

Skills Rocket

Wzmacniamy sprzedaż, rozwijając ludzi



Liderzy sprzedaży rodzą się z rozwoju –
inspirujemy i wspieramy Twój Zespół

tel.: 733 010 478

mail: biuro@skillsrocket.pl

www.skillsrocket.pl

O Nas - do kogo kierujemy naszą ofertę

Szanowni Państwo,
firma Skills Rocket powstała z pasji do sprzedaży i potrzeby dzielenia się wiedzą, która realnie przekłada się na wyniki. Tworzymy zespół doświadczonych trenerów biznesu, którzy wcześniej przez lata skutecznie pracowali w sprzedaży i zarządzaniu zespołami sprzedażowymi w międzynarodowych korporacjach. Znamy wyzwania, z jakimi codziennie mierzą się handlowcy, pracownicy działów obsługi klienta oraz ich menedżerowie – sami byliśmy na ich miejscu. Dzięki temu oferujemy szkolenia, które nie tylko uczą technik, ale przede wszystkim rozwijają konkretne umiejętności budujące zaufanie klientów, zwiększające efektywność działań sprzedażowych oraz wzmacniające autorytet liderów.

Dostarczamy wiedzę, która działa tu i teraz – nasze szkolenia to gotowe narzędzia, które Państwa zespół może zastosować już następnego dnia w pracy. Nie korzystamy z gotowych szablonów – każde szkolenie projektujemy na miarę, dopasowując je do indywidualnych celów, potrzeb i zasobów Państwa organizacji.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu w pracy z rozproszonymi zespołami oraz narzędziom diagnostycznym, jesteśmy w stanie trafnie zidentyfikować obszary wymagające rozwoju i precyzyjnie dobrać skuteczne metody szkoleniowe.

Doskonale wiemy, że efektywne szkolenie to nie jednorazowe wydarzenie, ale proces prowadzący do trwałej zmiany. Dlatego angażujemy przełożonych uczestników – wspieramy ich konkretnymi instrukcjami, narzędziami i wskazówkami, aby mogli skutecznie utrwalać nowe nawyki w zespole. Takie podejście znacząco zwiększa zaangażowanie uczestników i przekłada się na długoterminowe rezultaty, które odczują zarówno pracownicy, jak i cała organizacja.

To podejście jest wysoko cenione przez naszych klientów – bo widzą realną zmianę, która przynosi wymierne efekty. Jeśli zależy Państwu na rozwoju kompetencji sprzedażowych i menedżerskich, które przekładają się na wzrost efektywności i wyniki, zachęcamy do kontaktu i rozmowy o tym, jak możemy wesprzeć rozwój Państwa zespołu i biznesu.

Poznajmy się, porozmawiajmy



Adam Panchyrz
właściciel Skills Rocket



www.skillsrocket.pl



Naszą ofertę kierujemy do



Właścicieli firm sektora B2B i B2C, działających w środowisku sprzedażowym



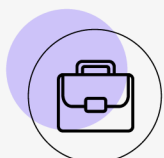
Specjalistów HR i działów szkoleń (L&D)



Managerów działów sprzedaży i obsługi klienta



Dyrektorów sprzedaży, handlowych i operacyjnych



Pracowników działów sprzedaży (handlowców, doradców, przedstawicieli)



Pracowników działów obsługi klienta (konsultantów, opiekunów klienta, specjalistów ds. wsparcia)



Jak działamy

Przy podejmowaniu współpracy z nowym Klientem wykonujemy analizę potrzeb szkoleniowych grupy docelowej. W tym celu wykorzystujemy zróżnicowane narzędzia badawcze od ankiet, poprzez wywiady (wywiad 360 stopni), do wspólnej pracy z wybranym uczestnikiem (lub wybranymi uczestnikami) szkolenia dokonując obserwacji.



W zależności od potrzeb stosujemy wybrane poniższe metody badawcze przed szkoleniem:



Ankieta kierowana do uczestników szkolenia



Ankieta kierowana do przełożonego uczestników szkolenia



Ankieta kierowana do właściciela firmy



Ankieta kierowana do Działu HR



Wywiad z przedstawicielem/przedstawicielami uczestników szkolenia



Wywiad z przełożonym uczestników szkolenia



Obserwacja w terenie/miejscu pracy



Pogłębione badanie kompetencji pracowników

Wynikiem powyższych działań jest stworzenie indywidualnej mapy potrzeb szkoleniowych pracowników opartej o cele firmy na kilku poziomach:

właścicielskich, przełożonych i deficytów pracowników.

Jakimi metodami prowadzone jest szkolenie?

Metodologia pracy z uczestnikami szkoleń jest zróżnicowana, atrakcyjna i angażująca w sposób adekwatny do przedstawianej tematyki. Najczęściej stosowane metody to:

- Prowadzenie dyskusji nakierowanej na konkretny cel;
- Przygotowane realne sytuacje, tzw. CASE STUDY;
- Metoda akademicka i psychodramy;
- Scenki sytuacyjne z wykorzystaniem kamery;
- Prowadzenie prezentacji z wykorzystaniem multimedialnych;
- Metody kreatywnej analizy problemu i poszukiwania rozwiązań;
- Prowadzenie różnych form ćwiczeń.

