



SZKOLENIA

2024



Zaufali nam

3 166 dni

szkoleń
grupowych

1 167

osób uczestniczących
w naszych badaniach
managerskich / szkoleniowych

739

razy użyto naszych testów
rozwojowych on-line

Przeszkoliliśmy już

32 033

osób

6 249h

coachingów indywidualnych
i grupowych

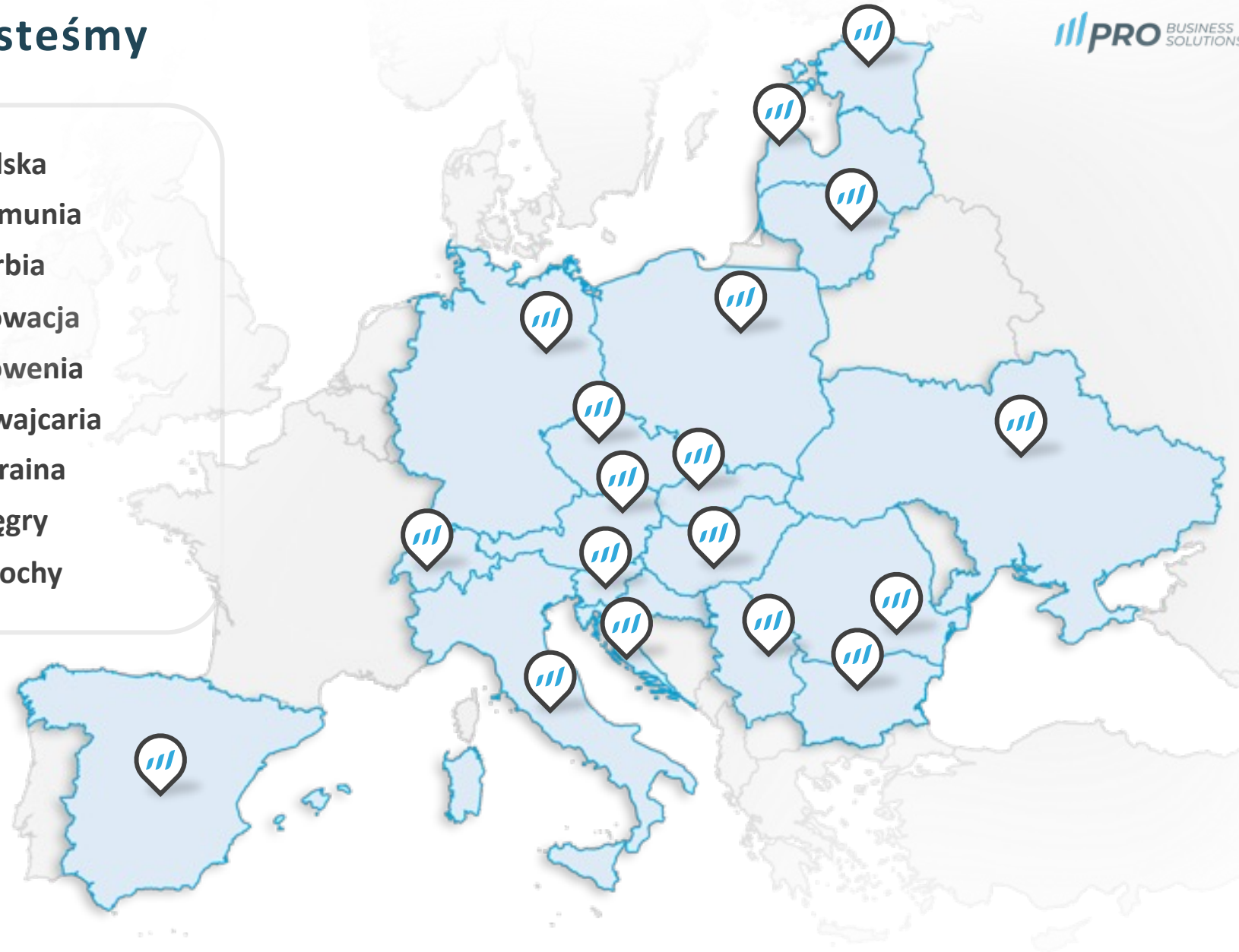
128 536

razy użyto naszych
kursów e-learningowych

Dane z 31.12.2023

Kraje, w których jesteśmy

- ✓ Austria
- ✓ Bułgaria
- ✓ Chorwacja
- ✓ Czechy
- ✓ Estonia
- ✓ Hiszpania
- ✓ Litwa
- ✓ Łotwa
- ✓ Niemcy
- ✓ Polska
- ✓ Rumunia
- ✓ Serbia
- ✓ Słowacja
- ✓ Słowenia
- ✓ Szwajcaria
- ✓ Ukraina
- ✓ Węgry
- ✓ Włochy



Dlaczego PRO Business Solutions

✓ Trenerzy:

- Doświadczeni menedżerowie korporacyjnego biznesu.
- Prowadzący na bieżąco projekty biznesowe.
- Posiadający doświadczenie w zarządzaniu dużymi zespołami.

✓ Wiele zrealizowanych projektów.

✓ Od pojedynczych szkoleń do CYKLI ROZWOJOWYCH (2 lata).

✓ Znajomość specyfiki PRODUCENTA i DETALISTY.

✓ Potwierdzone efekty biznesowe prowadzonych szkoleń.













✓ Procesowe podejście do rozwoju pracownika.

✓ Rozbudowane systemy wsparcia przed i poszkoleniowego.

