



**O pista de lansare pentru tinerii care isi doresc sa atinga
excelenta in vanzari.**



Concept

De ce am creat programul Business Academy ?

Sunt foarte multe modalitati de a invata anumite concepte de vanzari si de business – carti, seminarii, workshop-uri, conferinte, dar noi ne dorim mai mult. Ne dorim ca tinerii absolventi si cei pasionati de vanzari sa invate practic ce inseamna business-ul real din Romania. Mai important, ne dorim ca tinerii romani sa aiba o oportunitate reala de a experimenta, gresi si invata. Dorim sa spargem bariera: „nu ai experienta, nu te angajam”, propunand deviza „nu iti cerem sa ai experienta practica – pe aceasta o vei dobandi zi de zi, alaturi de noi. Trebuie doar sa iti doresti.”

Business Academy este un concept care pune in centrul atentiei omul de vanzari, omul de afaceri si clientul. De aceea abordarea acestui program pleaca dinspre interior spre exterior, pentru intelegerea relatiilor de afaceri si a relatiilor de vanzare.

Alaturi de echipe de experti in vanzare, management si negociere, participantii au ocazia sa descopere si sa verifice mai multe modele, metode si tehnici de vanzare si negociere. Asta va duce la o crestere generativa a participantilor, fie ca aleg o cariera in vanzari, management sau antreprenoriat

De ce un program complet de teorie si practica de 10 saptamani si nu un training de doua zile despre vanzari?

Cu ajutorul primei academii business din Romania vrem sa fim cea mai puternica pista de lansare pentru tinerii care isi doresc sa atinga excelenta in vanzari. Contribuim la dezvoltarea mediului business din Romania oferind participantilor o experienta teoretica si practica complexa si intensiva.

Mai exact, Business Academy ofera participantilor ocazia de a-si consolida experienta de vanzari in 3 domenii diferite: **telecom**, **soft** si **servicii medicale**. Pentru noi, vanzarile nu sunt doar un concept de studiat ci si o colectie de situatii practice pe care le vor experimenta participantii alaturi de trainerii si managerii de vanzari din cadrul companiei Active Power Solutions. Acestia vor pune la dispozitia participantilor experienta vasta din domeniul vanzarilor pentru a le oferi o pregatire calitativa atat teoretica cat si practica.

Asadar, programul Business Academy nu este un loc. Este mult mai mult decat ceea ce celelalte organizatii numesc a fi “un program de training”.



Impact în carieră

Business Academy reprezintă calea ideală atât pentru startul cât și pentru dezvoltarea unei cariere de succes în cadrul companiei Active Power Solutions - partenerul de top Vodafone pe segmentul business din România. Astfel, Business Academy este nu numai o oportunitate excelentă de învățare și dezvoltare profesională ci și începutul unei cariere într-una dintre cele mai complexe companii de pe acest segment din România.

De ce să alegi Business Academy?

- ✓ Pentru ca **experimentezi** practic vânzările în 3 domenii diferite
- ✓ Pentru ca **te dezvolti** alături de trainerii profesioniști, vânzatori de top și negociatori experimentați
- ✓ Pentru ca **primești feedback** generativ în perioadele de practică
- ✓ Pentru ca ai **posibilitatea de angajare** la finalul proiectului

Profilul participantului

Business Academy a fost creat pentru persoanele dornice să-și dezvolte o carieră în domeniul vânzării. Astfel, poți aplica pentru Business Academy dacă te regăsești într-una dintre următoarele categorii:

- Ești tânăr absolvent, fără experiență;
- Lucrezi deja în vânzări, dar vrei să te perfecționezi;
- Lucrezi în alte domenii și dorești să te dezvolti în domeniul vânzării;
- Ai o afacere sau dorești să pornești o afacere;
- Activezi într-o organizație Non-Guvernamentală.



Program

Prin proiectul Business Academy ne dorim sa va oferim o experienta calitativa ce se intinde pe o durata de 10 saptamani. In tot acest timp veti trece printr-un proces de invatare activ ce cuprinde etape de teorie combinate cu practica alaturi de echipele de vanzari. Mai jos gasesti principalele teme pe care le cuprinde programul:

1. Ce vrea de la tine un client sau un partener de afaceri?

sau

De ce este important sa intelegi ce vor ceilalti inainte sa incepi o afacere sau o vanzare.

2. Cum sa-ti cresti puterea de influenta ca negociator, om de afaceri sau vanzator?

sau

De ce e important sa stii cum sa-ti folosesti puterea de influenta in business?

3. Secretele vanzarii consultative

sau

Ce se afla in spatele clasicelor etape de vanzare?

