

fleon

Intelligent Business



Moje řízení



Moje vedení



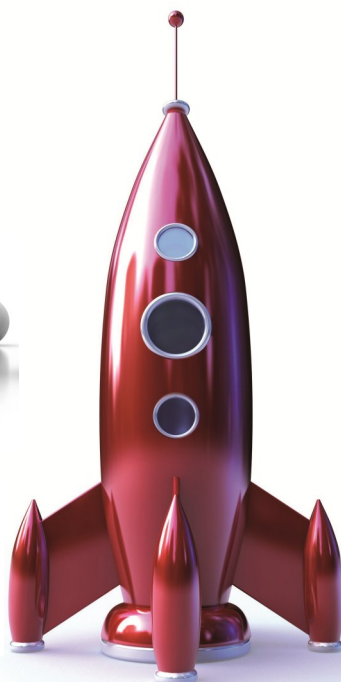
Moji zákazníci



Moje výsledky



Můj prodej



Moje schopnosti

NABÍDKA PROGRAMŮ

Dlouhodobější projekty rozvoje a vzdělávání dokážeme s velkou úspěšností zajistit prostřednictvím dotací EU, s výší dotace 100%.

Chcete vědět víc? Volejte 777 998 212

Dokážeme je sestavit, rozplánovat a realizovat přesně podle Vašich potřeb včetně produktů, které nejsou přímo v naší nabídce.

MOJE ŘÍZENÍ

System řízení a postup jak zlepšit výsledky a dosahovat cílů strategie metodou Business Excellence.

EXCELLENCE V ŘÍZENÍ ORGANIZACE

- forma seminář nebo konzultační projekt (cyklus programů zaváděných do praxe v pořadí dle vyzrállosti organizace)
- manažerský rámec, postupy, nástroje a dovednosti pro zlepšování řízení firmy, organizační složky nebo projektu
- zavedení do praxe
- 2–7 dnů

VSTUPNÍ ANALÝZA

- forma konzultační program
- Zjištění stavu a základních předpokladů zkoumaného procesu podle metodiky EFQM START
- Identifikace problému
- Akční plán nejlepších řešení
- 1 den



MOJE VEDENÍ

Leadership, soubor dovedností a přístupu pro řízení firemních činností a umění vést lidi. Cyklus seminářů.

EFEKTIVNÍ VEDENÍ

- forma seminář
- struktura a styly vedení, účinné nástroje a postupy (taktika) pro zaměření na výkonnost
- zavedení do praxe
- 2 dny

SKVĚLÝ LÍDR

- forma seminář
- filosofie lídra, techniky a dovednosti vedení pracovníků k využití jejich potenciálů
- zavedení do praxe
- 2 dny

SKVĚLÝ TÝM

- forma seminář
- vedení a budování týmu, motoru firemní ekonomiky. Snižování rizika a přijetí změny jako předpoklady pro zvládnání okolí a zamezení ztráty výkonu.
- zavedení do praxe
- 2 dny

SPRÁVNÍ LIDÉ

- forma seminář
- proč je potřebujeme a kdo to je, postupy, nástroje a dovednosti pro řízení lidských zdrojů
- zavedení do praxe
- 2 dny



MOJI ZÁKAZNÍCI

Diferencované řízení vztahu se zákazníkem, soustředění se na klíčové aspekty prodeje a cílená řešení pro zvyšování efektivity při prodeji. A zvyšování hodnoty produktu nebo služby pro zákazníka. Úroveň a rozvoj předpokladů pro zajištění výkonnosti v prodeji, a práce s trhem.

ŘÍZENÍ OBLASTNÍHO PRODEJE

- forma seminář nebo konzultační projekt
- postupy, nástroje a potřebné dovednosti pro řízení zákaznického portfolia, strategické a obchodní plánování v segmentovaném trhu a úlohy prodejce v systému a každodenní práci
- zavedení do praxe
- 2 - 4 dny

VEDENÍ OBCHODNÍHO PŘÍPADU

- forma seminář
- postupy, nástroje a potřebné dovednosti pro řízení prodeje na konkrétního zákazníka. Strategie na zákazníka, vyhodnocování stavu, práce s autoritami nákupu, aktivity a jejich plánování v různých fázích prodeje.
- zavedení do praxe
- 2 dny



ŘÍZENÍ VZTAHU S KLÍČOVÝM ZÁKAZNÍKEM

- forma seminář
- strategické plánování a úloha manažera, nástroje a postupy pro řízení vztahu s klíčovým zákazníkem
- zavedení do praxe
- 2 dny

MOJE SCHOPNOSTI

Jsou určeny pro všechny prodejce a manažery, kteří chtějí nebo potřebují podpořit vlastní profesní růst. Účastník se také naučí jak dál na sobě pracovat, sám identifikuje své nejslabší stránky a sestaví si plán pro jejich zlepšení.

