



Szkolenia dla sektora bankowego obejmują cały kompleksowy pakiet usług szkoleniowych. Gwarantuje to integralność projektu, i wypracowanie charakterystycznego rozpoznawalnego stylu pracy Państwa pracowników.

Obsługujemy całą ścieżkę rozwoju Pracownika w Państwa Banku.

Rekrutacje

Poczynając od dobrej skutecznej i stanowczej rekrutacji, dzięki której współpracujecie Państwo z uczciwymi pasjonatami Każdy pracownik otrzymuje swoją metryczkę. Dzięki niej mądry kierownik pracuje z pracownikiem świadomie i skutecznie. Doradzamy też w tym trudnym momencie, kiedy z pracownikiem przyjdzie się już rozstać, a nawet nieco wcześniej... Podnosi to Państwa komfort pracy oraz bezpieczeństwo finansowe i prawne Banku i Państwa Klienta.

Rekrutujemy skutecznie do stanowiska Regionalnego Kierownika Sprzedaży, Dyrektora Sprzedaży, Kierownika Marketingu, dyrektora oddziału włącznie. Za swoje rekomendacje ponosimy pełną odpowiedzialność.

Przyjętym, lub zastanym pracownikom lub współpracownikom przygotowujemy Szkolenia Kulturowe, pokazujące skąd i dokąd zmierzają pod szyldem swojej firmy. Podobny projekt z sukcesem zrealizowaliśmy już dwukrotnie dla firmy PTK Centertel Sp. z o.o Ostatnim takim projektem był to – rebranding z IDEA na Orange, za który zebraliśmy bardzo ciepłe recenzje. Takim szkoleniem budujemy motywację i poczucie przynależności do pewnej wspólnoty. Wspólnoty dobrych praktyk.

Następne w kolejności są **Szkolenia Sprzedażowe**, na które jako handlowiec – pasjonat kładę szczególny nacisk. Powiem wprost – doskonałe szkolenia sprzedawców są naszą specjalnością! Oczywiście inaczej wygląda dobre szkolenie sprzedażowe, dla Telemarketerów, inaczej dla Przedstawicieli Handlowych, a zupełnie inaczej dla Dyrektorów Sprzedaży. Jest jednak istotny element wspólny wszystkich tych projektów: wspólnie z uczestnikami uczymy się często nowego spojrzenia na rynek. Zaczynamy dostrzegać Człowieka w Kliencie i Klienta w Człowieku.



Brzmi to prosto, ale w takiej prostocie tkwi siła i niezwykła skuteczność rynkowa. Czyli nasz Klient zyskuje lojalnych Klientów na długi czas.

Dobry Telemarketer, zawsze może być jeszcze lepszy dzięki naszemu, dobremu szkoleniu z foniatriki, kiedy to uczy się brzmieć wiarygodnie, pięknie i przekonująco – słowem – jak zwycięzca! A przecież wiadomo że "Klienci kupują tylko od zwycięzców"! Dobry Handlowiec może być jeszcze lepszy dzięki dobremu szkoleniu z Techniki Sprzedaży. Serce rośnie, kiedy potem, w trakcie Coachingu widzi się Handlowca sprawnie operującego debiutami, znającego ofertę konkurencji, zamieniającego, operującego językiem korzyści (np. niska stała rata miesięczna kredytu i bezpieczeństwo), czy sprawnie zamykającego sprzedaż.

Dla Kierowników przygotowujemy znakomite szkolenie z Zarządzania sprzedażą, którego motto to budowanie energii w grupie i mądre, w pełni świadome jej wykorzystanie. Uwzględnia ono specyfikę pracy sektora bankowego w dobie rosnącej konkurencji.

Wspomniany **Coaching** – jako jeden ze sposobów zarządzania, skuteczny i wymagający. Takie też oferujemy szkolenie. Skuteczne i zapadające w pamięć.

Najlepsi Handlowcy będą wyróżnieni trudnym, wymagającym ale i niezwykłym w swej sile szkoleniem wykorzystującym techniki NLP: Techniki Wywierania Wpływu.

Wreszcie szkolenie, którego rola zwłaszcza instytucji finansowej jest ogromna. Etyka Biznesu prowadzona przez znakomitego dr Zbigniewa Wróblewskiego z Lublina. Szkolenie pozwala osiągać cele ekonomicznie w sposób etyczny i długofalowy. Podsumowując, siłą tej oferty jest kompleksowość, troska o etyczne, sprawne i efektywne działanie rynkowe naszego Klienta.

Troska o Klienta naszego Klienta, czyli np. kredytobiorcę indywidualnego biznesowego, a co za tym idzie utrzymanie jego lojalności. Oraz doskonały stosunek ceny do jakości zarówno samych szkoleń jak i obsługi logistycznej.

Robert Frykelm