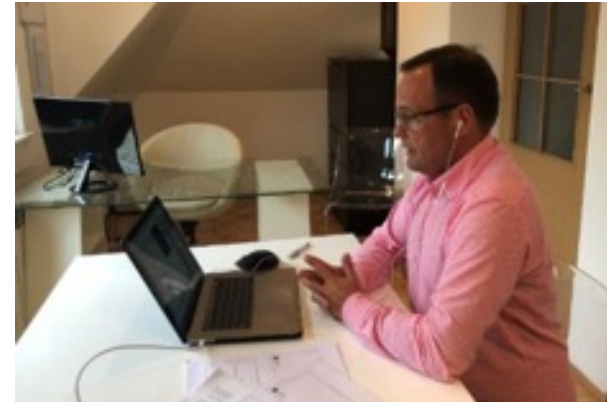




Narzędzia szkoleniowe - Narzędzie vs CEL

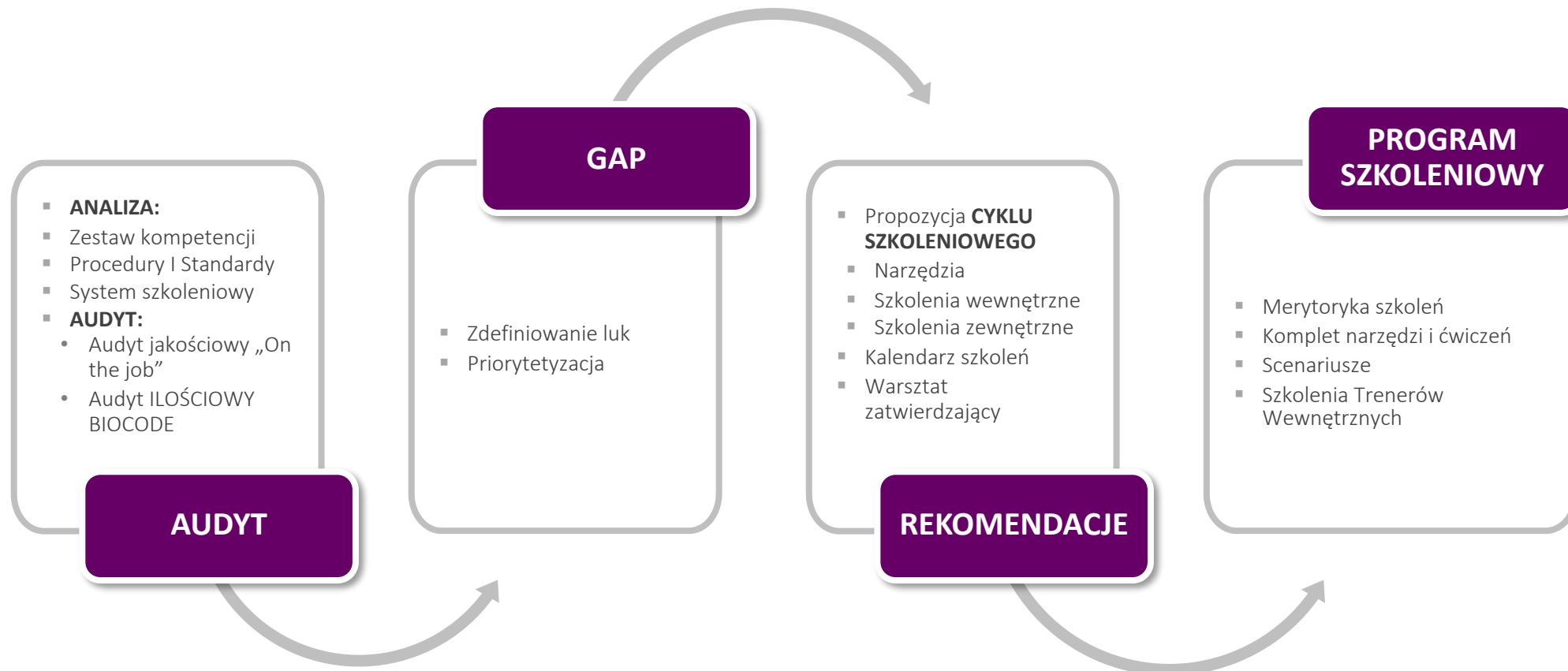
Role poszczególnych narzędzi szkoleniowych								
		Testy psychologiczne	Szkolenie stacjonarne	Samoocena wdrożeniowa	Webinar	E-learning	Training on-the-job	Gamifikacja
Wiedza	Duże pakiety wiedzowe							
	Mniejsze pakiety wiedzowe							
	Uzupełnienie							
	Systematyzacja							
	Wiedza o sobie samoświadomość							
Ćwiczenia praktyczne								
Case'y wdrożeniowe								
Zaangażowanie								

