymi/rozproszonymi
- Zarządzanie zmianą
- Narzędzia przywódcze
- Menedżer jako Coach
- Trening mentalny dla liderów
- Motywowanie Pracowników
- Zarządzanie Pokoleniem „Y”
- Zarządzanie Talentami (High Potentials)
- Agility Management

Sprzedaż - warsztaty sprzedażowe

- Pozyskiwanie nowych Klientów
- Sprzedaż B2B (pomiędzy firmami)
- Sprzedaż B2C (Klient detaliczny)
- Sprzedaż Top Level
- Sprzedaż przez telefon
- Udane rozmowy handlowe
- Sprzedaż poprzez rekomendację
- Sprzedaż wartości (Value Selling)
- Sprzedaż doradcza (Consultative Selling)
- Sprzedaż emocjonalna (Emotional Selling)
- Sprzedaż produktów Premium
- Sprzedaż wiązana (Cross-Up Selling)
- Sprzedaż poprzez opowieść (Story Telling)
- Sprzedaż podczas targów/wystaw/prezentacji
- Zarządzanie Klientami kluczowymi (KAM)
- Negocjacje cenowe i innych warunków
- Podstawy biznesu dla sprzedawców
- Standardy obsługi/wizyt handlowych

Rozmowa telefoniczna

- Sprzedaż przez telefon
- Aktywność sprzedażowa w rozmowie telefonicznej

Prezentacja

- Udana prezentacja
- Konkurs ofert i autoprezentacja
- Efektywne prowadzenie spotkań

Negocjacje

- Taktyki negocjacyjne
- Negocjacje zakupowe

Rozwój osobisty

- Oko w oko z Klientem
- Pierwsze wrażenie
- Zarządzanie konfliktem

„Zarządzanie" czasem a w zasadzie… sobą w czasie

- Planowanie w czasie
- Równowaga w życiu

Budowa Systemu Wartości Firmowych – warsztaty, których celem jest wypracowanie i uwiarygodnienie w oczach wszystkich interesariuszy aktualnych wyróżników organizacji na tle otoczenia

Prezentowane tematy, każdorazowo dopasowywane są do potrzeb konkretnego Klienta i ukierunkowane na zaplanowany cel. Mogą stanowić 1, 2 –dniowe warsztaty lub być elementem złożonego programu (np. 8x4 Performance Program®).

Jeśli na liście, nie ma tematu, który odpowiada Państwa potrzebom – prosimy o kontakt.

zagadnienia i obszary dedykowane siłom handlowym:

1. Pozyskiwanie nowych Klientów
    - Techniki poszukiwania Klientów
    - Metody nawiązywania kontaktu
    - Właściwe przygotowanie do rozmowy
2. Standardy
    - Opracowanie standardu wizyty handlowej, standardu prezentacji produktowej, standardu obsługi Klienta, innych standardów związanych ze sprzedażą;
    - Nauka pracy ze standardem;
    - Nauka kontrolowania pracy ze standardem;
    - Kontrola pracy ze standardem;
    - Nauka tworzenia i modyfikacji standardów;
3. Efektywność pracy handlowca
    - Prowadzenie rozmów handlowych;
    - Właściwa komunikacja;
    - Obrona warunków;
    - Doskonalenie umiejętności negocjacyjnych;
4. Key Account management
    - Pozyskiwanie Klienta;
    - Właściwe zarządzanie Klientami;
    - Opracowanie i praca z narzędziami;
5. Zwiększanie efektywności imprez typu: targi, wystawy …
    - Właściwe planowanie imprez;
    - Sprzedaż/Praca w trakcie imprez targowych;
6. Sprzedaż przez telefon
    - Rozmowa telefoniczna;
    - Dzwonienie w ciemno (cold calling);
7. Cross i Up selling
    - Techniki zwiększania wartości transakcji

W przypadku każdego z tematów pracujemy na trzech płaszczyznach ABC:

A. ***wiedzy**: wyposażamy Uczestnika w narzędzia adekwatne do branży, typu Klienta, sposobu sprzedaży,*
B. ***umiejętności**: uczymy jak korzystać z wiedzy; ćwiczymy, korygujemy, doskonalimy,*
C. ***postawy**: zmieniamy nastawienie, usuwamy przeszkody wewnętrzne.*

avbcBiuletyn i facebook

Chętnych, którzy chcą na bieżąco być informowani o nowinkach z dziedzin związanych z naszymi szkoleniami, zachęcamy do zapisania się na listę subskrypcyjną comiesięcznego newslettera.
Na łamach autorskiego wydawnictwa dzielimy się wiedzą, rekomendujemy warte uwagi czasopisma, książki lub programy. To także okazja do wzbogacenia swoich umiejętności językowych: w każdym numerze publikujemy artykuł naszego niemieckiego partnera Alexandra Verweyen'a, pochodzący z blogu avbc.de

Równie aktywnie kontaktujemy się z naszymi odbiorcami poprzez fanpage avbcPolska, na platformie facebook. Tutaj jednak rządzą prawa typowe dla portali społecznościowych: inspiracja, promocja, prowokacja. Dla każdego coś ciekawego.

Zapraszamy do lektury.

zaufali nam:

Lista referencyjna dostępna pod adresem: http://www.avbc.pl/o-nas/referencje/ - zakładki tematyczne

Wszelkie informacje publikowane na tych stronach, tekst, obrazy, grafiki są chronione prawami autorskimi avbcPolska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, alexander verweyen Business Consultants GmbH lub Promote International, chyba że wyraźnie odnoszą się do innych praw. Jakiekolwiek wykorzystanie treści bez naszej pisemnej zgody jest karane, a wszelkie poniesione straty z tytułu nie zastosowania się do powyższego ostrzeżenia będą dochodzone na drodze sądowej.

PRACUJEMY Z GŁOWĄ

www.avbc.pl