

SERVICII DE TRAINING, MENTORING, COACHING, DEZVOLTARE PROFESIONALA



SFERA BUSINESS

training business consulting performance

CINE SUNTEM

Suntem o firma de training si consultanta axata pe oferirea de solutii practice, de impact, in vanzari, management, comunicare, psihologie organizationala, eficientizare a productivitatii personale.

Avem convingerea ca, lucrând alaturi de clientii nostri, putem gasi solutii strategice pentru problemele care ii impiedica acum sa obtina cresterea dorita.



SFERA BUSINESS



Lucruri in care credem/diferentiatori

Experienta demonstrata

Credem cu tarie in necesitatea experientei relevante a facilitatorului si a constructorului de program. Folosim background-ul expertilor Sfera Business si il punem la dispozitia partenerilor nostri. Construim proiecte aplicate care pot produce efecte imediat.

Pasiune

Fiecare proiect si fiecare client devine o parte din noi. Lucram alaturi de echipele de management cu entuziasm si cu dorinta de reusita. Ne place ceea ce facem. Si acest lucru se vede, de fiecare data.

Inovatie

Integram permanent cele mai noi descoperiri ale procesului de invatare experientiala. Folosim in proiecte simulari de business, folosim instrumente avansate de neuroscience (GSR, EEG, Face Coding, Eyetracking bars) si evaluari psihometrice adaptate locului. Suntem in pas cu dinamica vremurilor. Si uneori inaintea acesteia.

Excelenta

Nu ne plac jumatatile de masura. Ne perfectionam permanent, pentru un grad ridicat de intelegere si cunoastere. Livram cel putin ceea ce promitem. Intotdeauna.

Respect

Clientii nostri merita tot ce putem da mai bun. Tratam cu onestitate si rigurozitate fiecare program. Ne simtim parte din organizatie si lucram impreuna. Fiecare client, fiecare participant la seminariile Sfera primeste toata atentia noastra. Ne bucuram impreuna de succesul lor. Din suflet.



SFERA BUSINESS

CUM LUCRAM

EXPERIENTA

personalizata
pe nevoile
organizatiei tale



Garantam minim 15 ani de experienta practica in domeniul pe care oferim training si consultanta. Toti trainerii si consultantii Sfera Business respecta aceasta declaratie.

Utilizam cele mai noi si relevante cunostinte pe care ni le ofera stiinta si domeniul academic, in ariile in care activam, pentru a obtine maxim de eficienta si performanta.

Masuram si evaluam, oriunde este posibil. Lucram alaturi de clientii nostri pentru a gasi solutii practice prin care ei sa obtina efectele dorite.

Lucram intotdeauna personalizat pe nevoile clientului. Fiecare program este dedicat unei singure companii.

Intelegem rapid provocarile de business si ne asiguram ca obtinem rezultate conforme cu asteptarile managementului.



Intelegem industria,
business-ul,
nevoile clientului si cum
sa definim performanta.
Adaptam materialele.
De fiecare data.



SFERA BUSINESS

ARIILE DE COMPETENTE SI TIPURILE DE INTERVENTIE

1. **Training**
Online si offline
2. **Assessment**
Online si offline
3. **Neurostiinta aplicata**
Offline
4. **Consultanta si Coaching**
Online si offline

P PROGRAME DE TRAINING

VANZARI SI CUSTOMER
EXPERIENCE

MANAGEMENT
SI LEADERSHIP

NEUROSTIINTE



EFICIENTA SI
PRODUCTIVITATE
PERSONALA

SIMULARI DE BUSINESS
ONLINE SI OFFLINE

TEAM
BUILDING

ABILITATI DE
COMUNICARE



SFERA BUSINESS

www.sferabusiness.ro



VANZARI & CUSTOMER EXPERIENCE

1 CATEGORY MANAGEMENT SI MERCHANDISING, PERFORMANTA PRIN DIFERENTIERE

Metode de dezvoltare a categoriei, pasi de proces pentru integrarea strategiei comerciantului in strategia proprie, reguli de merchandising si instrumente de masurare la raft.

2 SIMPLITATE SI AUTENTICITATE IN PROCESUL DE VANZARI PENTRU CALL CENTERS

Dezvolta abilitatile de vanzare, persuasiune, identificarea oportunitatilor de vanzare, schimbarea mentalitatii de vanzator traditional, comunicarea eficienta si autentica.

3 VANZARE SI PERSUASIUNE LA TELEFON

Integrarea si dezvoltarea abilitatilor de comunicare si persuasiune in procesul de vanzare, cele 6 stagii ale procesului de vanzare, intelegerea mesajului din spatele unei obiectii si depasirea acesteia, pregatirea procesului de vanzare inainte de orice contact, si obiectivul meu.



SFERA BUSINESS



MANAGEMENT & LEADERSHIP

1 ABILITATI DE FEEDBACK SI COACHING: Instrumente pentru cresterea performantei in business

Asemanari, deosebiri:
cum utilizam fiecare
abordare adecvat
pentru contextul de
dezvoltare. Jocuri
de rol cu exersarea
de tehnici diverse si
deprinderea artei de
a adresa intrebari
mestesugite
in coaching.

