



CÉGISMERTETŐ

CSInt Tanácsadó Kft.



2012

www.csint.hu
info@csint.hu

A s i k e r t t a n í t j u k !

CONSULTING SERVICES INTERNATIONAL TANÁCSADÓ KFT.

A sikert tanítjuk!

CÉLKITŰZÉSÜNK

Jelmondatunk az elmúlt 10 évben változatlanul –„**A sikert tanítjuk!**”–, ami elkötelezettségünket jelenti a jó minőségű, gyakorlatban használható és megfizethető árú tréningek, képzéssorozatok és a hozzájuk kapcsolódó tanácsadási szolgáltatások iránt, hogy ügyfeleink sikeresebbek és nyereségesebbek legyenek, hatékonyabban végezhessek munkájukat.

TEVÉKENYSÉGI KÖRÜNK

A CSInt Tanácsadó Kft. egy magántulajdonban lévő cég, mely elsősorban felnőtt szakképzéssel foglalkozik.

Cégünk, munkatársaink **két évtizedes tapasztalataira** építve, kellően **rugalmasan** és **hatékonyan** tudja kielégíteni ügyfelei igényeit. Legyen szó a méltán sikeres és a maga nemében egyedülálló **értékesítési, vezetői készségfejlesztő** és **csapatépítő** tréningek megszervezéséről és megtartásáról.

Cégünk a következő képzéseket nyújtja:

- üzleti hatékonyság-növelés,
- értékesítési,
- kommunikációs,
- tárgyalástechnikai,
- prezentációs,
- időgazdálkodási,
- ügyfélszolgálati,
- vezetői készségfejlesztő, valamint
- indoor és outdoor csapatépítő tréningjeink segítségével,

melyek tematikáját megbízóink aktuális képzési igényeihez igazítjuk.

ÉRTÉKESÍTÉSI TRÉNINGEK

Számunkra akkor sikeres egy képzés, ha ügyfeleink, a tréningek minden egyes résztvevője úgy érzi, hogy kapott valamit, ami őt és ezáltal cégét sikeresebbé, hatékonyabbá teszi. Tréningjeinken is ezt a gondolkodásmódot tanítjuk, más szavakkal az ügyfélközpontú megközelítést, a **nyer-nyer típusú üzletkötést**.

A hazánkban még hagyományosnak mondható "termékközpontú" szemléletmódot minél hamarabb fel kell váltania az „**ügyfélközpontú**”



megközelítésnek. Mi már ennek megfelelően képezzük tréningjeink résztvevőit, mert szilárdan hisszük, hogy csak **európai szintű tudással** lehetünk **versenyképesek**.

Az értékesítési munka összetett tevékenység, mely során emberek adnak el embereknek. Értékesítési tréningjeinken nem a hagyományos felfogás szerinti eladói fondorlatokat, trükköket oktatjuk, hanem **hatékony és gyakorlatorientált, lépésenként követhető és elsajátítható módszereket** mutatunk be a résztvevőknek. A ma üzleti környezete sokrétű tudást követel meg az értékesítéssel foglalkozó szakemberektől.

A vásárlók ismeretei kibővültek, meggyőzésük nem könnyű feladat, nem beszélve a kiélezett piaci versenyről. Mi az értékesítést az **ügyfél szemszögéből** közelítjük meg: mi az, amit ő keres, a vásárlási folyamat mely fázisában jár, milyen üzleti eredményeket, illetve személyes nyereséget vár tőlünk és a megvásárolandó terméktől vagy szolgáltatástól. Ennek megfelelően a sok tényezőt magába foglaló eladói munkát két nagy területre bontjuk: **stratégiára és taktikára**.

Stratégia alatt az egyes értékesítési célokat megvalósító tervezést, előkészítést értjük, míg a **taktikai** elemek a szemtől szemben vagy telefonon folytatott üzleti megbeszélések hatékony megtervezését és lebonyolítását teszik lehetővé.

Ennek megfelelően több, egymásra épülő, kiegészítő, de önálló egységet is képző tréningprogramot dolgoztunk ki.

ELADÁS FELSŐFOKON – KOMPLEX ÉRTÉKESÍTÉSI TRÉNINGEK



„Bármilyen magasra juttatott el valakit arra a szintre, ahol most van, az nem lesz elég ahhoz, hogy ott is tartsa.”

