

Az emterek komplett partnerfejlesztési struktúrája

Értékesítés	Vezetés	Kommunikáció
<p>Hihetetlenül hatásos értékesítés</p> <p>Üzletkötők, értékesítők számára kifejlesztett tanfolyam.</p> <p>Célja: Az értékesítés tudatosságának és hatékonyságának fejlesztése.</p>	<p>Motivációs tréning vezetőknek</p> <p>Cégtulajdonosoknak, cégvezetőknek, középvezetőknek szóló tanfolyam.</p> <p>Célja: A cég átláthatóságának és hatékonyságának növelése, a motivált létkör kialakítása.</p>	<p>Kommunikáció</p> <p>90%-ban gyakorlati elemekből álló szeminárium.</p> <p>Célja: A résztvevők magabiztosan tudják kommunikációval kezelni a környezetüket.</p>
<p>Telemarketing</p> <p>Azon munkatársaknak ajánlott tréning, akik új ügyfeleket keresnek meg telefonon.</p> <p>Célja: A tréning végére megnövelni a résztvevők magabiztosságát és kedvét a telefonáláshoz.</p>	<p>Stratégiai tervezés</p> <p>Cégtulajdonosoknak, felsővezetőknek, középvezetőknek szól.</p> <p>Célja: Megtanulni úgy felépíteni egy stratégiai tervet, hogy az meg is valósuljon.</p>	<p>Vezetői kommunikáció</p> <p>Azoknak szól, akik feladatokat végezhetnek el másokkal.</p> <p>Célja: Oly módon tudjuk elvégeztetni a feladatokat, hogy biztosan és feszültségmentesen megvalósuljanak.</p>
<p>Sírjunk, vagy kezeljük a konkurenciát?</p> <p>Mi az utóbbit ajánljuk. A jelenlegi helyzetben a növekedés egyetlen lehetősége a sikeres konkurencia-kezelés</p> <p>Célja: egy egynapos tréning során mindent elsajátítani amit e téren eredményesen használhat.</p>	<p>Vezető intelligencia-fejlesztő tréning</p> <p>A vezetők többsége nem vezetői, hanem szakmai tudásának, vállalkozó szellemének köszönhetően került vezetői pozícióba.</p> <p>Célja: hogy a résztvevők képesek legyenek kihozni a kollégáikból a bennük rejlő lehetőségek maximumát.</p>	<p>Szimulációs tréning</p> <p>Kimondottan a nagyvállalatokon belüli csapatmunka hatékonyságának növelését szolgálja.</p> <p>Célja: megtanulni maximális termelékenységre törekedni, korlátozott erőforrások felhasználásával</p>
<p>Professzionális értékesítés</p> <p>Azon értékesítési tréninget végzett partnereinknek szól, akik tökéletesíteni szeretnék a tanult technikák alkalmazását, profi üzletkötők akarnak lenni.</p>	<p>Sikeres munkatárs-kiválasztás</p> <p>Vezetők, munkatárs-kiválasztók számára kifejlesztett tréning.</p> <p>Célja: A felvétel elejétől a betanulás végéig bemutatni a hatékony kiválasztást.</p>	<p>Munkahelyi belső kommunikáció</p> <p>A cég minden munkatársának részvételével zajló, azonnal használható rendszer.</p> <p>Célja: hatékony, működőképes szervezet kialakítása</p>
<p>Értékesítési vezető</p> <p>Azoknak fejlesztettük ki, akik értékesítőket vezetnek.</p> <p>Célja: Megmutatni, hogyan lehet az értékesítőkből a maximális eredményeket kihozni.</p>	<p>Munkatársképzés</p> <p>Minden munkatársnak szól.</p> <p>Célja: a munkatársak egyetértésének megszerzése a vezetői tréningen megismert menedzsmenttechnológia bevezetéséhez.</p>	<p>Prezentáció</p> <p>Mindenkinek javasolt, aki előadást, prezentációt tart.</p> <p>Célja: Gyomorgörcs nélküli, élvezetes, figyelmet lekötő előadók képzése.</p>
<p>Értékesítési coaching</p> <p>A gyakorlat közben vesszük rá partnereinket az értékesítési technikák helyes alkalmazására.</p> <p>Célja: A hatékonyság és a magabiztosság növelése.</p>	<p>Vezetői coaching</p> <p>A gyakorlatban vesszük rá partnereinket a vezetői eszközök helyes alkalmazására.</p> <p>Célja: A hatékonyság és a magabiztosság növelése.</p>	<p>Mit csináljunk a kiállításokon, vásárokon?</p> <p>Sok-sok pénzért megjelenünk a kiállításokon, vásárokon, de vajon jól hasznosítjuk-e a befektetést?</p> <p>Célja: megtanulni, hogy hogyan hozhatjuk ki a maximumot egy ilyen lehetőségből.</p>