2 MOTIVARE IN MEDIUL DE BUSINESS

Tehnici esentiale de
auto-motivare,
eliminarea blocajelor,
abordarea factorilor
contextuali care
genereaza motivare,
instrumente de motivare
a echipelor in situatii
reale de business.

3 MANAGEMENTUL SCHIMBARIILOR: Cum sa tranzitezi un univers al emotiilor

Gestionarea schimbarii
din perspectiva
individuala,
si managementul
procesului
din perspectiva
organizationala.
Construirea si
comunicarea
unei schimbari
organizationale reale.

4 CALEA SPRE LEADERSHIP SI PSIHOLOGIA LEADERSHIP-ULUI

Dimensiuni
complementare
ale unui act
de conducere eficient;
ADN-ul liderului "bun";
liderul transformational
si efectul asupra echipei;
exercitiu practic de
construire si transmitere
a unei viziuni catre
organizatie.



SFERA BUSINESS



NEUROSTIINTA APLICATA

1 NEUROMARKETING OR "HOW TO SELL TO THE BRAIN"

Utilizarea tehnologiei de neurostiinte: EEG, GSR, Eye Tracking Glasses, Face Coding, cu aplicabilitate imediata in marketing online si offline. Studii de caz reale, proiecte din Romania si din Europa ale laboratorului de neurostiinte.

2 NEUROASSESSMENT

Eficienta metodelor traditionale de dezvoltare a abilitatilor de conducere a fost pusa in discutie de cercetatori si practicieni. Neurostiinta ofera o oportunitate de a trece dincolo de abordarile clasice ale evaluarii.



SFERA BUSINESS



EFICIENTA & PRODUCTIVITATE PERSONALA

CUM CREAM SI UTILIZAM CU SUCCES UN CENTRU DE EVALUARE IN-HOUSE

Factori critici de succes, competente de evaluat si probele valide care sa ofere dovezi solide. Luarea deciziilor si oferirea de feedback.

MANAGEMENTUL STRESULUI - MECANISM FUNCTIONAL AL INTELIGENTEI EMOTIONALE

3 raspunsuri care fac trecerea de la presiune la stres. Cat de bine reactionez?
Autoevaluarea propriului stil de a raspunde la stres. Surse de stres ocupational si strategii practice de gestionare mai eficiente.

INTELIGENTA EMOTIONALA - CUM UTILIZAM EMOTIILE PENTRU A CRESTE EFICIENTA IN BUSINESS

Este Inteligenta Emotionala un panaceu real pentru performanta sau doar un concept facut sa vanda? Autoevaluare. Exerciții practice de dezvoltare a unor componente utile pentru mediul organizational.





EFICIENTA & PRODUCTIVITATE PERSONALA

CRESTEREA PRODUCTIVITATII PRIN ORGANIZARE, PLANIFICARE SI GESTIONAREA EFICIENTA A RESURSELOR

Psihologia (ne)productivitatii la nivelul individual: procrastinarea si provocarea autodiscipliniei. Hotii de timp si activitatile practice de prioritizare. Dezvoltarea capacitatii de planificare si instrumente de project management utile.

RECRUTARE SI SELECTIE - DE LA CENTRU DE COST LA SURSA DE VALOARE ADAUGATA

Psihologia organizationala si predictia corecta a performantei. Folosirea adecvata a instrumentelor, validitate si fidelitate. Brandul de angajator in sprijinul recrutarii. De la factorii critici de succes la criteriile de selectie corecte.

FINANCE FOR NON-FINANCE

Income statement, balance sheet, cash-flow statement, utilitate si tips and tricks pentru intelegerea rapida a punctelor de interes, in functie de nevoile efective ale participantilor.





EFICIENTA & PRODUCTIVITATE PERSONALA

BRAND-UL PERSONAL IN ORGANIZATII

Identificarea si clarificarea misiunii personale, comunicarea eficienta si transformarea in mesaje-cheie, avantaje competitive unice pentru cariera, diferentierea profesionala, un seminar intruziv, personal, cu impact puternic la nivel individual.

INTRAPRENORIAT

Comportamente productive antreprenoriale aplicate in mediul organizational, puncte cheie pentru responsabilitate pe sarcina si proiect, tipare interne, organizare si luarea deciziilor.

PRODUCTIVITATE PRIN EXCEL SI OUTLOOK

Transfer rapid de cunostine "tehnice" cu aplicabilitate imediata.

STRATEGII SI ABORDARI EFICIENTE IN REZOLVAREA DE PROBLEME SI IN LUAREA DECIZIILOR

Anticipare, identificare, definire, solutionare, impact. Tehnici creative si eficiente. Tips and tricks.





EFICIENTA & PRODUCTIVITATE PERSONALA

1 LEADING WITHOUT AUTHORITY

Resursele necesare pentru a transmite credibilitate, pentru a construi relatii solide si a obtine rezultatele dorite, fara utilizarea puterii si autoritatii.