PROFESIONÁLNÍ PRODEJCE

- forma trénink
- zlepšování prodejních dovedností ve dvou stupních tréninku
- zavedení do praxe
- 2x2 dny

KOUCINK

- forma konzultační program
- rozvoj konkrétních dovedností, zpřesnění zaměření a zlepšení používání manažerských nebo prodejních nástrojů. Koučink managementu - kvalita a procesní řízení organizace, vedení pracovníků
- koučink prodejců - řízení vztahu se zákazníky, obchodní cíle a praktiky
- plán rozvoje pro následující období

ÚSPĚŠNÉ VYJEDNÁVÁNÍ

- forma trénink
- vše je o prodeji svých myšlenek. Úspěšné vyjednávání je další stupeň zlepšování prodejních dovedností, techniky a dovednosti zaměřené na cílené vyjednávání a dosažení shody.
- zavedení do praxe
- 2 dny

SÍLA KOMUNIKACE

- forma trénink
- porozumění vlivům na naši schopnost domluvit se a osvojení si účinných technik zvyšujících porozumění mluvčímu, vedení rozhovoru a jednání v krizových situacích.
- zavedení do praxe
- 2 dny



MŮJ PRODEJ

Zvyšování úrovně a rozvoj předpokladů pro zajištění výkonnosti v prodeji. Služby v oblasti prodeje, nájem externího obchodníka - sapéra pro zvýšení aktivit a vaší akceschopnosti na trhu.

PRŮZKUM TRHU

- forma konzultační projekt
- prověření regionu, skupiny zákazníků nebo působení nového produktu při uplatňování nebo plánování firemní strategie
- zavedení do praxe

VEDENÍ NOVÉHO PRODEJCE

- forma konzultační projekt
- pomoc novému obchodníkovi k co nejrychlejšímu startu a ověření, že se jedná o toho „pravého“
- zavedení do praxe

OVĚŘENÍ POTŘEBY

- forma konzultační projekt
- ověření potřeby a nastavení požadavků na výkon nového obchodníka, zjistíme co skutečně potřebujete a jak to udělat
- zavedení do praxe

SUPLOVÁNÍ

- forma konzultační projekt
- náhrada za dočasně nepřítomného prodejce
- zavedení do praxe

NÁBOR

- forma konzultační projekt
- časově omezená akce - nábor nových zákazníků „Ulovíme“ Vám nové zákazníky.
- zavedení do praxe



MOJE VÝSLEDKY

Audity, měření a koučink. Pro každého kdo chce nebo potřebuje zpřesnit efekty svojí práce, poznat tvrdá fakta a zaměřit se na zlepšení slabých stránek.

MĚŘENÍ A MONITORING

- forma konzultační program
- měření znalostí a schopností pracovníků, efektivity a účinnosti procesu, sledování a vyhodnocení ukazatelů úspěšnosti.
- plán rozvoje pro následující období

AUDIT VÝKONNOSTI OBCHODNÍHO TÝMU

- forma konzultační program
- vyhodnocení stavu obchodního týmu v hlavních oblastech působení. Úroveň kompetencí prodejců, přístupů k řízení prodeje, úroveň jejich prodejních dovedností a psychické integrity, v návaznosti na celkové nastavení prodejního procesu.
- plán rozvoje pro následující období
- 2 dny

ANALÝZA A HODNOCENÍ PODLE METODIKY EXCELLENCE EFQM

- forma konzultační program
- provedení auditu nastavení řízení organizace v obtížnosti podle stupně její vyzrállosti a definování slabých a silných stránek pro nasměrování cesty dalšího rozvoje
- plán rozvoje pro následující období



MOJI LIDÉ

Výběr vhodného kandidáta. Analýza současného stavu integrity Vašich zaměstnanců jako základ pro zvyšování jejich úrovně psychické odolnosti, vlastního sebevědomí a celkově emočního kvocientu.

ANALÝZA STAVU INTEGRITY ZAMĚSTNANCŮ

- forma konzultační program
- analýza současného stavu integrity Vašich zaměstnanců jako základ pro zvyšování jejich úrovně psychické odolnosti, vlastního sebevědomí a celkově emočního kvocientu.
- plán rozvoje pro následující období

VÝBĚR NOVÝCH ZAMĚSTNANCŮ

- forma konzultační program
- výběrové řízení

Garantem je Petr Ustohal PhDr. psycholog s více jak 40ti letou praxí a specialista na psychologii práce.



PARTNEŘI

Spolupracující nebo podporující organizace, členství v organizacích a základní koncepce.



Váš partner
ve světě dotací



Česká společnost
pro jakost, o.s.



Součástí je vždy zavedení do praxe a postup osobního rozvoje pro následující 3 měsíce od ukončení semináře nebo tréninku

- Naučíme Vás používat to co se učíte

Všechny programy jsou založeny na principu neustálého rozvíjení se a metody Business Excellence

- Zcela konkrétní nástroje a pracovní postupy, cesta pro další rozvoj

fleon.cz