

On the job training - trening na stanowisku pracy

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,on-the-job-training-tjk.html>

OPIS SZKOLENIA

Co to jest on the job training?

On the job training to trening na stanowisku pracy. Pozwala na wypracowanie wspólnie z trenerem-praktykiem pożądanych umiejętności z jednoczesnym wdrożeniem ich w codzienną pracę (m.in. rozmowy handlowe, spotkania biznesowe, zarządzanie sprzedażą).

On the job training umożliwia:

- wykorzystanie predyspozycji, doświadczenia, wiedzy oraz innych zasobów uczestnika,
- nadanie kierunku rozwoju kompetencji,
- skuteczne wyznaczanie i osiąganie celów indywidualnych uczestnika oraz biznesowych organizacji.

Kiedy wybrać on the job training?

- Jeśli chcesz rozwinąć swoje kompetencje z zakresu komunikacji biznesowej, zarządzania sobą i swoimi emocjami, rozmowy handlowej, zarządzania zespołem sprzedażowym oraz szybko i skutecznie wprowadzić zmiany w swoich działaniach.
- Jeśli chcesz zwiększyć skuteczność swoich działań sprzedażowych.
- Jeśli zależy Ci na poprawie efektywności i wydajności swojej pracy.
- Jeśli chcesz pokonać swoje trudności, sprostać wyzwaniom, przemodelować swoje przekonania i zyskać pewność siebie.
- Jeśli czujesz, że „walisz głową w mur” i nie widzisz nowych rozwiązań,
- Jeśli pomimo stałego rozwoju wciąż wracasz do starych schematów, które nie przynoszą Ci korzyści.
- Jeśli za Twoim zaangażowaniem nie idą lepsze wyniki lub jesteś w sprzedażowym kryzysie.

Dzięki indywidualnej współpracy i **partnerskiej relacji opartej na zaufaniu**, trener jest w stanie zdiagnozować potrzeby rozwojowe uczestnika, jego potencjał, mocne strony i zasoby, a także niesprzyjające przekonania i nawyki, wyzwania i trudności oraz obszary do dalszej pracy.

Trener stymuluje uczestnika do odkrywania nowych rozwiązań, co powoduje, że uczestnik wyciąga trafne wnioski, ma wysoki poziom motywacji wewnętrznej do **natychmiastowego wdrażania wypracowanych rozwiązań w czasie rzeczywistym**. Uczestnik podczas treningu realizuje jasno określone cele, podnosząc tym samym konkretne umiejętności, co bezpośrednio przekłada się na **efektywność jego pracy**.

Dla kogo on the job training?

- dla osób pracujących w działach handlowych i działach obsługi klienta, którzy mają stały bezpośredni lub telefoniczny kontakt z klientem.
- dla przedsiębiorców, którzy sami aktywnie pozyskują klientów lub prowadzą swój zespół sprzedażowy.
- dla managerów, którzy zarządzają sprzedażą oraz wspierają swój zespół w codziennej pracy i kierunkują działania członków swojego zespołu.

- dla trenerów i coachów, którzy dbają o proces rozwoju pracowników w dziale handlowym lub dziale obsługi klienta.

PROGRAM

Przebieg współpracy podczas on the job training:

Cykl obejmuje 6-8 spotkań, trwających 1,5-3 h.

1. **Przeprowadzenie badania kompetencji oraz potrzeb rozwojowych** uczestnika poprzez obserwację codziennych działań i obowiązków, podczas pełnego dnia pracy.

2. **Przygotowanie i omówienie (z uczestnikiem i/lub przełożonym) planu rozwoju dla uczestnika.**

Plan uwzględnia jego zasoby oraz trudności w efektywnym realizowaniu wyznaczonych celów, a także mocne i słabe strony oraz zestawienie ich profilem kompetencyjnym na danym stanowisku.

3. **Treningi indywidualne na stanowisku pracy (on the job training)**

Cykliczne spotkania rozwojowe w trakcie wypełniania obowiązków przez uczestnika

PRZYKŁADY: uczestnik przeprowadza rozmowy handlowe przez telefon w obecności trenera, trener zaprasza do realizacji zadań zwiększających umiejętności uczestnika, udziela konstruktywnej i wspierającej informacji zwrotnej wspólnie z uczestnikiem wypracowując nowe rozwiązania.

Działania te bezpośrednio wpływają na rozwój kompetencji pracownika w określonym obszarze.

4. **Podsumowanie współpracy z określeniem osiągniętych kompetencji oraz wyznaczeniem kierunku dalszej pracy nad rozwojem uczestnika.**

WYKŁADOWCA

W zależności od szczegółowego tematu i zakresu treningu spośród naszych trenerów wybieramy eksperta, który w najbardziej efektywny sposób będzie mógł odpowiedzieć na twoje potrzeby. Bierzemy pod uwagę, że niektóre problemy wymagają interdyscyplinarnej wiedzy, dlatego proponujemy Ci trenera dokładnie znającego interesujące Cię obszary.

Każdy z naszych trenerów to **praktyk, posiadający doświadczenie i wiedzę** niezbędną do prowadzenia warsztatów i spotkań.

CENA

Cena szkolenia ustalana jest indywidualnie w zależności czasu trwania i innych szczegółów organizacyjnych oraz merytorycznych.

Zapraszam do kontaktu w sprawie organizacji treningu:

Justyna Żołądziejewska

Specjalista ds. Projektów Szkoleniowych

tel. [22 770 46 29](tel:227704629)

kom. [575 570 973](tel:575570973)

e-mail: justyna.zoladziejewska@jgt.pl