2 EFICACITATE PENTRU PERFORMANTA

Elemente fundamentale de time management, prioritizare, orientare catre rezultate.

3 STRATEGIC CRITICAL THINKING

Invata sa gandesti diferit, dezvolta-ti abilitatea de a inova strategic.





ABILITATI DE COMUNICARE

1. COMUNICAREA DE BUSINESS: CUM SA NE CULTIVAM UN STIL ELEGANT SI EFICIENT

Profile de parteneri de business si stiluri de relationare potrivite. Conversatii dificile cu clienti si alti actori organizationali cu asteptari crescute. Cum scriem eficient si elegant in mesajele de business.

2. COMUNICAREA EFICIENTA PRIN TELEFON

Identificarea barierelor de comunicare, dezvoltarea si integrarea abilitatilor de comunicare-emaptie, parafrizare, comunicare si atitudine pozitiva, intrebari cheie, persuasiune, puterea perceptiei si a presupunerii, comunicarea non-verbala, ascultarea activa. Dezvoltarea increderii de sine.

3. COMUNICAREA SI RELATIONAREA CU CEILALI; DEZVOLTAREA UNUI CLIMAT DE ECHIPA ARMONIOS

Foamea de validare sociala prin comunicare. Relationarea eficienta cu tipare de personalitate diferite. Exercitii practice de comunicare cu tehnici de rapport si elemente de NLP.

4. ABILITATI DE PREZENTARE SI PUBLIC SPEAKING CONSTRUIE PRIN TEHNICI ALE NEUROSTIINTELOR

Cresterea gradului de angajament, abilitati esentiale de influentare in prezentarile in companie si in afara clientului. Seminar care utilizeaza tehnologia de neurostiinte: EEG, GSR, Face Coding si Eye Tracking Glasses.





TEAM BUILDING

PROGRAME PERSONALIZATE

Conceptul de teambuilding poate fi gandit ca un proces de imbunatatire a relatiilor si raporturilor dintre membrii unui grup, ajutand la depasirea barierelor de comunicare si la atingerea obiectivelor comune.

Abordarea Sfera Business este de a personaliza programele dupa nevoile si preferintele acestora, pentru a obtine o implicare cat mai mare a participantilor.



Outdoor Activ

Programe sintetizate pe activitati competitive, de indemanare, orientare si logica.



Outdoor Soft

Programe care nu implica deplasarea de la locatie si pot fi desfasurate in aria locatiei sau in zona apropiata si nu depind de spatiu.



Indoor

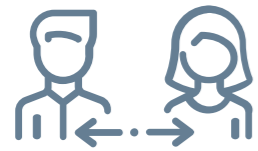
Programe soft, de indemanare, improvizatie sau artistice, care se apropie de tematicile programelor outdoor soft, insa cu aplicatie mai restransa, in spatiu limitat.



I INSTRUMENTE ONLINE

Utilizam multe instrumente disponibile in mediul online pentru a ne asigura de interactiune, de lucru in echipe mici in cadrul proiectelor colaborative si tot ce ai nevoie pentru un angajament crescut si pentru sprijinirea adoptarii conceptelor.





Interactiuni
1-to-1



Posibilitatea
moderarii



Breakout rooms
pentru exercitii
de grup

zoom



File sharing



Flipchart
pentru a
strange idei



Interventii
punctuale



SFERA BUSINESS



Instrument care ne sprijina in construirea **prezentarilor interactive si in constructia de scurte chestionare** utilizare punctual. In calitate de facilitator, poti afla rapid asteptari, opinii pe subiecte generate, nevoi de dezvoltare de urmarit in program.

