

OFERTA SZKOLENIOWA



MONIKA
ŻUKOWSKA
TWÓJ PARTNER W ROZWOJU





MONIKA ŻUKOWSKA

**WIELOLETNI PRAKTYK SPRZEDAŻY.
CERTYFIKOWANY TRENER – SZKOLENIOWIEC.**

- 20 lat doświadczenia w sprzedaży
- 9 lat w zawodzie trenera
- 8000 godzin na sali szkoleniowej
- ponad 1000 przeszkolonych osób



WYKSZTAŁCENIE

1. AKADEMIA HUMANISTYCZNA ALEKSANDRA GIEYSZTORA W PUŁTUSKU

MAGISTER | PEDAGOGIKA

2. WYŻSZA SZKOŁA EUROPEJSKA W KRAKOWIE

STUDIA PODYPLOMOWE | TRENER/COACH

3. SWPS

STUDIA PODYPLOMOWE | PRAKTYCZNA PSYCHOLOGIA MOTYWACJI



DOŚWIADCZENIA BIZNESOWE



Doświadczenia biznesowe zdobywam od 2005r. bezpośrednio zajmując się sprzedażą usług finansowych, a w dalszym rozwoju przechodząc przez stanowiska kierownika i franczyzobiorcy oddziału bankowego.

Moja praca wiązała się z budowaniem zespołów, zarządzaniem nimi oraz sprzedażą. Jako trener wewnątrz Tax Care i Idea Banku z pasją i doświadczeniem wychowałam setki profesjonalnych sprzedawców.



MOJA PRACA TO MOJA PASJA, MÓJ WYBÓR I MOJA DROGA

Po latach gromadzenia umiejętności postanowiłam podzielić się swoją biznesową wiedzą i praktykami z szerszym sektorem bankowym ale też firmami z innych branż jak ubezpieczenia, produkcja, transport, branża budowlana, nieruchomości, call center i wiele innych, a liczba ich nieustannie rośnie adekwatnie do własnego progresu.



MOJA PRACA TO **MOJA PASJA**

- ☑ Od **8 lat** aktywnie zajmuję się rozwojem kompetencji i potencjału osobistego poprzez realizację autorskich programów szkoleniowych, dzięki którym pomagam odkrywać i rozwijać drzemiący w każdym z nas potencjał. Moją specjalizacją jest wsparcie zespołów sprzedażowych zarówno na poziomie kompetencji rozwojowych jak i realizacji celów biznesowych poprzez profesjonalną obsługę klienta, budowanie partnerskich relacji i długofalowych sprzedaży. Prowadząc szkolenia inspiruję do zmiany postawy. Poprzez warsztatowe działania, które są skutecznym i efektywnym narzędziem pozwalającym błyskawicznie podnieść sprzedaż i motywację uczestnicy pogłębiają wiedzę, a czasem zmieniają nie tylko nawyki w pracy, ale też swoje życie.

ZALETY WARSZTATÓW SZKOLENIOWYCH



- 01** zwiększenie przychodów firmy
- 02** ulepszenie jakości obsługi klientów
- 03** budowanie przywiązania klienta do firmy ze względu na wysoką jakość obsługi
- 04** zmniejszenie poziomu stresu
- 05** zwiększenie zadowolenia z wykonywanej pracy
- 06** motywacja pracowników do zastosowania poznanych technik w codziennej praktyce zawodowej i życiu prywatnym
- 07** poznanie skutecznych technik i metod komunikacji z klientem
- 08** dobra atmosfera w miejscu pracy pozwala na przywiązanie się pracownika do firmy i mniejsze rotacje

SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE TELEMARKETING I OBSŁUGA KLIENTA

Wysoka jakość obsługi jest drogą do sukcesu każdej firmy. Jak pokazuje praktyka i doświadczenie niski poziom obsługi klienta przekłada się bezpośrednio na dochody wielu firm. Profesjonalna obsługa klienta umożliwia budowanie trwałych i poprawnych relacji z klientem, wzmacnia jego związek z firmą i poczucie zadowolenia z przeprowadzanych transakcji. Umożliwia potencjalnemu klientowi uzyskanie wyczerpujących informacji na określony temat, a przez to przybliża go do zakupu danego produktu czy usługi. Przyjazne klientowi biuro obsługi jest wizytówką firmy i świadczy o szacunku do kontrahentów bądź jego braku. Komunikacja z klientem nabiera cech indywidualnych, przez co konkretna osoba nie czuje się traktowana w sposób masowy, a przejawiający osobiste podejście do określonej kwestii.

Dla osób aspirujących lub już zajmujących się sprzedażą i bezpośrednim kontaktem z klientem niezależenie od branży.

