

**WARTOŚCI
WYMAGAJĄ
DZIAŁAŃ**



**DZIAŁANIA
KSZTAŁTUJĄ
WARTOŚCI**

VIA to po łacinie droga

VIA to po angielsku Wartości Inspiracja Działanie

VIA to po polsku sprawdzona droga świadomego budowania trwałych kompetencji biznesowych zarówno na poziomie osobowym, jak i organizacyjnym.

„Gram praktyki jest więcej wart niż tona teorii”.

Specjalność VIA to praktyczność, użyteczność, elastyczność i odwaga zastosowań...

Żywię nadzieję, że tego właśnie dowodzi ta krótka wizytówka.

Serdecznie zapraszam do jej przeanalizowania.

A kiedy Państwo sens weń zobaczą, równie serdecznie zapraszam do biznesowego kontaktu.

Po – **MYŚL** – ności,

Tomasz Szokal-Egjerd

■ PRAKTYCZNE SZKOLENIA HANDLOWE

- Aktywna sprzedaż w warunkach stresu i silnej konkurencji.
- Telemarketing inny niż irytująca większość.
- Sztuka pracy z oporem, obiekcją, sprzeciwem.
- Skuteczna prezentacja handlowa przed grupą klientów.
- Skuteczna sprzedaż na wysokiej motywacji wewnętrznej.
- Negocjacje handlowe.

■ PRAKTYCZNE SZKOLENIA MENEDŻERSKIE

- Skuteczne i świadome przywództwo.
- Skuteczne delegowanie i egzekwowanie celów.
- Budowanie pożądaných kompetencji w zespole.
- Angażowanie i motywowanie ludzi do działania.
- Rzeczowa komunikacja skoncentrowana na celach.
- Energia i motywacja menedżera.
- Coaching jako doskonała metoda prowadzenia ludzi w rozwoju.

■ PRAKTYCZNE SZKOLENIA DLA WSZYSTKICH

- Energia i motywacja do działania.
- Komunikacja i działanie zorientowane na cel.
- Techniki pracy ze stresem, zmęczeniem, emocjami.
- Sztuka prezentacji przed większą grupą.
- Higiena pracy głosem i emisja głosu.

■ INNE

- Doradztwo i coaching
- Ghostwriting w firmowych newsletterach.

■ STAWIAM NA PRAKTYCZNE EFEKTY

Innymi słowy umiem biznesowe kompetencje miękkie definiować poprzez mierzalne, realne i weryfikowalne działania. Opinie po projektach szkoleniowych typu – „Było na pełnym zaangażowaniu, inspirująco, z poczuciem humoru” – **dopelniam żelaznymi konkretami**: „Czego się konkretnie dowiedziałeś / nauczyłeś?” „Jak, kiedy, z kim będziesz konkretne narzędzie rozwijał?” „Po co warto to narzędzie stosować?”

Tylko takie informacje uważam za biznesowo wartościowe:

- Potrafię prowadzić rozmowy bardziej otwarcie, udaje mi się uzyskać więcej informacji o potrzebach klienta. Kilka dni po szkoleniu **podpisałem duży kontrakt**.
- Zadawanie pytań przyniosło efekty, szczególnie w przypadku, gdy osoby, które ze mną rozmawiają, mają jakieś obiekcje, Pytania **po co zamiast dlaczego** wprowadzały rozmowę na bardzo dobre tory.
- Mam Twoje materiały cały czas I muszę Ci napisać, że zdanie „w czym Twój komentarz ma mi pomóc?” **zalaćwiło osobę**, która mnie wkurzała od dłuższego czasu.
- **Podpisałam umowę** z Panem „punkt honoru”. Dziękuję za wskazówki.
- Przypomniałam sobie, co zaniedbałam w kole wartości, co stale spychałam na „potem”. A to „potem” może nigdy nie nadejść, więc po prostu **zaczynam działać w tym obszarze**.
- To pozwoliło mi zaproponować jej takie rozwiązanie które przekonało ją do **wprowadzenia 3 nowych pozycji z naszego asortymentu**.
- Po osiągnięciu zamierzonego celu usłyszałam "**cholera, dobra jest Pani**".
- Lepszy kontakt z klientem, co w efekcie dało mi większe możliwości jeżeli chodzi o wprowadzanie nowych produktów, a i utrzymanie na półce tych mniej rotujących. **Rano wstaję wyspany pełen energii gotów do szukania nowych rozwiązań**.