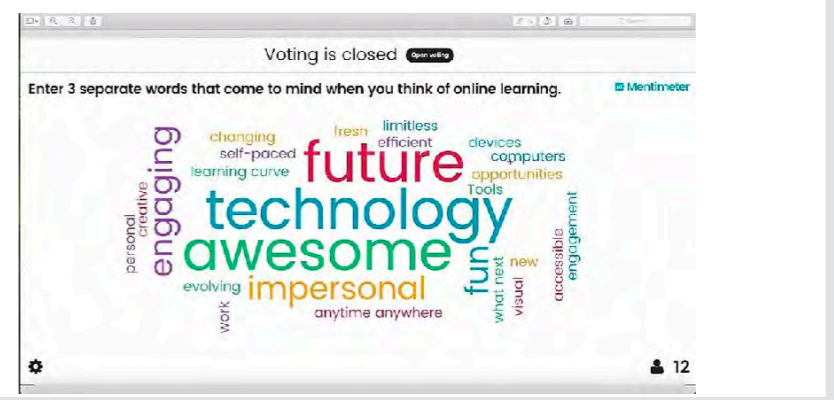
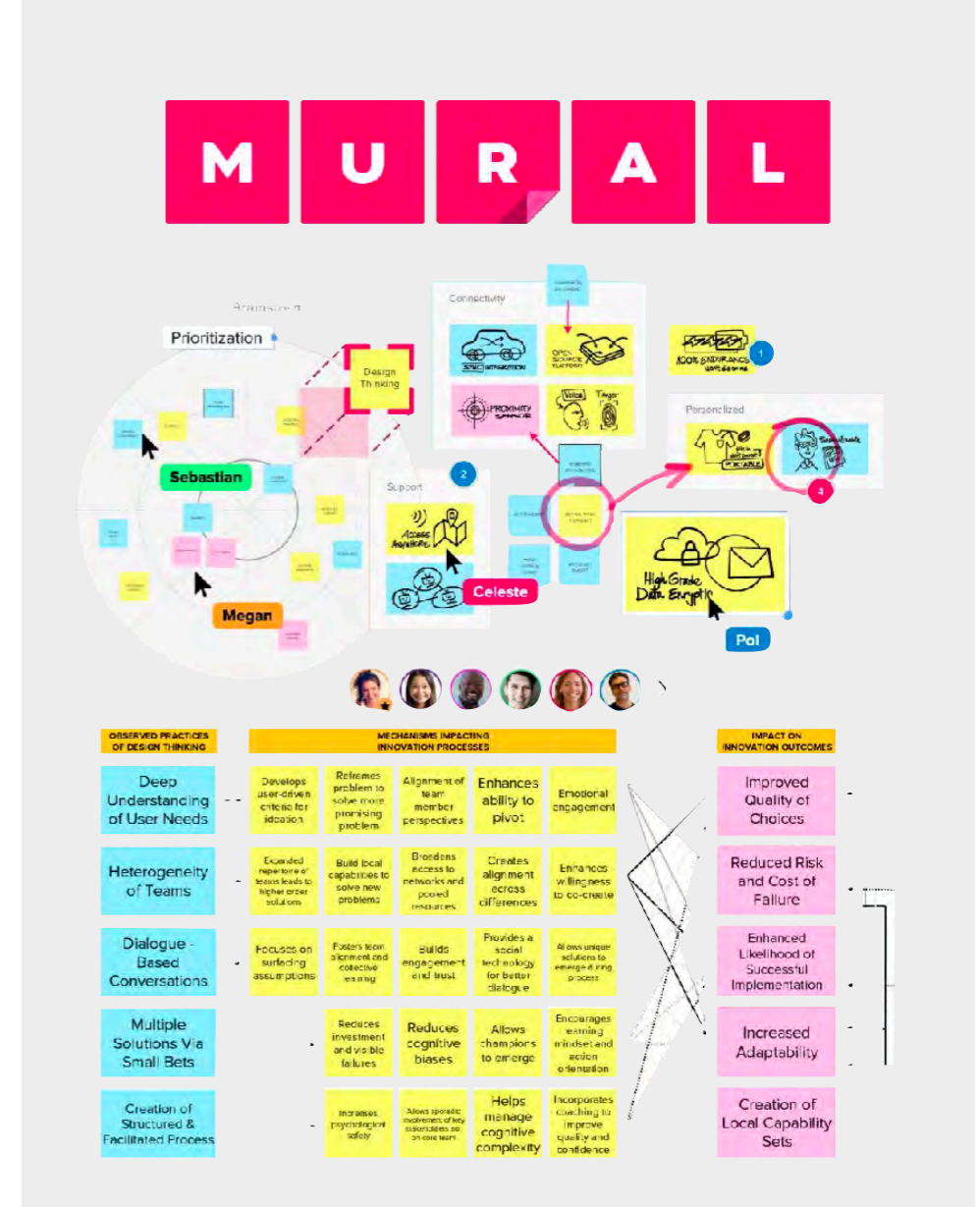


Instrument online de **design thinking** care **permite echipelor sa colaboreze virtual pe continut vizual**. Permite scriere, desenare si organizarea ideilor intr-un spatiu virtual menit sa faciliteze retentia conceptelor.



Participantii lucreaza pe continut **share-uit, in echipe, in paralel**. Pot lucra pe orice fel de document (prezentare, fisiere Excel, content vizual) necesar pentru activitatile individuale sau de grup.





ONLINE BUSINESS SIMULATIONS

Nu exista o cale mai buna de a experimenta impactul deciziilor in activitatea unei companii, in ciclul de viata al unui produs sau in alte situatii virtuale create in scop de invatare. Vei conduce organizatii virtuale, vei valida situatii complexe.

Si ai doar la un click distanta situatiile financiare care iti arata exact ce s-ar fi intamplat. Si poti sa o iei de la capat, iar si iar. Individual sau in echipa, vei fi asistat in permanenta de un consultant experimentat Sfera Business, care te va ghida in proces.



