



KATALÓG PRODUKTOV

4LEAN s.r.o.
J. Tombora 668/3
010 07 Žilina
Tel: +421 905 424 547
e-mail: info@4lean.sk

OBSAH

O nás.....	3
ROZVOJ OSOBNOSTI "NA SCÉNE"	4
EFEKTÍVNY LÍDER	4
VEDENIE PORÁD	4
KOČING A MENTORING	5
PREDAJNÉ ZRUČNOSTI	5
WINNING COMPLEX SALES™	6
VYJEDNÁVANIE.....	6
FACILITAČNÉ ZRUČNOSTI	7
PREZENTÁCIA A VYSTUPOVANIE NA VEREJNOSTI	7
RIEŠENIE KONFLIKTOV.....	8
ZVLÁDNUTIE STRESU	8
TRÉNING TRÉNEROV.....	9
Lektor/Konzultant	10
Referencie	11
Kontakt.....	11



O NÁS

Naša spoločnosť od svojho založenia pomáha manažérom a obchodníkom realizovať tie najťažšie rozhodnutia a prispieva k rozvoju ľudí tými najefektívnejšími metódami. Vyvíjame a realizujeme programy, ktoré pomáhajú organizáciám udržať sa na trhu v konkurenčnom prostredí a zároveň prispievajú ku vysokej kultúre komunikácie a vzťahov na pracoviskách.

Naši zákazníci sú firmy v Európe a Ázii v rôznych oblastiach výroby a služieb. Naši konzultanti sú ľudia skúsení v manažérskej praxi a vedia účastníkom poskytnúť pomoc v najrôznejších situáciách.

Naše služby sme realizovali na Slovensku, v Čechách, Rusku, Belgicku, Rakúsku, Kazachstane, Moldavsku, Ukrajine a Francúzsku.



ROZVOJ OSOBNOSTI "NA SCÉNE"

V súčasnosti najefektívnejší rozvojový program na trhu postavený na simulácii ťažkých situácií. Účastník tohto programu pracuje so skutočným (nabriefovaným) človekom. Cvičenia sú špeciálne pripravené pre zvládnutie konkrétnych situácií. Po realizácii cvičenia účastník analyzuje spoločne s trénerom to, čo mu išlo dobre a aj to, čo mohlo byť lepšie.

Oblasti rozvoja touto metódou pokrývajú Riešenie konfliktov, Zadávanie úloh, Spätnú väzbu, Hodnotenie výkonu, Motivačný rozhovor a mnoho ďalších oblastí rozvoja. Po každom cvičení je výstupným produktom akčný plán, potrebný pre zlepšenie manažérskych zručností.

Cieľová skupina sú manažéri v stredných a vysokých pozíciách, prípadne talenti.

Dĺžka tréningu je 1 deň

Program je určený pre 1 účastníka

EFEKTÍVNY LÍDER

Základný tréningový modul určený pre každého manažéra. Témy pokrývajú manažérsku psychológiu, prezentačné zručnosti, efektívnu komunikáciu, spätnú väzbu, riešenie problémov, riešenie konfliktov a rozhodovanie.

Cieľová skupina sú manažéri všetkých úrovní, talenti

Dĺžka tréningu je 2 dni

Program je určený pre 1 účastníka

VEDENIE PORÁD

Vysoko interaktívny tréning zameraný na efektívnu prípravu a realizáciu porad. Účastníci sa naučia navrhnuť štruktúru porady a metódy, ako túto štruktúru dodržiavať počas reálnej situácie. Súčasťou cvičení je aj zvládanie náročných účastníkov a riešenie konfliktov na poradách. Počas

programu účastníci aktívne nacvičujú porady formou riešenia problémov v skupine, pričom následne dostávajú efektívnu spätnú väzbu.

Cieľová skupina sú manažéri všetkých úrovní, talenti

Dĺžka tréningu je 1 - 2 dni

Program je určený maximálne pre 12 účastníkov

KOUCING A MENTORING

Mentoring a koučing sú dva efektívne nástroje rozvoja ľudí. Cieľom programu je nielen naučiť manažérov prvky mentoringu a koučingu, ale aj rozlišovať situácie, kedy je vhodné použiť mentoring a kedy koučing.