Szkolimy w każdym modelu



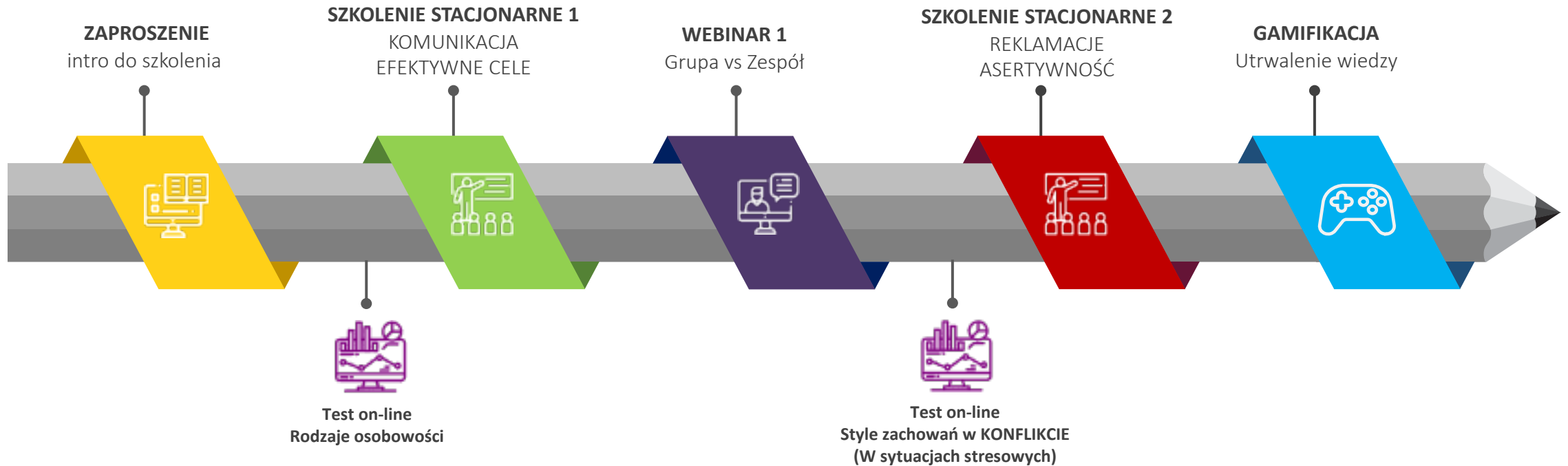
Tematy szkoleniowe - przykłady

SZKOLENIA PRACOWNICZE			SZKOLENIA MANAGERSKIE:						
			KRYZYSOWE		KOMPETECYJNE			SPECJALISTYCZNE	
Techniki sprzedaży	Obsługa Klienta	Negocjacje podstawowe	Zarządzanie konfliktem	Wypalenie zawodowe	Budowanie efektywnych zespołów	Efektywna komunikacja vs Rodzaje osobowości	Motywacja zespołu	Sprinty negocjacyjne KAM	Sprzedaż koncyliacyjna KAM
Sprzedaż telefoniczna	Analityka handlowa	Egzekucja kontraktów i zarządzanie merchami	Asertywność managerska	Inteligencja emocjonalna w sytuacji kryzysu	Motywacja pozafinansowa	Manager trenerem	Przywództwo sytuacyjne (Blanchard) w pigułce	Category Management	Analityka dla Kupców
Komunikacja	Asertywność	Trade marketing na co dzień	Zarządzanie międzypokoleniowe	Efektywne zebrania zdalne	Zarządzanie projektami	Zarządzanie zmianą	Negocjacje zaawansowane	Szkolenia zdalne dla trenerów	
Prezentacje					Coaching na co dzień		Efektywne stawianie zadań		



Przykładowy cykl SZKOLEŃ HYBRYDOWYCH

STACJONARNE + ZDALNE



Szkolenia „Train The Trainer”

✓ Komplet materiałów

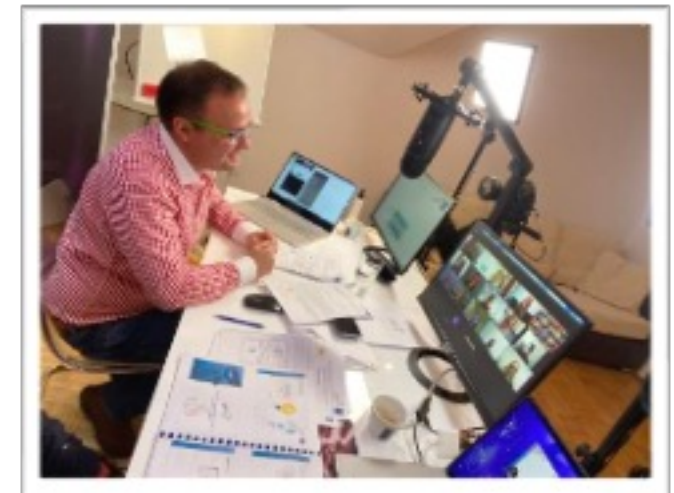
- Prezentacje
- Scenariusze
- Ćwiczenia

✓ Szkolenia TTT

- Stacjonarne
- Zdalne

✓ Piloty w rzeczywistym środowisku

✓ Superwizje trenerskie





Dziękujemy

pro.development@probs.pl

www.probs.pl