SFERA BUSINESS

ONLINE BUSINESS SIMULATIONS

EDUardo

Argoutia

- SELECTAREA MODULULUI
- PAGINA PRINCIPALĂ A MODULULUI
- BAZA DE CUNOȘTINȚE
- Panou de control
- Decizii luate în situații de criză
- Vânzări online interne
- Producție
- Materie primă
- Decizii de HR
- Dezvoltare
- Administrație
- Finanțare
- Rezumă și salvează
- Rapoarte financiare
- Notifications


Bani lichizi: € 53 029 Perioadă: 7/30 Trimite deciziile Adriana

Următoarele decizii: Vânzări online interne

Notifications

1 2 3

Dileme de gestionare a crizelor
Directorul de producție v-a trimis următorul mesaj:



Maria Popovici
Manager de producție

Inchide pop-up

Capitolul 1 -

Informații privi

Cristi Dumitrache

Spec

Dupa

ingrij

Am fă

forma de **datorii neachitate**

- Odată cu creșterea prețurilor materiilor prime, furnizorii devin mai dificili de gestionat. **Termenele de plată către furnizori au scăzut drastic în ultima vreme** - în cele mai multe cazuri, furnizorii de materii prime trebuie plătiți imediat. Din cauza îngrijorărilor ridicate de către colegii responsabili de stocuri de materii prime și materiale, am descoperit că **stocurile de materii prime au crescut considerabil**.
- Investiția pe care am făcut-o la începutul anului în active a prezentat o povară semnificativă pentru resursele noastre financiare.

tuatii criză

enele de plată

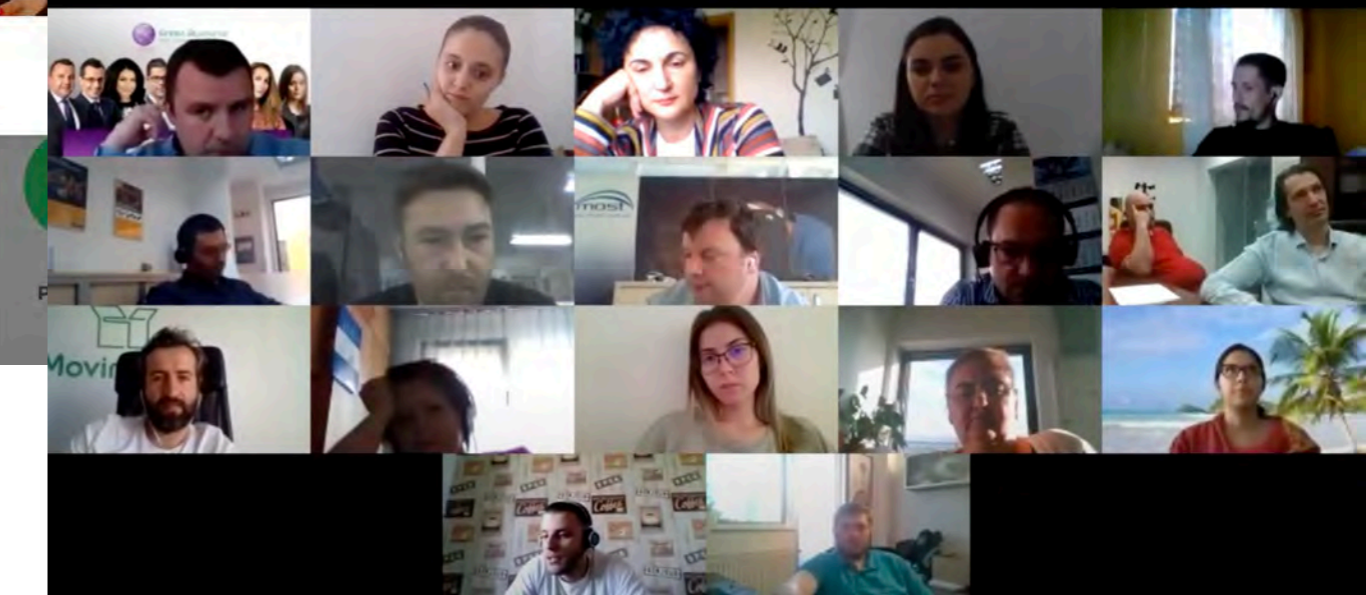
negociem termenele de plată cu

teți un utilaj fără un acord de

în locul producției



SFERA BUSINESS





TRAINERII SFERA BUSINESS

CATALIN STANCU

SENIOR TRAINER & CONSULTANT



Manager executiv cu peste 15 ani experienta in conducerea echipelor, a dezvoltat si livrat programe de vanzari, negocieri, management strategic, managementul echipei de vanzari, managementul performantei.

Trainer acreditat ANC si NLP Practitioner certificat de International Association for Neuro-Linguistic Programming. Este consultant autorizat PERSOLOG si trainer certificate Points of You.

A absolvit Facultatea de Relatii Economice Internationale (ASE-1998), iar in 2017 a absolvit programul EMBA-Asebuss-Kennesaw University Atlanta.

In multe situatii, a trebuit sa redeseneze structuri intregi ale departamentelor comerciale, sa rescrie procese de vanzari, sa reconstruiasca sau sa dea noi valente echipelor de vanzari pe care le-a coordonat. In mod cert este un dezvoltator de structuri de echipe de vanzari care livreaza in cel mai scurt timp rezultate.





