

ZGŁOSZENIE UDZIAŁU W SZKOLENIU W RAMACH AKADEMII HANDLU I ZARZĄDZANIA PIGMIUR

FIRMA	NAZWA FIRMY		
OSOBA KONTAKTOWA	IMIĘ I NAZWISKO	ADRES MAIL	TELEFON
KOSZT	1000 zł netto / 1 dzień szkoleniowy		

Oświadczam, że zapoznaliśmy się z regulaminem projektu szkoleniowego Akademia Handlu i Zarządzania PIGMIUR, akceptujemy koszty przeprowadzenia szklenia.

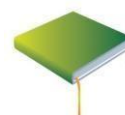
.....

Podpis i data

PROSZĘ WYBRAĆ MIEJSCE SZKOLENIA	
SIEDZIBA FIRMY (jeśli tak proszę podać adres):	
ADRES SIEDZIBY:	
SIEDZIBA PIGMIUR	
INNA LOKALIZACJA (jeśli tak proszę wskazać adres):	
ADRES INNEJ LOKALIZACJI:	
ODBIORCY SZKOLENIA (np. pracownicy działu handlowego, serwisu itp.):	
SZACOWANA WIELKOŚĆ GRUPY	

PREFEROWANY TERMIN PRZEPROWADZENIA SZKOLENIA.....

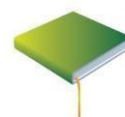
Zgłoszenie proszę wysłać na adres m.lis@pigmiur.pl



Po potwierdzeniu przyjęcia zgłoszenia prosimy o kontakt ze wskazanym trenerem w celu omówienia szczegółowego programu szkolenia.

W poniższej tabeli proszę zaznaczyć zamawiane szkolenie (zaznaczyć znak „x”)

GROW		
Dział handlowy	Techniki sprzedaży i negocjacji w branży agro	
	Budowanie relacji z klientami w sektorze agro	
	Sprzedaż doradcza do rolników	
	Domykanie i kontraktowanie sprzedaży	
	Pozyskiwanie klientów i prospecting	
	Windykacja – jak skutecznie egzekwować należności?	
	Wystąpienia publiczne	
	Zarządzanie stresem i odporność psychiczna	
Dział obsługi klienta	Skuteczna komunikacja z rolnikiem – jak mówić przekonująco?	
	Radzenie sobie z trudnymi klientami i sytuacjami konfliktowymi	
	Organizacja pracy w sezonie – jak nie dać się przytłoczyć?	
	Obsługa reklamacji i skarg – jak zamieniać problem w szansę?	
	Sprzedaż przez doradztwo – jak pomagać i jednocześnie sprzedawać?	
	Obsługa wielokanałowa – telefon, e-mail, WhatsApp, Messenger	
	Tworzenie Standardów Obsługi Klienta – warsztat facylitacyjny	
	Zarządzanie stresem w obsłudze klienta	
Dział serwisowy i części zamiennych	Efektywne zarządzanie zapasami części zamiennych	
	Profesjonalna obsługa klienta w dziale części zamiennych	
	Negocjacje i obrona ceny w sprzedaży części zamiennych	
	Zarządzanie reklamacjami i trudnymi sytuacjami	
	Sezonowe zarządzanie zamówieniami – jak uniknąć chaosu?	
Kadra menedżerska	Efektywne zarządzanie zespołem	
	Motywowanie i angażowanie pracowników	
	Zarządzanie zmianą w firmie	
	Zarządzanie konfliktem i mediacje szefowskie	
	Zarządzanie różnorodnością i inkluzywność	
	Przeciwdziałanie nieetycznym zachowaniom w zespole	
	Wystąpienia publiczne i autoprezentacja dla menedżerów	
	Zarządzanie stresem i odporność psychiczna	



GROW		
Zarząd i kierownictwo	Budowanie przewagi konkurencyjnej	
	Zarządzanie różnorodnością i kultura organizacyjna	
	Efektywne zarządzanie konfliktami i przeciwdziałanie mobbingowi	
	Wystąpienia dla Zarządu na konferencjach i podczas dyskusji panelowych	
	Budowanie strategii rozwoju firmy	
	Zarządzanie stresem i odporność psychiczna	
	Budowanie strategii sprzedaży	
Dział HR i szkoleń wewnętrznych	Budowanie zaangażowania pracowników	
	Skuteczny proces rekrutacyjny	
	Zarządzanie rozwojem pracowników w organizacji	
	Oceny i rozmowy rozwojowe	
	Szkolenia dla trenerów wewnętrznych	
	Zarządzanie stresem i odporność psychiczna	
	Przeciwdziałanie mobbingowi i budowanie zdrowego środowiska pracy – warsztat w oparciu o grę szkoleniową MOBBUSTERS®	

UMRK		
Pracownicy działów handlowych	Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom podstawowy (2 dni)	
Pracownicy działów handlowych	Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom zaawansowany (2 dni)	
Pracownicy działów handlowych	Indywidualny coaching handlowców "on the job" (1 dzień)	
Kadra zarządzająca średniego i wyższego szczebla	Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom podstawowy (2 dni)	
Kadra zarządzająca średniego i wyższego szczebla	Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom zaawansowany (2 dni)	
Kadra zarządzająca średniego i wyższego szczebla	Indywidualny coaching szefowski "on the job" (1 dzień)	
Pracownicy działów handlowych i kadra kierownicza	MS Excel w agrobiznesie - poziom średnio lub zaawansowany (2dni)	