SZKOLENIA

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA

Efektywna komunikacja jest jednym z elementów niezbędnych do skutecznej pracy zespołu.

Usprawnienie komunikacji wewnętrznej to często klucz do sukcesu pojedynczych projektów ale też do funkcjonowania całej firmy. Jak wynika z badań usprawnienie komunikacji wewnętrznej to wyzwanie dla wielu polskich firm, instytucji i organizacji, bo komunikacja jest podstawą egzystencji.





SZKOLENIA

W skład efektywnej komunikacji wchodzi przekaz i rozumienie znaczenia, dzięki którym zaspokajają główne funkcje między innymi **informowanie**, **kontrolowanie** czy **motywowanie**. Efektywność działania jest silnie związana z jakością komunikowania się w organizacji. Podobnie źródłem wielu konfliktów i problemów może być zła, nieefektywna komunikacja. Najlepiej kiedy kultura firmy oparta jest na współpracy i wydajności.

Dla każdego pracownika, każdego działu który pracuje w minimum dwuosobowym zespole lub w kontakcie z klientem. Zarazem dla każdej prywatnej osoby, która chce rozwijać swoje kompetencje w relacjach interpersonalnych.

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA



SZKOLENIA MENADŻERSKIE

Organizacja pracy, budowanie zespołu i zarządzanie nim, motywacja i interakcje interpersonalne — wszystko to należy do szerokiej gamy zadań oraz obowiązków każdego menedżera. Musi umieć mówić, ale także słuchać, reagować na sytuacje kryzysowe, budować zaangażowanie, wyznaczać cele i dążyć do nich. Aby być kompetentnym menedżerem, należy opanować szereg kompetencji i rozwinąć swoje własne umiejętności oraz cechy osobowe. Szkolenie z umiejętności przywódczych i coachingu pomoże pracownikom rozwinąć pewność siebie w zakresie kierowania innymi, aby mogli pomóc podwładnym osiągać cele zawodowe.

Dla pracowników aspirujących lub zajmujących stanowisko kierownicze niezależnie od branży.





SZKOLENIA Z EFEKTYWNOŚCI I ROZWOJU OSOBISTEGO

Za sukces każdego z nas w dużej mierze odpowiada efektywność osobista. Warto odkryć swój potencjał i nauczyć się w pełni wykorzystywać swoje możliwości w taki sposób, by szybko i bez utraty nadmiaru energii realizować swoje plany. Szkolenia zawierają szeroki wybór kluczowych narzędzi, które czynią ludzi skutecznymi. Jak radzić sobie ze stresem, jak lepiej zarządzać czasem czy emocjami w pracy. W jaki sposób się motywować, poznać siebie i zarządzać umiejętnościami, które zapewniają skuteczne wykorzystanie posiadanego potencjału. Nowocześnie zarządzane firmy i organizacje już dawno dostrzegły fakt, że za sukces grupy w praktyce w ogromnym stopniu odpowiedzialna jest właśnie efektywność osobista.

To doskonała propozycja dla firm i ośrodków administracji publicznej, którym zależy na rozwoju kompetencji zatrudnianych pracowników oraz osób prywatnych zainteresowanych doskonaleniem praktycznych umiejętności przydatnych na każdym stanowisku pracy.



METODYKA USŁUGI SZKOLENIOWEJ



SZKOLENIA WARSZTATOWE

Zajęcia oparte na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez pracę w małych grupach, dyskusje na forum grupy oraz ćwiczenia, studia przypadków, scenki rodzajowe, pracę indywidualną, symulacje i mini - wykłady z omówieniem przykładów z życia. Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę danej branży oraz potrzeby i możliwości osób biorących udział w warsztatach. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie ćwiczą różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych.



TRAINING ON THE JOB

Indywidualne działania na stanowisku pracy uczestnika, monitorowanie jego kontaktu z klientem, coaching indywidualny, mentoring.



Szczegółowa kalkulacja jest możliwa dopiero po ustaleniu zakresu prac oraz czasu współpracy i ilości uczestników szkolenia.



**INFORMACJA
CENOWA**

PARTNERZY I FIRMY PO REALIZACJI SZKOLEŃ



Bank Polski



I Ogólnopolskie Stowarzyszenie
Publicznych i Niepublicznych Żłobków
i Klubów Dziecięcych



DAKO®



MONIKA
ŻUKOWSKA
TWÓJ PARTNER W ROZWOJU

ZAPRASZAM DO WSPÓŁPRACY I KONTAKTU



Tel. 502594683



Email: monika@zukowska.hub.pl