Ezen a kétnapos tréningen az eladási célok megvalósítását lehetővé tevő **stratégiák** kidolgozását sajátítják el a résztvevők. Megtanulják a vevők döntési mechanizmusát feltérképezését, a döntésben részt vevő személyek beazonosítását és megfelelő kezelését, az üzletek hatékony lezárásához szükséges információk megszerzésének és felhasználásának módjait.

ÜGYFÉLKÖZPONTÚ ÉRTÉKESÍTÉS TRÉNINGEK



„A vevők a saját igényeik alapján vásárolnak, és nem aszerint, amit mi akarunk eladni nekik.”

A szintén kétnapos program az üzleti megbeszélések **taktikai** megtervezéséről és hatékony gyakorlati kivitelezéséről szól. A résztvevők elsajátítják azokat a képességeket, amivel az ügyfél helyébe tudják képzelni magukat, megértik, miért vásárol valaki, és hogy a saját terméküket, szolgáltatásukat ezzel az elképzeléssel hatékonyan össze tudják kapcsolni.

Tréningjeink jellemzője, hogy nem egymástól elkülönülő egyedi eladási technikákra, hanem egy **megtanulható és megismételhető folyamatra épülnek**. Minden egyes résztvevő végig a **saját üzleti környezetéből hozott, élő üzleti helyzeteken dolgozik**. Ez biztosítja, hogy a programok ismeretanyaga maximálisan testre szabott, illetve a megszerzett tudás szó szerint **már másnapról alkalmazható** a gyakorlatban.

A résztvevők **gyakorlatorientált** tréningjeinken olyan értékesítési gondolkodásmódot sajátítanak el, amellyel kizárható a találgatáson alapuló, és a kívánt eredményekben csak reménykedő üzletkötés. Segítségével **tudatossá**, ennek eredményeképpen pedig sokkal **hatékonyabbá** és **nyereségesebbé** tehetik cégük kereskedelmi tevékenységét. A tréningek hallgatói a meglévő és leendő ügyfeleikkel való gyakorlati feladatok megoldása során konkrét akcióterveket dolgoznak ki, melyekkel megvalósíthatják az éppen aktuális és jövőbeni üzleti céljaikat.

AKTÍV ÉRTÉKESÍTÉS TRÉNING



„Eladni több, mint pusztán a megrendelést felvenni.”

Ezt az egynapos tréninget elsősorban azoknak ajánljuk, akik értékesítési ismereteiket kívánják alapszinten megszerezni vagy rendszerezni. A tréning foglalkozik a különböző vásárlói típusok sikeres azonosításával és megfelelő kiszolgálásával, a kommunikáció és panaszkezelés alapjaival, valamint azok tudatos alkalmazásával. A program a kereskedők munkája során előforduló szituációkat tárgyalja folyamatukban, és egy jól használható, gyakorlatorientált módszertan átadását valósítja meg.

TÁRGYALÁSTECHNIKA AZ ÉRTÉKESÍTÉSBE TRÉNING



„Az a tárgyalás mondható sikeresnek, amikor mindkét fél elégedetten áll fel a tárgyalóasztaltól.”

Ezt az kétnapos tréninget elsősorban azoknak az értékesítés és ügyfélszolgálat területén dolgozó szakembereknek javasoljuk, akik hatékonyabbá akarnak válni az ügyfeleikkel és jelöltjeikkel való tárgyalások tervezése és lebonyolítása terén.

Ez a tréning, az értékesítési tevékenység azon részével foglalkozik, hogy miképpen lehet tudatosan felkészülni és profi módon lebonyolítani egy üzleti tárgyalást úgy, hogy bár saját érdekeinket maximálisan érvényre juttatjuk, mégis a másik fél is úgy érzi, nyert az eredménnyel. A legtöbb tárgyalástechnikai tréninggel ellentétben, melyek az értékesítőket kizárólag saját elképzelésük érvényesítésére készítik fel, a “Tárgyalástechnika az értékesítésben tréning” a másik fél “konceptiójából”, azaz az általuk elérni kívánt eredmény feltárásából és megértéséből indul ki, és erre építi fel a mi üzleti céljainkat is megvalósító “nyer-nyer” tárgyalási módszert.