Metody pracy dobierane są indywidualnie pod konkretny temat i grupę, z którą prowadzone jest szkolenie w taki sposób, aby maksymalizować skuteczność ćwiczonych umiejętności oddając realia i wyzwania codziennej pracy.

Wdrażanie nabytych umiejętności przez uczestników szkolenia.

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy nie tylko wychodzą z wiedzą i przetrenowanymi umiejętnościami, ale otrzymują także zestaw praktycznych zadań wdrożeniowych do realizacji w codziennej pracy. Dzięki nim nowe kompetencje stają się trwałym nawykiem, a nie tylko jednorazowym doświadczeniem.

Kluczowe znaczenie ma dla nas skuteczne wdrożenie – dlatego wspieramy nie tylko uczestników, ale także ich przełożonych, dostarczając im jasne instrukcje, jak wspierać zespół i monitorować postępy. Dzięki temu efekty szkolenia są trwałe i mierzalne.



Oferta

Skills Rocket to partner w rozwoju sprzedaży – wspieramy firmy w budowaniu skutecznych zespołów i rozwijaniu kompetencji, które realnie przekładają się na wyniki.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w obszarze rozwoju miękkich umiejętności pracowników i liderów sprzedaży, skutecznej rekrutacji oraz doradztwa biznesowego. Wszystko po to, by Państwa firma szybciej osiągała cele, a zespoły pracowały z większym zaangażowaniem i efektywnością.

Nasza oferta obejmuje m.in.:

Szkolenia rozwojowe dla handlowców i/lub managerów sprzedaży



Tworzymy dopasowane szkolenia, które maksymalizują efekty rozwoju – bazując na rzeczywistych potrzebach Państwa firmy. Nasze indywidualnie projektowane szkolenia pomagają handlowcom i managerom sprzedaży osiągać lepsze wyniki, większą pewność siebie i skuteczność. Skupiamy się na tych kompetencjach, które dają największy wpływ na realizację celu – by każdy uczestnik wracał do pracy z narzędziami, które od razu działają. Rozwijamy ludzi, którzy napędzają sprzedaż.

Coaching w terenie/miejscu pracy



Skupiamy się na działaniach, które maksymalizują efekty szkolenia – dlatego wspieramy pracowników bezpośrednio tam, gdzie podejmują kluczowe decyzje: w terenie, u klienta, w trakcie rzeczywistych spotkań. Ten model pracy gwarantuje szybkie przyswojenie umiejętności i bezpośrednie przełożenie na wyniki. To sprawdzone rozwiązanie w przypadku specjalistycznych procesów sprzedażowych oraz rozwoju kompetencji leaderskich.

Konsulting w rozwoju struktur sprzedażowych



Skuteczna sprzedaż to wynik dobrze działającego zespołu – nie tylko indywidualnych umiejętności. Dlatego pomagamy firmom zidentyfikować, co blokuje zespół i jak to zmienić. Na podstawie rozmów, obserwacji i analiz tworzymy raport z rekomendacjami, które po wdrożeniu przyspieszają pracę, wzmacniają współpracę w grupie i przekładają się na lepsze wyniki sprzedażowe.

Usługa rekrutacji na stanowiska sprzedażowe i managerskie



Zapewniamy pełne wsparcie w rekrutacjach na wszystkie stanowiska sprzedażowe — od Przedstawicieli i Doradców Handlowych po Kierowników i Dyrektorów Sprzedaży. Przejmujemy cały proces lub elastycznie wspieramy wybrane etapy, oszczędzając Państwa czas i zasoby. Dostarczamy sprawdzonych kandydatów, dopasowanych nie tylko do wymagań stanowiska, ale także do kultury Państwa organizacji. Rekrutacje prowadzimy z zachowaniem najwyższych standardów etycznych i z pełnym szacunkiem dla kandydatów. Nasze rekomendacje są objęte gwarancją — jeśli nie spełnią oczekiwań, powtarzamy proces bez dodatkowych kosztów.

Pozostałe zagadnienia



Dzielimy się praktycznym doświadczeniem w skutecznym zarządzaniu biznesem i wdrażaniu zmian, które realnie przekładają się na wzrost efektywności organizacji. Dzięki wieloletniej pracy w obszarze zarządzania wiemy, jak wspierać firmy w adaptacji do dynamicznych warunków rynkowych, rosnących oczekiwań klientów i konieczności transformacji procesów. Pomagamy budować nowoczesne, sprawnie funkcjonujące organizacje — gotowe na przyszłość i odporne na zmiany.

Dziękujemy za poświęcony czas i zapoznanie się z naszym materiałem. Mamy nadzieję, że przedstawione informacje były dla Państwa inspirujące i pokazały potencjał do wartościowej współpracy. Zachęcamy do niezobowiązującej rozmowy – chętnie porozmawiamy o możliwościach, jakie mogą wynikać z połączenia naszych doświadczeń i potrzeb biznesowych.

Jesteśmy do dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach 8:00–16:00.

Więcej o nas znajdą Państwo na stronie: www.skillsrocket.pl.

Skills Rocket Adam Panchyrz
ul. Alojzego Felińskiego 28/23
41-923 Bytom
NIP: 626 257 99 84

*Z wyrazami szacunku
Zespół Skills Rocket*