SENIOR TRAINER & CONSULTANT



F FLORIN GLINTA

Florin are o experienta de peste 15 ani ca psiholog organizational, atat din postura de component al echipelor de Resurse Umane din diverse companii (ultima, si cea mai consistenta, de aproape 6 ani in Telekom Romania), cat si de pe pozitia de consultant extern pentru recrutare de talente, diagnoza si dezvoltare organizationala.

Din 2012 a inceput sa livreze programe de training, pentru a avea o experienta completa in sfera invatarii.

Licentiat in Psihosociologie, Florin Glinta este absolvent al Masterului de Comunicare Manageriala si Resurse Umane din SNSPA. A realizat si publicat cercetari empirice in domeniul organizational pe teme precum increderea in cadrul echipelor, stilurile de leadership, stres ocupational si burnout, inteligenta si aptitudini cognitive, etc.

Este acreditat ANC (CNFPA) ca trainer/formator, si a livrat programe de dezvoltare complexe in arii precum managementul stresului, dezvoltarea echipelor, rolurile manageriale, feedback si coaching, etc.





SENIOR TRAINER & CONSULTANT



D DIANA DODOC- STANCULESCU

Diana este Trainer si Coach de peste 10 ani cu vasta expertiza in Psihologie Organizationala si Comunicare, Dezvoltare personala si Profesionala, Coaching Individual/Organizational si de Echipa, Psihologia Vanzarii, Planificare strategica si sustinerea performantei in companii si institutiile publice din Romania. Diana este absolventa Facultatii de Psihologie si Stiintele Educatiei.

Detine certificarile Practitioner, Master, Coach, Master si Teacher Trainer, obtinute de la Institutul Kutschera din Viena. Este Trainer acreditat ANC, Trainer autorizat EU in formarea profesionala a administratiei publice, Teacher Trainer autorizat IANLP si Kutschera Resonanz Austria si Teacher Trainer autorizat in comunicarea nonverbala si limbajul corpului.

Diana poate sustine organizatiile in urmatoarele domenii: state management - starea potrivita pentru succes, training pentru management, managementul schimbarii si al stabilizarii si echilibru work-life, gestionarea procesului de schimbare la nivel personal si profesional, managementul conflictului si al echipei, dezvoltarea de proiecte si strategii de echipa, project management, training de comunicare, public speaking si prezentari, dezvoltarea misiunii si viziunii, planificare strategica, stabilirea viziunii si a strategiilor pentru manageri si echipe, responsabilitate sociala corporativa (CSR), dezvoltarea holistica a corporatiei, prevenirea epuizarii si promovarea sanatatii psiho-sociale, programare neurolingvistica Resonanz Method si talent management.



PABLO FERREIRÓS BENNETT



SENIOR TRAINER & CONSULTANT



Pablo are o experienta de peste 12 ani in marketing, vanzari si strategii. A detinut pozitii cheie la mai multe companii multinationale si a lucrat ca si consultant pentru companii din diferite sectoare de activitate. Pablo a oferit training pentru echipe si companii de top din peste 30 de tari din intreaga lume.

Doctor in Marketing, a absolvit un MBA International la Helsinki School of Economics, un MBA la Fundesem Business School, detine un certificat "Leaders of learning" de la Harvard, a fost speaker la TEDx si este autorul cartii "Business-ul in noua era digitala". Pasionat de educatie, marketing si strategii, Pablo crede cu tarie ca oamenii trebuie sa se afle in centrul tuturor lucrurilor, iar succesul unei companii va depinde de atitudinea angajatilor.

Expert in deschiderea de noi pietee, Pablo a colaborat cu echipe din intreaga lume pentru a creste vanzarile, a dezvolta strategii internationale pentru consolidarea brandurilor si pentru adaptarea la transformarea digitala din aceasta era noua.

La Sfera Business sustine seminarii de Neuromarketing, Public Speaking si Personal Branding.



HEAD OF NEUROSCIENCE RESEARCH



A ADRIANA GONZÁLEZ GIL

Adriana González Gil vine din Venezuela si este expert in Marketing si Neuromarketing, avand o experienta relevanta acumulata in Spania. Experienta Adrianei include design editorial pentru mass media, in Venezuela, dezvoltarea identitatii vizuale pentru companii din Spania, precum si activitatea de cercetator si profesor la Universitatea Politehnica din Valencia (Spania), unde a fost implicata in proiecte de consultanta pentru diverse branduri din industrii precum fashion, cosmetice si fotbal profesionist (prima divizie spaniola).

La Universitatea din Valencia a predat cursuri de Biometrie si Comunicare Vizuala studentilor masteranzi de la urmatoarele specializari: Applied Neuromarketing, Marketing & Business Communication Management, Marketing & Digital Communication.

Adriana a absolvit Mass Communication, la Universitatea Centrala din Venezuela, unde a lucrat, de asemenea, ca profesor de Visual Communication, inainte de a se muta in Europa. In Spania, a absolvit Masterul de Global Marketing la Universitatea Camilo José Cela, si apoi un Master in Marketing & Business Communication, cu focus pe Neuromarketing, la Universitatea Politehnica din Valencia.

