



Spotkania VIP

Aleksandra Zarczuk 18.11.20

Personnel Training Institute



- Cele: wypełnienie siedziby (700); utrzymanie filii, swój kurs dla maluchów (metoda nauczania); zarządzanie zespołem, silny zespół; **wysoka jakość nauczania;**



- Stanowisko: metodyk: cele: utrzymuje ilość studentów w ciągu roku, udział w sprzedaży (lekcje pokazowe, materiały promocyjne), szkoli nauczycieli i nadzoruje jakość; nauczania; wdraża, pilotaż nadzoruje;



- Stanowiska: nauczyciel
- Stanowisko: sekretariat: cele: obsługa klienta i budowanie relacji, realizacja budżetu sprzedażowego i aktywny udział w sprzedaży (prowadzenie rozmów handlowych, finalizacja)
- Stanowisko: właściciel I cele: planowanie budżetu sprzedaży, kroków sprzedażowych, przygotowanie pracownika do rozmów handlowych ; , II

Stanowisko: metodyk:
cele: utrzymuje ilość
studentów w ciągu roku,
udział w sprzedaży
(lekcje pokazowe,
materiały promocyjne),
szkoli nauczycieli i
nadzoruje jakość;
nauczania; wdraża,
pilotaż nadzoruje

- Główne zadania:
- 1. Utrzymuje ilość studentów w ciągu roku:
 - - hospitacja zajęć
 - - tworzenie i analiza narzędzi, które badają zadowolenie klienta (wywiad, ankieta)
- 2. Udział w sprzedaży:
 - - organizacja i realizacja lekcji pokazowych

Praca nad sobą

- 1. Emocje nieprzyjemne – dezidentyfikacja->oddzielić od siebie -> czego potrzebujesz
- 2. Delegowanie – odruch -> kto to może zrobić? (metafora pani sprzątajacej, która potrzebuje porządku min. Żeby działać)



Zadanie
domowe do
23.11

- Opisy stanowisk

