

SELEKCJA I REKRUTACJA PRACOWNIKÓW

Prowadzone przez nas **doradztwo personalne** obejmuje zakres:

- klasycznych technik poszukiwania i doboru kandydatów na zgłaszane przez naszych Klientów wakujące stanowiska pracy – w razie potrzeby na terenie całego kraju,
- wielopłaszczyznowych badań psychologicznych osób już zatrudnionych z uwzględnieniem odpowiednich parametrów, w których określaniu uczestniczymy wspólnie z pracodawcą,
- budowania zespołów pracowniczych w ramach pionu lub działu.

Powyższy zakres prac gwarantuje przede wszystkim ograniczenie czasu naszych Klientów w zakresie doboru odpowiednich pracowników oraz szybsze obsadzenie wakującego stanowiska, głównie przez wyeliminowanie znacznej ilości rozmów kwalifikacyjnych. Ważny jest również fakt, że pozwala to na znaczną redukcję kosztów związanych z realizacją polityki personalnej przedsiębiorstwa a także na:

- wyeliminowanie wysiłku i dodatkowego zaangażowania personelu, członków kierownictwa oraz uniknięcie związanych z rekrutacją zaburzeń organizacji pracy,
- wykorzystanie w doborze kilkietapowej, kompleksowej oraz profesjonalnie przygotowanej oferty kandydatów do pracy,
- uzyskanie wysokiego prawdopodobieństwa wyboru kandydata posiadającego optymalny zestaw cech zawodowych oraz psychologicznych, istotnych dla prawidłowego i efektywnego wykonywania obowiązków związanych ze stanowiskiem pracy.

SZKOLENIA

Wykonując usługi w zakresie szkoleń kadry pracowniczej jak również zarządzającej stosowane są nowoczesne techniki przez zatrudnioną wysokokwalifikowaną kadrę szkoleniowo-trenerską. Oferujemy naszym Klientom także profesjonalną obsługę administracyjną tych szkoleń w zależności od wymagań.

Podstawową zasadą prowadzonych przez nas szkoleń jest **dostosowanie ich do potrzeb określanych przez naszych klientów**. Generalnie sposób postępowania zawiera się w schemacie:

1. Przeprowadzenie analizy potrzeb szkoleniowych.
2. Przeprowadzenie szkolenia.
3. Ocena efektywności szkolenia.
4. Sformułowanie programu współpracy na przyszłość.

TEMATYKA PRZYKŁADOWYCH SZKOLEŃ

1. Metody doboru personelu.

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności rekrutacyjnych przez pracowników działów personalnych. Tematyka szkolenia:

- rodzaje rekrutacji,
- etapy rekrutacji zewnętrznej,
- techniki przeprowadzania wywiadu,
- strategie podejmowania decyzji,
- przekazywanie informacji zwrotnych.

2. Motywowanie pracowników.

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników ze sposobami motywowania pracowników w kontekście teorii motywacji. Tematyka szkolenia:

- teoria motywacji,
- wpływ motywacji na efektywność działania,
- rodzaje motywacji,
- najczęstsze błędy popełniane w motywowaniu.

3. Oceny pracownicze.

Celem szkolenia jest przekazanie informacji na temat właściwych metod doboru ocen pracowniczych oraz przeprowadzenia rozmowy oceniającej. Tematyka szkolenia:

- wprowadzenie systemu ocen w organizacji,
- cele przeprowadzania ocen pracowniczych,
- procedury oceniające,
- przeprowadzanie rozmowy oceniającej.

4. Techniki sprzedaży.

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności nawiązywania i podtrzymywania kontaktów z klientem oraz finalizacji transakcji. Tematyka szkolenia:

- psychologiczne aspekty procesu sprzedaży,
- techniki wpływu,
- werbalne i niewerbalne aspekty komunikacji w procesie sprzedaży,
- analiza informacji zwrotnych.

5. Rozmowa handlowa.

Celem szkolenia jest podniesienie efektywności kontaktów handlowych, zarówno bezpośrednich, jak i telefonicznych. Tematyka szkolenia:

- rozmowa jako proces komunikacji,
- style rozmowy handlowej,
- typy klientów,

- sposoby radzenia sobie z obiekcjami,
- komunikacja niewerbalna.

6. Obsługa klienta.

Celem szkolenia jest podniesienie umiejętności w obszarze komunikacji interpersonalnej z klientami (interesantami). Tematyka szkolenia:

- autoprezentacja, a budowanie wizerunku firmy,
- diagnozowanie potrzeb klienta,
- techniki wpływu,
- komunikacja niewerbalna.

7. Windykacja polubowna.

Celem szkolenia jest wykształcenie umiejętności właściwego reprezentowania firmy w kontaktach bezpośrednich i telefonicznych z klientami, w celu wynegocjowania i odzyskania należności.

Tematyka szkolenia:

- procedury windykacji i telewindykacji;
- zarządzanie emocjami w pracy windykatora i telewindykatora;
- miękkie techniki negocjacyjne;
- podstawowe zagadnienia prawne.

8. Windykacja bezpośrednia.

Celem szkolenia jest opanowanie umiejętności interpersonalnych koniecznych do wywierania skutecznego nacisku na dłużnika. Tematyka szkolenia:

- podstawy psychologii dłużnika,
- podstawowe i zaawansowane techniki perswazji,
- techniki manipulacji,
- zasady uzyskiwania od dłużników informacji i pisemnego uznania długu,
- zasady ustalania miejsca pobytu dłużnika i jego majątku.

9. Zabezpieczanie należności i prewindykacja.

Celem szkolenia jest podniesienie umiejętności oceny klienta i weryfikacji dostarczonych przez niego dokumentów, a także poznanie zasad zabezpieczania należności. Dodatkowym elementem jest prewindykacja dla handlowców. Tematyka szkolenia:

- techniki negocjacji handlowych;
- psychologiczne aspekty oceny wiarygodności rozmówcy;
- techniki zbierania informacji gospodarczych;
- podstawowe zagadnienia prawne.

10. Techniki negocjacji dla kadry zarządzającej.

Celem szkolenia jest opanowanie technik negocjacji na poziomie zaawansowanym, umożliwiającym prowadzenie negocjacji kontraktowych z wykorzystaniem najnowszych osiągnięć psychologii, podniesienie umiejętności erystycznych i retorycznych. Tematyka szkolenia:

- techniki negocjacji,
- radzenie sobie z impasem,
- zarządzanie emocjami,
- strategię negocjacyjną,
- techniki wpływu na emocje rozmówcy,
- trening umiejętności retorycznych – praca z głosem,
- trening umiejętności erystycznych – “sztuczki erystyczne”,
- umiejętności niewerbalne – mowa ciała,
- przekaz pozajęzykowy – parajęzyk i metajęzyk.

KOSZTY SZKOLEŃ

Ceny szkoleń oferowanych przez naszą firmę uzależnione są od:

- liczebności grupy,
- miejsca przeprowadzenia szkolenia,
- uzgodnionej tematyki i obszerności zagadnień wymaganych przez Klienta,

W związku z powyższym każdy nasz Klient traktowany jest indywidualnie i dlatego też naszym standardem jest prowadzenie indywidualnych negocjacji cenowych.

Pragniemy równocześnie podkreślić, iż poziom wykonania zleczanych usług jest dla nas przedmiotem najwyższej uwagi i zawodowych ambicji.