

SERVICII DE TRAINING, ASSESSMENT, MENTORING, COACHING SI CONSULTANTA



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 aplicative 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 acestora.

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

EXPERIENTA

personalizata
pe nevoile
organizatiei tale



CUM LUCRAM

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

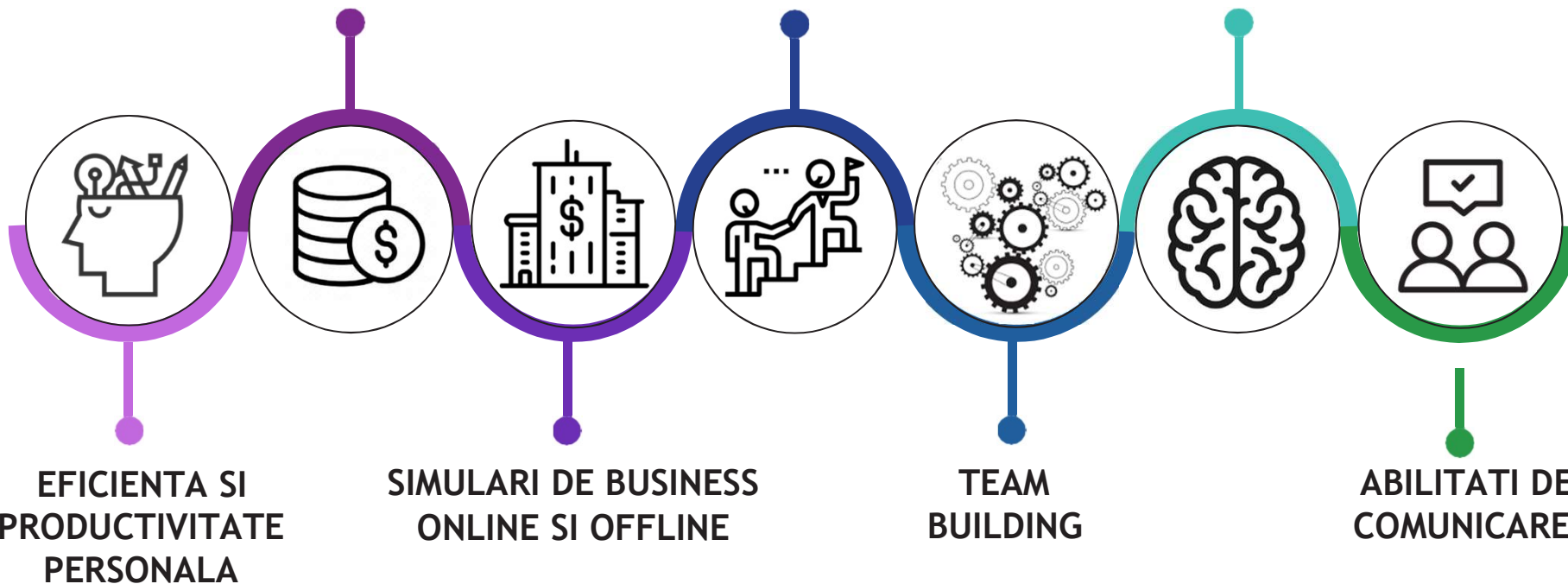
1. **Training**
Online si offline
2. **Assessment**
Online si offline
3. **Neurostiinta aplicata**
Offline
4. **Mentoring, Coaching,
Consultanta**

PROGRAME DE TRAINING

VANZARI SI CUSTOMER
EXPERIENCE

MANAGEMENT
SI LEADERSHIP

NEUROSTIINTE



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 VANZARI, NEGOCIERE SI INFLUENTARE

Rolul esential al ascultarii active si al raportului. Modelul caracteristici-avantaje-beneficii. Principiile influentarii dupa Robert Cialdini. Comunicarea cu mai multe stiluri comportamentale. Tehnici de negociere eficiente. Prezentarea detaliată a 4 tehnici fundamentale de negociere.



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 SCHIMBARII: 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. Exercitii practice de dezvoltare a unor componente utile pentru mediul organizational.



SFERA BUSINESS



EFICIENTA & PRODUCTIVITATE PERSONALA

CRESTEREA PRODUCTIVITATII PRIN ORGANIZARE, PLANIFICARE SI GESTIONAREA EFICIENTA A RESURSELOR

Psihologia (ne)productivitatii la nivelul individual: procrastinarea si provocarea autodisciplinei. 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 criterii 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.



SFERA BUSINESS



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.



SFERA BUSINESS



EFICIENTA & PRODUCTIVITATE PERSONALA

11 LEADING WITHOUT AUTHORITY

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

12 EFICACITATE PENTRU PERFORMANTA

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

13 STRATEGIC CRITICAL THINKING

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



SFERA BUSINESS



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 mesaje de business.

2 PROCESS COMMUNICATION MODEL

Instrument cu impact semnificativ in comunicarea interpersonală zilnică. Decodificarea comportamentului uman. Comunicarea pe limbajul celuilalt. Motivarea celor cu care interactionam. Initierea posibilitatilor de crestere si schimbare. Folosirea diferentelor de personalitate.

3 COMUNICAREA SI RELATIONAREA CU CEILALTI; 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 CONSTRUITE 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.