Mentori rozvíjajú ľudí odovzdávaním vedomostí a skúsenosti. Aktívnejší je v tejto situácii mentor. Dáva konkrétne rady a doporučuje vhodný postup.

Kouč rozvíja ľudí vhodne kladenými otázkami. Dosahuje tým stav, keď koučovaný musí navrhovať riešenia sám. Aktívnejší je v tejto situácii koučovaný.

Cieľová skupina sú manažéri všetkých úrovní, talenti

Dĺžka tréningu je 2 dni

Program je určený maximálne pre 12 účastníkov

PREDAJNÉ ZRUČNOSTI

Rozvojový program pre ľudí na pozíciách predajcov. Program je zameraný na dosahovanie vysokých výkonov, zákazníckeho servisu a manažmentu predaja. Najdôležitejšími témami sú komunikácia v predaji, typológia pre potreby predaja, základy predajného procesu, zisťovanie potrieb, zvládanie námietok, argumentácia a uzatváranie predaja.

Cieľová skupina sú obchodníci

Dĺžka tréningu je 2 dni



Program je určený maximálne pre 8 účastníkov

WINNING COMPLEX SALES™

Workshop Winning Complex Sales™ je navrhnutý pre tímy obchodníkov s cieľom pomôcť im analyzovať a zlepšovať svoj proces predaja v najvýznamnejších obchodných príležitostiach. Účastníci zlepšujú svoju stratégiu pre reálne obchodné príležitosti. Praktická a ľahko implementovateľná metóda spolu s podpornými nástrojmi pomáha účastníkom rýchle zakomponovať tieto nástroje do každodennej práce.

Najdôležitejšie témy:

- identifikácia a kvalifikácie príležitosti v komplexnom prostredí
- analýza nákupného centra a kľúčových osôb ovplyvňujúcich kúpu
- value proposition
- ako poraziť konkurenciu
- ideálny proces predaja
- implementácia procesu predaja

Winning Complex Sales™ je určený pre profesionálnych predajcov a tímy zodpovedné za získavanie zákaziek a manažment príležitostí.

Dĺžka tréningu je 2 dni

Program je určený maximálne pre 20 účastníkov

VYJEDNÁVANIE

Zameraním tréningu je profesionalizácia účastníkov pri vyjednávaní a negociačných stretnutiach, či už s externými alebo internými partnermi. Účastníci sa naučia, ako sa pripraviť na vyjednávanie, ako zvoliť vhodnú stratégiu a získajú potrebné zručnosti a informácie, ktoré im pomôžu v dosahovaní úspechu.



Najdôležitejšími témami sú príprava na profesionálne vyjednávanie, využívanie jednotlivých vyjednávacích techník, techniky, ako uzatvárať obchod bez ďalšieho odkladania, zvládanie námietok a princípy ako pracovať s odmietaním.

Cieľová skupina sú obchodníci, manažéri a pracovníci nákupu

Dĺžka tréningu je 2 dni

Program je určený maximálne pre 8 účastníkov

FACILITAČNÉ ZRUČNOSTI

Vysoko interaktívny program zameraný na pochopenie a osvojenie si zručností potrebných na efektívnu prácu so skupinovú dynamikou. Účastníci sa naučia viesť skupinové diskusie, zvládať náročné situácie a pracovať s ťažkými účastníkmi.

Najdôležitejšími témami sú skupinová dynamika, štruktúra stretnutia, techniky a prístupy na prácu so skupinovú dynamikou, predchádzanie neefektívnosti a konfliktným situáciám.

Cieľová skupina sú manažéri všetkých úrovní, talenti

Dĺžka tréningu je 2 dni

Program je určený maximálne pre 12 účastníkov

PREZENTÁCIA A VYSTUPOVANIE NA VEREJNOSTI

Tréning je zameraný na nácvik profesionálneho prezentovania. Účastníci sa učia používať vhodné výrazové prostriedky, gestikuláciu, zlepšovať vizuálnu stránku prezentácie s jediným cieľom - zrozumiteľne a presvedčivo prezentovať. Najdôležitejšími témami sú príprava profesionálnej prezentácie, obsah, rozsah a štruktúra prezentácie, práca s publikom a práca s prezentačnými pomôckami.

