



Firma Gamma zrealizowała projekt szkoleniowo-doradczy dla naszej firmy. Projekt składał się z dwóch faz.

**Faza I – stworzenie i wdrożenie modelu kompetencyjnego w organizacji.**

W ramach tego projektu konsultanci Gammy opracowali zestaw wskaźników behawioralnych, stworzyli słownik kompetencji i przeprowadzili profilowanie kompetencyjne dla wszystkich stanowisk w organizacji.

**Faza II – zaplanowanie i realizacja systemu rozwoju kompetencji**

System obejmował swoim zakresem pracowników działów IT, PR, Call Center, działu sprzedaży oraz kadrę menedżerską. System składał się z cyklicznych szkoleń oraz działań follow up.

**System składał się z następujących elementów:**

**Szkolenia sprzedażowe:**

„Efektywny telemarketing”, „Techniki sprzedaży I”, „Techniki sprzedaży II”, „Negocjacje na rynku B2B”, „Techniki wpływu społecznego”, „Efektywne prezentacje produktowe”

**Szkolenia kierownicze:**

„Zarządzanie zespołem”, „Sztuka delegowania i egzekwowania”, „Techniki wspierania rozwoju pracowników”, „Zarządzanie zmianą”, „Coaching handlowy”

**Szkolenia ogólnorozwojowe:**

„Komunikacja pozioma i pionowa w organizacji”, „Rozwiązywanie i przeciwdziałanie konfliktom”, „Zarządzanie projektami”

**Follow up:**

Sesje coachingu osobistego, sesje coachingu kompetencyjnego, sesje treningowe, testy wiedzy, sesje symulacyjne, manual'e, arkusze analizy krytycznej, zadania rozwojowe

Przed projektem zostały postawione dwa cele:

Poprawa parametrów sprzedażowych (marża, ilość odbywanych spotkań, ilość efektywnych spotkań, wzrost sprzedaży)

Stworzenie procedur i narzędzi monitorowania i stymulowania pracowników do rozwoju.

Oba cele zostały zrealizowane - dlatego rekomendujemy firmę Gamma jako wiarygodnego i fachowego partnera szkoleniowego.

Ernest Wojciulewicz  
Dyrektor Sprzedaży  
Galileo Media Sp. z o.o.



Firma Gamma zrealizowała projekt szkoleniowo-doradczy dla naszej firmy. Projekt składał się z dwóch faz.

**Faza I – stworzenie i wdrożenie modelu kompetencyjnego w organizacji.**

W ramach tego projektu konsultanci Gammy opracowali zestaw wskaźników behawioralnych, stworzyli słownik kompetencji i przeprowadzili profilowanie kompetencyjne dla wszystkich stanowisk w organizacji.

**Faza II – zaplanowanie i realizacja systemu rozwoju kompetencji**

System obejmował swoim zakresem pracowników działów IT, PR, Call Center, działu sprzedaży oraz kadre menedżerską. System składał się z cyklicznych szkoleń oraz działań follow up.

**System składał się z następujących elementów:**

**Szkolenia sprzedażowe:**

„Efektywny telemarketing”, „Techniki sprzedaży I”, „Techniki sprzedaży II”, „Negocjacje na rynku B2B”, „Techniki wpływu społecznego”, „Efektywne prezentacje produktowe”

**Szkolenia kierownicze:**

„Zarządzanie zespołem”, „Sztuka delegowania i egzekwowania”, „Techniki wspierania rozwoju pracowników”, „Zarządzanie zmianą”, „Coaching handlowy”

**Szkolenia ogólnorozwojowe:**

„Komunikacja pozioma i pionowa w organizacji”, „Rozwiązywanie i przeciwdziałanie konfliktom”, „Zarządzanie projektami”

**Follow up:**

Sesje coachingu osobistego, sesje coachingu kompetencyjnego, sesje treningowe, testy wiedzy, sesje symulacyjne, manual'e, arkusze analizy krytycznej, zadania rozwojowe

Przed projektem zostały postawione dwa cele:

Poprawa parametrów sprzedażowych (marża, ilość odbywanych spotkań, ilość efektywnych spotkań, wzrost sprzedaży)

Stworzenie procedur i narzędzi monitorowania i stymulowania pracowników do rozwoju.

Oba cele zostały zrealizowane - dlatego rekomendujemy firmę Gamma jako wiarygodnego i fachowego partnera szkoleniowego.

Ernest Wojciulewicz  
Dyrektor Sprzedaży  
Galileo Media Sp. z o.o.