In prezent, este in curs de definitivare a doctoratului in Neuromarketing aplicat in E-commerce. Adriana conduce laboratorul de cercetare de Neuromarketing.





ASSOCIATE SPEAKER & TRAINER



AASLAK DE SILVA

Aslak de Silva este un manager executiv si speaker de top din Finlanda, specializat in dezvoltarea leadership-ului, vanzari si marketing.

In prezent este CEO la Nordic Business Forum, pozitie pe care a preluat-o de la Co-fondatorul Hans-Peter Siefen, in martie 2018. De asemenea, este membru al consiliului de administratie la Differo, Oslo Business Forum si la Nordic Business Report.

Are un masterat in Management International la Universitatea din Gothenburg, unde a primit premiul pentru cea mai buna lucrare de dizertatie (*Malmsten Award*).

Inainte de a merge la aceasta universitate, a fost *peacekeeper* in Kosovo, din partea KFOR.

Anual, de Silva sustine 30-40 de conferinte in zona de Leadership, majoritatea in Finlanda, dar si in Suedia, Estonia si alte tari din Europa, si in S.U.A.

Marimea audientei variaza de la 50 pana la 8000 de persoane (8000 la evenimentele Nordic Business Forum).





SENIOR TRAINER & CONSULTANT



C CRISTINA NEACSU

Cristina este Trainer si Consultant in Cariera. Este focusata pe succesul profesional al oamenilor si ii ajuta sa isi gaseasca cea mai inspirationala, echilibrata si abundenta cale in cariera lor.

Experienta profesionala a acesteia - peste 7 ani in recrutare de Top si Middle Management in Romania si peste 7 ani actrita pe scene de teatru si film din Anglia - reprezinta un avantaj foarte mare si unic in Romania: pe langa expertiza tehnica pe care o dobandeste orice recrutor in ani de experienta in business, experienta de actor i-a dezvoltat intelegerea aprofundata a emotiilor si a comunicarii.

Cristina este Consultant in Cariera pentru emisiunea Job Hunter de la Virgin Radio Romania. O poti asculta in fiecare joi cand da sfaturi de cariera foarte folositoare celor ce au ramas fara job din pricina pandemiei sau celor ce isi cauta ceva mai bun.

De asemenea, este Fondator si Creator de Continut al unui canal de YouTube, My Career Show, unde intervieveaza oameni cu job-uri diverse, din domenii diverse, pentru a crea o Wikipedia de Job-uri Video din Romania.





SENIOR TRAINER & CONSULTANT



GEORGE FRUSINOIU

George Frusinoiu livreaza programe de teambuilding de peste 10 ani. Are o bogata experienta cu mediul corporatist, atat ca fost angajat in departamentul financiar (Vodafone, Trylon, TSF), cat si ca facilitator in cele peste 300 programe implementate.

A condus echipe de la 8 pana la 350 persoane, in programe indoor si outdoor in toate zonele din Romania si in extern.

Concepe programe personalizate pe nevoile grupului si adapteaza modul de lucru la nevoile echipei. Analizeaza, provoaca si dezvolta echipe prin activitati informale.

Programele implementate au preponderenta outdoor, ceea ce solicita din punct de vedere organizatoric, o persoana dinamica, activa si ridicate abilitati de socializare.

A absolvit cursurile facultatii de marketing din cadrul ASE Bucuresti si are masterat in comunicare la SNSPA.

Este certificat Train for Trainers la EBT Romania.



CE SPUN PARTICIPANTII LA CURSURILE NOASTRE

A fost cel mai tare curs de pana acum!
Sunt foarte impresionata de cum au decurs cele doua zile de curs, cred ca mi-a depasit toate asteptarile.
Multumim Pablo!

STERPU
CAMELIA

*Area Sales
Manager
HENKEL*

Mi-a placut foarte mult ca a imbinat lucrurile practice cu cele teoretice.
Am avut foarte multe de invatat, mai ales partea cu oferirea si receptionarea feedback-ului si partea cu eliminarea cuvintelor in plus din e-mail-uri.

BUTNARU
COSTEL

*Case Manager
APS ROMANIA*

Mi-a placut tare mult ca a fost un training interactiv, cu un continut de calitate, livrat de doi profesionisiti.
Multumesc, Daniela si Catalin!

POPESCU
ALEXANDRU

*Key Account
Manager
L'OREAL*

Trainerul a oferit mai mult decat ma asteptam, a avut rabdare sa ne asculte pe toti si in acelasi timp sa ne raspunda la toate intrebarile fara a evita vreun subiect.

ANDREEA
PENTA

*Sales & Marketing
Representative
GSK*

Florin este un trainer deosebit, un om de la care poti invata (si am invatat) foarte multe lucruri.
Sper sa mai am sansa sa particip la cursuri sustinute de el.

DEDU
IOANA

*Account Payable
TELEKOM*



CE SPUN CLIENTII NOSTRI?