Cieľová skupina sú obchodníci a manažéri

Dĺžka tréningu je 1 deň

Program je určený maximálne pre 8 účastníkov

RIEŠENIE KONFLIKTOV

Tréning učí účastníkov k pochopeniu podstaty konfliktov a učí ich hľadať riešenia, ktoré sú výhodné pre obidve strany. Najdôležitejšími témami sú fakty verzus domnienky, ľudské potreby, pochopenie podstaty konfliktu, zvládanie hnevu a iných nepríjemných emócií, faktory budovania dôvery a efektívnej spolupráce

Cieľová skupina sú obchodníci a manažéri

Dĺžka tréningu je 1 deň

Program je určený maximálne pre 8 účastníkov

ZVLÁDNUTIE STRESU

Cieľom tréningu je pochopiť podstatu stresu a obrátiť svoju pozornosť z toho, ako sa zbaviť stresu na spôsob, ako stres využiť pre zvládnutie ťažkých životných situácií. Účastníci identifikujú svoje najdôležitejšie zdroje stresu a nacvičujú si nové reakcie, vedúce ku vyššej kvalite života.

Najdôležitejšími témami sú pochopenie podstaty stresu, fázy stresu, zdroje stresu, efektívne zvládanie stresu a nácvik efektívnejšieho správania,

Cieľová skupina sú všetci zamestnanci



Dĺžka tréningu je 1 deň

Program je určený maximálne pre 12 účastníkov

TRÉNING TRÉNEROV

Program zameraný na rozvoj trénerských a facilitačných zručností interných školiteľov. Účastníci sa naučia metódy uľahčujúce učenie, prispôbovať obsah aj formu typu publika, pracovať so skupinovú dynamikou, a vizualizovať dôležité informácie.

Najdôležitejšími témami sú štýly učenia, štruktúra tréningu, práca so skupinovú dynamikou, príprava a realizácia prezentácie, dynamika skupiny, reakcia na otázky, zvládanie ťažkých situácií a vyhodnocovanie efektívnosti tréningu.

Cieľová skupina sú interní školitelia

Dĺžka tréningu je 2 dni

Program je určený maximálne pre 8 účastníkov

LEKTOR/KONZULTANT



Ladislav GABČO

Ladislav Gabčo je senior tréner, konzultant, facilitátor a kouč.

Manažérske skúsenosti nadobudol na pozícii Manažéra pre tréning a rozvoj v spoločnosti KIA Motors Slovakia a neskôr na pozícii Obchodného riaditeľa v slovenskej IT spoločnosti. Viac ako rok pôsobil na vedúcej pozícii v samospráve.

Jeho konzultačná kariéra začala v r. 1993 v spoločnosti Maxman Consultants. Doteraz viedol projekty hlavne v segmentoch telekomunikácií, bankovníctva, informačných technológií, energetiky, automotive a aj v ďalších segmentoch priemyslu a služieb.

Absolvoval niekoľko študijných pobytov v zahraničí – Nottingham Trent University, Roffey Park Management Institute, Nam-Yang Research Centre, je licencovaným užívateľom programov Winning Complex Sales™, Managing Strategic Accounts™, Initiating New Businesses™ and Coaching the Sales Process™.

JAZYKY

Slovenský

Anglický

Ruský

Tel: +421 905 424 547

e-mail: ladislav.gabco@4lean.sk



REFERENCIE

30-70	Johnson Controls	Siemens
3M	Jungheinrich	Slovak Telekom
Abbvie	Kapsch Telekom	Slovenské elektrárne Enel
Arréva	Kongsberg Automotive	Stredoslovenská energetika
Boge Elastmetall	Magneti Marelli	Tatra banka
British Council	Metro	TV Markíza
Cemmac	Miba Steeltec	Unicredit Bank
Continental	Mondelez	Uniq
ČSOB	Mondi Coating Štětí	Velux
Danfoss	Oberbank	Vermont
Deichmann	OTP Banka	Visteon Electronics
Descartes	Raiffeisen	Vodafone
DOXX	RWE IT	Volkswagen
Eurest	Sales Genetics	VÚB Banka
GA Drilling	Schlumberger	Východoslovenská energetika
IKEA	SAP	Západoslovenská energetika

KONTAKT

4LEAN s.r.o.
J. Tombora 668/3
010 07 Žilina

Tel: +421 905 424 547
e-mail: info@4lean.sk