

Programul Business Academy

Ediția 3.0: Mai-Iulie 2013

Ce vei învăța, practic, în cadrul acestui program?

- ✓ Care sunt cele mai importante abilități ale unui Antreprenor de Top
- ✓ Cum le poți dezvolta, pe fiecare în parte, astfel încât să dobândești o Carieră de Succes
- ✓ Care sunt primii pași pe care îi ai de urmat pentru a-ți deschide Propria Afacere
- ✓ Ce înseamnă să fii, cu adevărat, un Agent de Vânzări Performant
- ✓ Cum poți să crezi și să implementezi Strategii de Marketing care îți aduc Rezultate
- ✓ Care sunt instrumentele pe care le poți folosi pentru a obține "DA" în peste 90% din Negocieri
- ✓ Care sunt cele mai bune Metode de Prospectare și de Abordare a Clienților Potențiali
- ✓ Care sunt cele mai bune Tehnici de Persuasiune pe care le poți utiliza în comunicarea cu ceilalți
- ✓ Cum poți să Comunici cu Persoanele Sceptice astfel încât să obții Rezultatul Dorit
- ✓ Cum îți descoperi Domeniul Profesional în care să îți poți fructifica, la maxim, Potențialul
- ✓ Care sunt cele mai bune Tehnici de Pregătire pe care le poți folosi înainte de Interviu de Recrutare
- ✓ Cum poți să te diferențiezi de ceilalți candidați astfel încât să obții Locul de Muncă Dorit
- ✓ Care sunt cele mai eficiente metode prin care Poți Scăpa de Frica de a Vorbi în Public
- ✓ Cum poți să îți sporești Productivitatea la locul de muncă și să Avansezi în Carieră
- ✓ Cum poți ca, în doar 8 săptămâni, să dobândești o bază solidă de cunoștințe teoretice și practice care să îți ofere imboldul personal și profesional necesar succesului în afaceri indiferent de domeniul în care vei profesa și indiferent dacă îți dorești să devii Antreprenor, Manager, Agent de Vânzări, Trainer ș.a.m.d. prin intermediul Programului Business Academy

Toate aceste beneficii le poți obține pentru o investiție de doar 95€ + TVA pe care o poți achita în 2 rate!

Mai mult decât atât, dacă plătești integral, îți oferim un discount de 25%!

În plus, vei fi recompensat pentru orice vânzare pe care o vei realiza în cadrul programului, conform contractului de colaborare pe care îl vei semna la început!

**Cine te va însoți pe parcursul acestui program de 2 luni de zile
astfel încât tu să îți poți îndeplini obiectivele pentru care te-ai înscris?**



Doru Mircea

Doru Mircea și-a început cariera în vânzări în urmă cu 16 ani la Merk SRL, reprezentant autorizat al brand-urilor italienești Malizia, Intesa și Neutro Roberts.

A trecut apoi ca agent de vânzări la Nova Brasilia unde, ulterior, a ajuns să coordoneze prima echipă de 6 oameni. A continuat ca agent de vânzări la Interbrands, divizia Wrigley, iar în 1999 și-a început cariera în industria farmaceutică la Smithkline-Beecham ca Reprezentant Medical.

Din 2002 a ocupat succesiv pozițiile de Reprezentant Medical, Key Account Manager, Area Sales Manager și National Sales Manager în cadrul companiei Sanofi. În cei 16 ani de activitate Doru a acumulat, pe lângă experiența practică, și câteva sute de ore de training pe ariile de Vânzări (de la Basic la Avansat), Negociere, Time, People și Territory Management.

Este trainer acreditat CNFPA din 2010 și licențiat LIFO și LAB Profile. De asemenea, Doru va finaliza anul acesta programul EMBA la Sheffield University din UK, fiind și membru al Chartered Management Institute.



Zoia Zărnescu

Jurist de profesie, în prezent este trainer și pregătește echipe de vânzări (Soft Skills, Customer Service și Comunicare) și echipe de manageri (Management & Coaching).

Formări: Formator certificat de Ministerul Muncii, Solidarității Sociale și Familiei și de Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului

Certificat NLP Practitioner

Certificat LAB Profile și Professional Business Presentations



Sebastian Rotariu

La 37 de ani, Sebastian are 13 ani de experiență în domeniul vânzărilor și al managementului vânzărilor din industria farmaceutică, ocupând poziții de Reprezentant de Vânzări, Key Account Manager, respectiv Director de Vânzări, dar și Business Support, unde s-a ocupat de indicatorii de performanță și eficiență ai forței de vânzări.

Sebastian este acreditat ca trainer de « Școala de Training » și CNFPA. Este de asemenea interesat de dezvoltarea personală și creșterea individuală a celorlalți prin coaching.

Vânzări
Persuasiune

Negociere
Comunicare

Business Academy



- ✓ O experiență de 8 săptămâni centrată exclusiv pe tine
- ✓ 60 de ore de training alături de 3 trainerii de TOP
- ✓ 60 de ore de practică în domeniul vânzătorilor
- ✓ O ședință de coaching cu unul dintre trainerii
- ✓ Posibilitatea de a te angaja în cadrul companiei APS

Înscrierile au început ! Numai 12 persoane vor fi selectate !

Tu cât de mult îți dorești să faci parte din acest program ?

Cum te poți înscrie în Programul Business Academy?

Pentru șansa de a fi selectat între cei 12 participanți la această ediție Business Academy, **tot ce ai de făcut este să ne trimiți CV-ul tău printr-un e-mail la adresa carriere@aps.ro** cu subiectul "Business Academy" **până la data de 15 Mai 2013.**

Procesul de selecție va consta într-un interviu cu responsabilul de resurse umane al companiei Active Power Solutions.