

Abilitatile, cunostintele, deprinderile care se doresc a fi dobandite de cursanti in urma programelor de formare sunt:

Pentru Pozitia 1. Servicii de formare profesională curs **Manager proiect**

5 Module, Curs teoretic si curs practic. La finalul cursului participantul va sti să:

- Stabilească obiectivele operaționale ale proiectului;
- Descompună proiectul în structuri elementare;
- Pregătească specificațiile proiectului;
- Asigure conformitatea cu cerințele de reglementare;
- Identifice și prioritizeze activitățile și evenimentele cheie;
- Elaboreze planul detaliat al proiectului;
- Monitorizeze și adapteze planul proiectului pentru a-l corecta;
- Propună soluții pentru rezolvarea problemelor apărute;
- Planifice resursele și costurile necesare proiectului;
- Recomande modalitățile de procurare a resurselor proiectului;
- Stabilească modalitățile de asigurare a resurselor pentru proiect;
- Asigure managementul financiar al proiectului;
- Elaboreze documentele necesare contractelor de achiziții;
- Stabilească condițiile de recrutare și angajare;
- Elaboreze planurile și metodele de lucru;
- Repartizeze sarcinile și monitorizeze etapele proiectului;
- Controleze performanțele echipei de proiect;
- Evalueze performanțele echipei și să asigure feedback-ul ;
- Identifice cerințele de calitate în cadrul proiectului;
- Aplice proceduri de planificare, urmărire și controlul calității;
- Evalueze calitatea rezultatelor proiectului.

Pentru pozitia 2 Servicii de formare profesională curs **Training vanzari**

Structura cursului (module): Sesiunea 1 Planificarea activității de vânzare, Sesiunea 2 Pregătirea vânzării, Sesiunea 3 Deschiderea unei întâlniri de vânzare/ telefon de vânzare, Sesiunea 4 Descoperirea nevoilor reale ale clientului, Sesiunea 5 Gestionarea conversației de vânzări,

Sesiunea 6 Contracarea obiecțiilor, Sesiunea 7 Închiderea vânzării, Sesiunea 8 Servicii post vânzare, Sesiunea 9 Pâlnia vânzărilor, Sesiunea 10 Prospectarea în vânzări, Sesiunea 11 Eficiența în vânzări.

Ce vor învăța participanții urmând acest training de vânzări?

- cum să-și planifice inteligent activitatea de vânzare
- cum să-și pregătească vizitele de vânzare/ telefoanele de vânzare
- cum să deschidă vizitele de vânzare/apelurile telefonice într-un mod profesionist
- cum să descopere nevoile reale ale clientului
- cum să gestioneze eficient și persuasiv conversația de vânzări
- cum să răspundă obiecțiilor ridicate de client astfel încât să crească șansele vânzării
- cum să închidă vânzarea (în față, la telefon, în scris)
- cum să accelereze vânzările înțelegând cum funcționează acum pâlnia vânzărilor
- cum să găsească noi clienți folosind surse moderne de prospectare
- cum să-și crească eficiența în vânzări

Manager proiect,

Prof.univ.dr. Liviu George MAHA