Wszystkie projekty szkoleniowe, doradcze oraz coachingi prowadzę równoległe na dwóch poziomach:

1. **KLUCZOWYCH CELÓW / WARTOŚCI BIZNESOWYCH** („chcemy nauczyć ludzi **stawiać i osiągać cele**”; „chcemy zdecydowanie **zwiększyć sprzedaż**”; „chcemy zwiększyć **motywację** handlowców”; „chcemy **poprawić atmosferę** w dziale”; „chcemy **zainspirować** ludzi do rozwoju”; „chcemy wyposażyć ich w narzędzia **przywódcze**”...)
2. **KONKRETYCH DZIAŁAŃ / NARZĘDZI BIZNESOWYCH** (językowa Rama Celu; język faktów w komunikacji; pytania skoncentrowane na rozwiązaniach; informacja zwrotna w metodologii NVC; wyraźne mówienie = dbałość o samogłoski; utrzymywanie kontaktu wzrokowego; pytania osadzające w intencji; zasady savoir vivre...)

Z punktu widzenia osiągania celów biznesowych umiejętność budownia połączeń między abstrakcyjnymi, górnolotnymi ideami a realnymi, mierzalnymi działaniami jest **absolutną koniecznością**.

■ METODY PRACY SZKOLENIOWEJ

- metody **aktywizujące** (20% teorii, 80% ćwiczeń);
- prowadzenie symulacji rozmów (handlowych, menedżerskich);
- metafory i inne „story-telling” z „**po coś**”;
- scenki zawodowe i metaforyczne (obrazujące mechanizmy);
- burza mózgów i praca w mniejszych grupach;
- indywidualna praca w materiałach drukowanych;
- **budowanie motywacji wewnętrznej do stałego rozwoju biznesowego**.

■ **KLIENCI, DLA KTÓRYCH PRACOWAŁEM**

Roleski spółka jawna, Assa Abloy Mercor Doors sp. z o.o., FROSTA sp. o.o., Ringier Axel Springer Polska Sp. z o.o., Fresenius Kabi Polska Sp. z o.o., NCAB Group Polska Sp. z o.o., BILETOMAT.PL, Cargill Polska Sp. z o.o., Narodowy Bank Polski, Dossche Sp. z o. o., Tyco Electronics Polska Sp. z o.o., Besam Polska Sp. z o.o., Sopro Polska Sp. z o.o., ING Bank Śląski S.A., ING Usługi Finansowe S.A, PZU Życie S.A., Bank Przemysłowo-Handlowy S.A., Bank Pekao S.A., Unilever Polska Sp. z o.o., Nutricia Polska Sp. z o.o., SCA Hygiene Products Sp. z o.o., Allianz Polska Services Sp. z o.o., Osram Polska Sp. z o.o., Securitas Polska Sp. z o.o., Budimex Nieruchomości Sp. z o.o., Gladstone Polska Sp. z o.o., Tchibo Coffee Service Polska Sp. z o.o., Agencja Open, Carlson Wagonlit Polska Sp. z o.o., e-Center CWT Polska Sp. z o.o., Brand Support Sp. z o.o., Wydawnictwo Bauer Sp. kom., E.P. Creatives, The ClearingHouse Polska sp. z o.o., Crossmarketing Venture Sp. z o.o., TMM Sp. z o.o., Kompania Piwowarska S.A., Stonewell Group Sp. z o.o., Alma Consulting Group Polska Sp. z o.o., Agencja Reklamowa BOOM, ELMAR Sp. z o.o., Good Food Products Sp. z o.o., Grupa Agrocentrum Sp. z o.o., dormakaba polska sp. z o.o.

■ KILKA SŁÓW O SOBIE

Jestem z wykształcenia anglistą. Jestem praktykiem biznesu i praktykiem trenerem, absolwentem Centrum Szkoleń i Psychoedukacji Instytutu Psychologii Zdrowia PTP, Trenerem Biznesu z licznymi certyfikatami (m.in. Trenera NLP). Od 20 lat w **aktywnym i praktycznym biznesie** (w segmentach B2C i B2B), a od 12 lat w szkoleniach, doradztwie i coachingu doświadczam, jak bogaty i fascynujący jest obszar komunikacji między ludźmi, jak coś, co było aktualne wczoraj, dzisiaj poszukuje nowej racji bytu.

Zdecydowane stawiam na **praktyczną użyteczność biznesową oraz prostotę** ćwiczonych na szkoleniach i w pracy jeden na jeden narzędzi, mechanizmów, wzorców. Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem filmowe zapisy prac indywidualnych oraz warsztatów Milтона Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem wyjątkowo inspirującą i bogatą w treść książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego.

Prowadzę szkolenia i coachingi również w języku angielskim.

Żwawym krokiem zbliżam się do 50. roku życia.