4. Negocierea in intalniri de business, negocierea in vanzari, negocierea cu oameni sceptici.

sau

Despre atitudinea si limbajul unui negociator de succes.

5. Comunicarea in prezentarile de business

sau

Cum sa folosesti in comunicarea ta mesajele care trezesc interesul si castiga rapid increderea.

6. Abordarea telefonica de calitate in prospectare si vanzare

sau

Cum sa dezvolti rapid relatii bazate pe incredere, chiar de la primul telefon.

7. Cum sa stapanesti timpului ca sa realizezi profitul pe care il doresti

sau

Cum sa fii managerul timpului, resurselor si activitatilor tale

8. Tips & Tricks de la vanzatori de top



Traineri



Doru Mircea

Doru Mircea si-a inceput cariera in vanzari in urma cu 16 ani la Merk SRL, reprezentant autorizat brand-urilor italienești Malizia, Intesa si Neutro Roberts. A trecut apoi ca agent de vanzari la Nova Brasilia unde, ulterior, a ajuns sa coordoneze prima echipa de 6 oameni. A continuat ca agent de vanzari la Interbrands, divizia Wrigley, iar in 1999 si-a inceput cariera in industria farmaceutica la Smithkline-Beecham ca reprezentant medical.

Din 2002 a ocupat succesiv pozitiile de reprezentant medical, key account manager, area sales manager si national sales manager in cadrul companiei Sanofi.

In cei 16 ani de activitate Doru a acumulat pe langa experienta practica si cateva sute de ore de training pe ariile de vanzari (de la basic la avansat), negociere, time, people si territory management. Este trainer acreditat CNFPA din 2010 si licentiat LIFO si LAB Profile. De asemenea, Doru va finaliza anul acesta programul EMBA la Sheffield University din UK, fiind si membru al Chartered Management Institute.



Zoia Zarnescu

Jurist de profesie, in prezent este trainer si pregateste echipe de vanzari (soft skills, customer service si comunicare) si echipe de manageri (management & coaching).

Formari: Formator certificat de Ministerul Muncii, Solidaritatii Sociale si Familiei si de Ministerul Educatiei, Cercetarii si Tineretului, NLP Practitioner, LAB Profile, Professional Business presentations.



Sebastian Rotariu

La 35 de ani, Sebastian are 11 ani de experienta in domeniul vanzarilor si al managementului vanzarilor din industria farmaceutica, ocupand pozitiile de Reprezentant de Vanzari, Key Account Manager respectiv Director de Vanzari. Timp de doi ani a activat si in Business Support, unde s-a ocupat de indicatori de performanta si eficienta fortei de vanzari.

Sebastian este acreditat ca trainer de « Scoala de Training » si CNFPA; este de asemenea interesat de domeniul coaching-ului si al dezvoltarii personale.



Marius Olan

Cu o vasta experienta in domeniu, Marius Olan si-a inceput cariera in telecom incepand de la Customer Care, perfectionandu-se pe partea de Consultanta Business in acest domeniu in firma Star Telefonica - partener Vodafone. In prezent este Development Manager in cadrul companiei Active Power Solutions punand in valoare calitatile de trainer si profesionist in vanzari atat prin proiectul Sales Academy cat si prin alte proiecte sustinute de cel mai performant partener Vodafone de pe piata actuala.



Selectia participantilor

Cei care s-au convins ca Business Academy este o oportunitate pe care nu o pot rata, ne pot trimite CV-ul prin e-mail la adresa cariere@aps.ro cu subiectul "Business Academy" pana in data de 19 februarie.

Procesului de selectie consta intr-un interviu cu responsabilul HR al companiei Active Power Solutions, iar la finalul acestui proces se vor selecta **12 participanti**.

Cost de participare

= **95 euro**

- Proiectul este finantat in procent de 90% de catre Active Power Solutions;
- Aceasta suma va fi folosita pentru crearea unor materiale speciale pentru fiecare participant si oferirea celor mai bune conditii de invatare.;
- **Atentie! Daca ne vei dovedi ca ai talentul necesar, noi te vom invita in echipa noastra si te vom recompensa returnandu-ti taxa de participare;**
- **Mai mult, vei fi recompensat pentru orice vanzare pe care o vei realiza in cadrul proiectului, conform grilei APS de acordare a bonificatiilor.**



Contact

Active Power Solutions

Bucuresti, Sector 5, Cal. Rahovei, nr. 266-268, corp 2

Telefon: +40 (0)264 457434

Mobil: +40 729 308 130

E-mail: cariere@aps.ro

<http://businessacademy.aps.ro>