Prima oara am "testat" Sfera Business participand la un curs open in Bucuresti: "Team Management", unde trainer a fost Catalin. Chiar daca participasem la alte traininguri, inclusiv de team management, mi-a placut foarte mult abordarea practica, cu exemple si exercitii, a lui Catalin. Am continuat experienta Sfera Business alaturi de Catalin, atunci cand timp de 3 zile echipa de vanzari am lasat-o pe mana lui, de data aceasta a fost un training insight, pregatit pe nevoile noastre. Din nou, exemplele practice si exercitiile au incantat echipa de vanzari, dar nu numai: in scurt timp am observat o schimbare in atitudinea si abordarea a echipei de vanzari. Recomand cu caldura Sfera Business ca fiind o echipa cu experienta si plina de entuziasm.

MIHAI MUNTEANU - *Managing Director, RYWAL RHC ROMANIA*

Sfera vine cu un diferentiator important in zona de sales training in FMCG: expertiza relevanta a echipei de trainerii. In plus, metodele de predare si exercitiile de procesare sunt mereu adaptate participantilor, urmarind atat atingerea obiectivelor individuale, cat si a celor de grup.

VLAD POPA - *Commercial Director Consumer Products Division, L'OREAL*

Relatia noastra cu Sfera Business a inceput la sfarsitul anului 2017, intr-un moment cu multe provocari in cadrul departamentului de vanzari. Dupa o perioada de un an de zile in care am lucrat intens asupra imbunatatirii modului de lucru si al reformarii echipei, pot spune ca am ajuns la un nivel superior al business-ului. Mai mult decat atat, informatiile si sfaturile primite constant ne-au ajutat sa "limpezim" neclaritatile si sa avem o directie mai bine orientata. Sunt convins ca si de acum inainte vom avea o colaborare la fel de benefica.

ANDREI MOROIANU - *Head of Operations, CAFEA FORTUNA*

Alaturi de Sfera Business, am putut planifica, dar si realiza in mod concret dezvoltarea angajatilor nostri, fie ca a fost vorba de top management, middle management, sau oameni cu potential din zona de executie. Sfera Business ne-a fost un partener de nadejde, care a venit cu solutii inovatoare, cu tendinte noi si ne-a propus programe de calitate in fiecare an de colaborare. Pot spune ca in momentul acesta, partenerii de la Sfera fac parte din familia APS.

MIHNEA SPATARU - *Head of Human Resources, APS ROMANIA*





HealthCare & Beauty

- A&D Pharma
- Allergan
- Alphega Pharmacy
- B. Braun
- Benefit San Francisco
- Estee Lauder
- GSK
- Perrigo
- Sanofi
- Secom



Distribution

- Aquila
- Balkanica Distral
- Bilancia
- DRIM Daniel
- Forward International
- Josi Logistics
- Lesaffre Romania
- Macromex
- Marathon Distribution Group
- Maresi Foodbroker
- Microgreens
- Nordic Food
- Safeway International



FMCG

- Agricola
- Albalact
- Angst
- Artesana
- Baneasa
- Beiersdorf
- Bergenbier
- BIC Romania
- Bonduelle
- Cafea Fortuna
- Camad
- Caroli
- Coco Rico
- Coseli
- Crama Oprisor
- Cramele Recas
- Cris Tim
- Dr. Gerard
- Dr. Oetker
- Dobrogea
- Domeniile Averesti
- Ficosota
- Fucks
- Heineken
- Henkel
- Hutton
- Intersnack
- Jidvei
- Kamis
- L'Oreal
- Maspex
- Meda
- Mogyi
- Nestle
- Orbico
- Orkla
- Parmalat
- Profructta
- Puratos
- Romaqua Group
- Sloop
- Sole Mizo
- Strauss
- Tchibo
- Terrabisco
- Tuborg
- Unilact
- Unilever
- Ursus
- Valvis Holding
- Vinarte
- Vincon Romania
- Zarea



Banking & Finance

- ALD Automotive
- AON Romania
- APS Romania
- BCR
- BRD Asigurari si Pensii
- Kruk
- NN Lease
- Raiffeisen Bank
- Unicredit Leasing



Production

- Ciech Group
- EuroNarcis
- Farmec
- First Advertising
- Giplast Balkans
- J&J Group
- Monte Bianco
- Rompaper
- Rywal RHC Romania
- Vrancart



Automotive

- Autonom
- Central Motors
- Ford Romania
- Neste Automotive
- Proleasing
- Tiriatic Auto
- Terra Romania
- Toyota Romania
- Union Cars



IT/Telecom

- Arvato
- Brother
- Deutsche Telekom
- Flat4solutions
- Idemia
- Infodesign
- Ness Romania
- Setrio Soft
- Wolfpack Digital



Retail/Online

- Agroland
- Animax
- Auchan
- Kendra
- Libris
- Noriel
- OLX Group Romania
- Profi
- Selgros
- Sephora



SFERA BUSINESS
training business consulting performance

www.sferabusiness.ro

Str. Reconstructiei nr.10, Sector 3, Bucuresti

+40 760 770 246

office@sferabusiness.ro