PREZENTÁCIÓS TRÉNING



„Nem az számít igazán, amit mondunk, hanem ahogy mondjuk!”

A kétnapos program célja: a résztvevők megismerik a hatékony prezentációk összeállításának mikéntjét, a vizuális eszközök használatát, az előadások verbális és non-verbális összetevőinek hatékony alkalmazását. Segít elkerülni a ma oly divatos számítógépes prezentációk mögé való elrejtőzés hibáját. A tréning mindenki számára ajánlott, aki kisebb-nagyobb hallgatóság számára tart vagy fog tájékoztatókat, bemutatókat, illetve előadásokat tartani. Az alkalmazott videotechnika segítségével a résztvevőknek lehetősége nyílik saját prezentációik megtekintésére, csoportos megbeszélésre, és a javítandó területek feltárására.

EGYÜTTMŰKÖDŐ TÁRGYALÁSTECHNIKA TRÉNING



„Az együttműködő tárgyalási módszer nem egy képzeletbeli torta elosztásáról, hanem annak növeléséről szól.”

Ez a tréning a szokásostól eltérő, annál sokkal eredményesebb tárgyalástechnikai megközelítéssel ismerteti meg a résztvevőket. Ez a módszer az értékteremtésről és a kölcsönösen előnyös eredmények eléréséről szól, ami nem azt jelenti, hogy feladjuk a szempontjainkat, hanem pont az ellenkezőjét: felkészülünk, hogy pontosan tudjuk, mit akarunk elérni és mi a teendőnk arra az esetre, ha nem tudunk vagy nem előnyös számunkra a megegyezés.

EGYEDI TEMATIKÁJÚ KÉPZÉSEK



Ezeknek a tréningeknek a tematikáját a megrendelő szervezet egyéni igényei szerint alakítjuk ki. A csapat igényeinek felmérése után az értékesítés, tárgyalástechnika, kommunikáció, konfliktuskezelés és prezentáció területéről állítjuk össze a szükséges ismereteket.

„ITT ÉS MOST!” VEZETŐI KÉSZSÉGFEJLESZTŐ TRÉNINGEK

Ahogy nincs két egyforma szervezet, nincs két egyforma vezető sem. Más vezetői képességek szükségesek egy új vállalkozás megalapításához, mint egy régóta sikeresen működő cég folyamatainak tökéletesítéséhez. Másfajta munkát kíván egy néhány hónapig tartó beruházási projekt megvalósítása, illetve egy kisebb munkahelyi csoport hosszú távú irányítása. Máshogy kell a vezetőnek dolgoznia a piaci versenyben, és megint máshogy egy közintézmény élén. Egy valami azonban közös a vezetői feladatokban: **különleges, egyedi kihívást jelentenek**, melyben a vezetőnek „itt és most” kell helytállnia.



„PIRAMIS” CSAPATÉPÍTŐ TRÉNINGEK

A „Piramis” tréning **egyedi** megoldást kínál. Egyedisége abban rejlik, hogy ötvözi a spontán játékokat és a tudatos megismerést segítő gyakorlatokat. A Piramis tréning több, mint csapatépítés. Egyszerre jelent **személyes és társasági élményt**, kínál izgalmas **önismereti kalandot**, és **támogatja** a csapatot **céljai elérésében**.



A tréning külön egységeket képező építőelemekből rakható össze a minden esetben testreszabott képzési cél alapján. Vállaljuk cégek, vállalkozások munkatársainak csapatformáló oktatását, a munkahelyi konfliktuskezelést és hatékony együttműködést elősegítő képzések megtartását.

Azoknak a cégeknek, akik munkatársaikat egy kivételes **szabadtéri kalandban** akarják részesíteni csapatépítési céllal, számukra a Piramis Csapatépítő Kaland programot javasoljuk, mely a Piramis tréningünk speciális, adaptált változata.

