

Ważne dla zrzeszonych w IPBBS

O projekcie dla IPBBS współfinansowanym ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego pisaliśmy już w kwietniu br. („Papierniczy Świat” 4/2006, str. 55). W tym artykule chcielibyśmy przedstawić szczegóły dotyczące projektu, a przede wszystkim główne założenia przyjęte przy przygotowywaniu bloków szkoleń dla przedsiębiorców.

ZAŁOŻENIA

Liderem projektu jest firma Hoffmann Doradztwo Szkolenia prowadząca projekt wspólnie z IPBBS. Szkolenia w ramach tego projektu rozpoczną się już we wrześniu 2006 roku, a zakończą w czerwcu 2007. Rekrutacja na szkolenia odbywa się na bieżąco i zmierza już ku końcowi. Do tej pory zgłosiło się już razem 130 przedsiębiorców z 20 firm. Nadal są jednak wolne miejsca.

Celem ogólnym projektu jest podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw branży biurowo-szkolnej poprzez zwiększenie efektywności zarządzania przedsiębiorstwem oraz poprzez zdobywanie szerszej wiedzy z zakresu technik sprzedaży i jakości obsługi klienta.

Projekt zakłada przeszkolenie 30 osób z kadry zarządzającej, 75 przedstawicieli handlowych oraz 30 osób z biur obsługi klienta. Każda osoba szkolona ma obowiązek przejść przez cykl szkoleniowy (blok składający się z trzech lub czterech różnych tematycznie szkoleń). Materiał szkoleniowy w blokach jest poświęcony każdej z grup zawodowych. Przy przygotowywaniu programów zastosowano specjalne techniki badania potrzeb szkoleniowych oraz zebrano informacje na podstawie indywidualnych wywiadów bezpośrednich, ankiet wypełnionych przez kluczowych klientów z branży biurowo-szkolnej oraz na podstawie systemu analizującego rozmowy telefoniczne w firmie i badającego jakość pracy biur obsługi klienta.

MODUŁY SZKOLENIOWE

Blok dla kadry zarządzającej ma na celu przybliżenie osobom szkolonym głównych umiejętności potrzebnych podczas kierowania firmą. Składa się łącznie z czterech szkoleń, które dotyczą finansów, umiejętności interpersonalnych i zarządzania strategicznego. Do tych tematów dodano również negocjacje w środowisku międzynarodowym, umiejętności przydatne każdemu kierownikowi.

Blok dla przedstawicieli handlowych będzie dotyczył technik sprzedaży i negocjacji, czyli tych umiejętności, które są tak ważne w pracy przedstawiciela. Dodatkowy moduł szkolenia będzie dotyczył zarządzania kluczowym klientem – temat związany z utrzymywaniem dobrych

stosunków z klientami oraz dbaniem o zadowolenie klientów pozyskanych.

Pracownicy biur obsługi klienta zostaną przeszkoleni z profesjonalnej obsługi klienta oraz elementów telemarketingu. Również dla tej grupy przewidziane jest szkolenie z technik sprzedaży, na którym przekazywane będą podstawowe umiejętności z tego zakresu osobom, których zadaniem jest wspieranie działań sprzedażowych w firmie.

Każdy z tematów został przewidziany jako szkolenie dwudniowe w grupach 15-osobowych. Wszystkie trzy bloki tematyczne będą dodatkowo uzupełnione przez materiały e-learningowe, które będą dostępne dla wszystkich uczestników szkoleń poprzez platformę internetową.

Szkolenia realizowane w ramach projektu są bardzo korzystne od strony kosztowej, gdyż ze względu na dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Społecznego opłata za jedno szkolenie wynosić będzie maksymalnie 350 zł w przypadku dużych firm, 180 zł – w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Porównując z rynkowymi cenami szkoleń, jest to kwota, która wystarczyłaby zaledwie na pokrycie kosztów noclegu i wyżywienia podczas dwudniowego szkolenia.

Współfinansowanie szkoleń z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) wiąże się z pewnymi formalnościami, których każda z firm biorących udział w projekcie musi dopełnić. Są to m.in.: ankiety, umowy szkoleniowe i oświadczenia dot. pozwolenia na przetwarzanie danych osobowych. Dodatkowo na każdym z uczestników szkoleń ciąży odpowiedzialność związana z deklarowaniem uczestnictwa w zajęciach – rezygnacja ze szkoleń będzie musiała wiązać się z finansową rekompensatą. Takie wymogi formalne są nieodzowną częścią projektów dofinansowywanych z funduszy unijnych.

Szczegóły dotyczące założeń projektu dla firm zrzeszonych w IPBBS są dostępne na stronie firmy Hoffmann. Wszelkie informacje o bieżących działaniach szkoleniowych, tj. harmonogramy, terminy i miejsca szkoleń, nazwiska prowadzących oraz materiały szkoleniowe, będzie można znaleźć na stronie od września tego roku (od momentu rozpoczęcia szkoleń).



Ze strony firmy Hoffmann Doradztwo Szkolenia gwarantujemy najwyższą jakość szkoleń opartą na wieloletnim doświadczeniu trenerów z naszej firmy, którzy od lat zajmują się branżą biurowo-szkolną zarówno od strony szkoleniowej, jak i doradczej.

Barbara Maluszyńska
bmaluszyńska@hoffmann.biz.pl