TRÉNINGTÍPUSOK

Cégünk a következő típusú tréningeket és a hozzájuk kapcsolódó üzleti tanácsadási szolgáltatásokat kínálja:

- **EXKLUZÍV VÁLLALATI TRÉNING**
Kétnapos képzés exkluzívan, egyetlen cég munkatársainak saját oktatótermükben vagy külön helyszínen. Utóbbi remek csapatépítő eszköz is a közös munka révén.
- **NYÍLT TRÉNING**
Kétnapos képzés különböző szervezetek résztvevői számára, mely kiváló lehetőséget ad a más cégekkel való kapcsolatépítésre.
- **MŰHELYMUNKA**
Félnapos gyakorlati foglalkozás, szintén a tréninget korábban elvégző résztvevők számára a már elsajátított ismeretek begyakorlása és elmélyítése céljából.
- **COACHING**
Egyénreszabott képzési programok vagy utánkövetés.
- **ÜZLETI KONZULTÁCIÓ**
Az ismeretek birtokában a cég üzleti tevékenységének hatékonyabbá tételére. Vezetők számára javasolt.

SZAKKÉPZÉSI HOZZÁJÁRULÁS KIVÁLTÁSA

Cégünk a fővárosi munkaügyi központ (FMK) által **01-1020-04 nyilvántartási számon** bejegyzett felnőttképzést folytató intézmény. Sajnos a szakképzési hozzájárulás, mint támogatási lehetőség, 2012-től megszűnt. Egyéb pályázati lehetőségek viszont rendelkezésre állnak különböző felnőtt, iskolán kívüli szakképzések finanszírozására. Ezzel kapcsolatban további információkért kérjük, forduljanak hozzánk bizalommal.

Miért a mi tréningjeinket választották ügyfeleink?

Gyakorlatorientáltak	Folyamatszemléletűek	Tudatosság	Testreszabottak
Szó szerint másnaptól használható, gyakorlati tudást adnak a résztvevőknek	Az adott képzés tematikáját, mint jól analizálható, megtanulható és megismételhető lépésekre bontjuk, fogódzót adva a résztvevőknek	Az üzleti lehetőségek tudatos kezelését ismertetjük meg a résztvevőkkel, kizárva a találgatáson alapuló, az eredményekben csak reménykedő üzletkötést	Minden résztvevő a saját maga által hozott aktív üzleti esetek feldolgozásán és nem fiktív példákon keresztül sajátítja el az ismereteket.
Vezetői támogatás	Tapasztalt trénerek	Kipróbált tematikák	Rugalmasság
A tréningek olyan eszközöket adnak a vezetők kezébe, mellyel hatékonyabban segíthetik beosztottaik munkáját, és maximálisan kiaknázzhatók a teamben rejlő lehetőségek.	Az ismereteket az üzleti életben eltöltött 15 évben alkalmazottként és vezetőként szereztük, tudásunk naprakész, több éves tréneri tapasztalattal rendelkezünk, mellyel gyakorlati tudásunkat át is tudjuk adni	A magyar üzleti környezetben használható, több száz résztvevő által megismert és a gyakorlatban kipróbált ismereteket tanítunk. A különböző iparágakban dolgozó ügyfeleink révén sokoldalú rálátásunk van a gazdaságra, melyet készek vagyunk megosztani	Megkérdezzük, és ami ennél fontosabb: meg is hallgatjuk az Önök igényeit, hogy a képzési céljaiknak legjobban megfelelő programokat dolgozhassuk ki

REFERENCIÁK

A CSInt Tanácsadó Kft. főbb referenciái:



Párbeszédben, együtt...



JUROTISU

Perforált lemez-, Fémzövet- és Rácstechnikai Kft.



Állami Foglalkoztatási Szolgálat



AROW.



Lyreco

LESAFFRE MAGYARORSZÁG

Mazda Budaörs

LIPPERT
SOFTWARE AND CONSULTING

CEMP
Central European Media & Publishing

ASBIS®
Distribution For Your Success

Haluco

ISP International Specialty Products

Danfoss

 **NEMZETKÖZI BANKÁRKÉPZŐ KÖZPONT ZRT.**

TEVA
Magyarország

 **Lufthansa Systems**
IT that makes your life easier

GENEX

ÓB
BANK

immochan

 **QUÆSTOR**

Alpha-Vet
Állatgyógyászati Kft.

 **BIS Hungary Kft.**



SILICON LABS

MONTEGRAPPA mobilis

Vero
Medical

ExxonMobil