SFERA BUSINESS



BUSINESS SIMULATIONS (online/offline)

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

BUSINESS SIMULATIONS



Argontia

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 3

Bani lichizi: € 53 029

Perioadă: 7/30

Trmite deciziile

Adriana

Notifications 3

Profile icon

Flag

Capitolul 1 -

Informații privi

Cristi
Dumitrache

Spec

Dupa

ingrij

Am fă

Maria Popovici
Manager de producție

Notifications

1 2 3

Dileme de gestionare a crizelor

Directorul de producție v-a trimis următorul mesaj:



Închide pop-up

Următoarele decizii: Vânzări online interne

Situații criză

enele de plată

regociem termenele de plată cu

teți un utilaj fără un acord de

în locul producției.

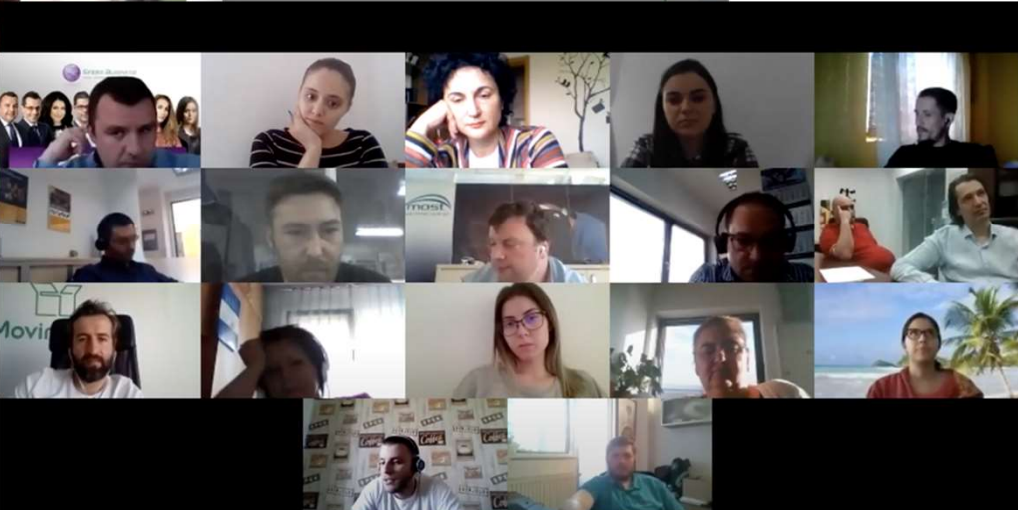
forma de datorii neachitate.

Odată cu creșterea prețurilor materiilor prime, furnizorii devin mai
dificali de gestionat. **Termenele de plată către furnizori au scăzut
drastic în ultima vreme** - în cele mai multe cazuri, furnizorii de materii
prime trebuiesc 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**.

Investitia pe care am făcut-o la începutul anului în active a prezentat o
povară semnificativă pentru resursele noastre financiare.



SFERA BUSINESS





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.



SFERA BUSINESS



TRAINERII SFERA BUSINESS

CATALIN STANCU

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 certificat 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..



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 Umaned in 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.

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.



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

ROXANA LUNGU

Un Master în Management de la Open University Business School UK, Licența în Economie de la Academia de Studii Economice din București, Trainer și Consultant într-o companie lider de piață la acea vreme de consultanță în management, Training Manager pentru o companie de 1000 de angajați, unul dintre cei mai mari jucători de pe piața de IT&C, când se confruntau cu boom-ul pieței, proiecte de recrutare de nișă IT&C pentru o agenție de recrutare independentă în calitate de Managing Partner, și recesiunea creând departamentul de HR și reorganizarea proceselor într-o organizație de Online Media în calitate de HR Manager, corelat cu gestionarea multitudinii de sensibilități, diferențe culturale într-o organizație emblematică a Educației Internaționale din București în calitate de HR Manager, au provocat-o pe Roxana să găsească soluții practice la nevoile afacerii din punct de vedere al Resurse Umane.

Începând cariera de HR în 2002, Roxana și-a dezvoltat abilitățile de a construi împreună cu echipa de management direcția strategică pentru evoluția afacerii (din perspectiva HR) și de a identifica împreună instrumentele pentru a aduce planurile în realitate. Pe Roxana o descrie în egală măsură și statutul de mamă emoționantă, cel de jucător de golf pasionat și o mentalitate centrată pe câștig





ALEXANDRA OLARIU

Alexandra are peste 7 ani experiență în conducerea echipelor. A dezvoltat și livrat programe de vânzări, leadership, public speaking, comunicare, managementul echipei de vânzări, managementul conflictelor și al calității. Este trainer acreditat ANC și a absolvit Facultatea de Drept în cadrul Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași, în 2009.

A construit un department de training și calitate de la 0, a dezvoltat și coordonat programe de vanzari și o definește pasiunea pentru lucrul bine făcut și dezvoltarea continuă a oamenilor.

La Sfera Business, Alexandra livrează programe de vânzări, negociere, influențare, time management, motivarea echipelor, inteligență emoțională, leadership, public speaking, comunicare eficientă și gestionarea conflictelor. În timpul liber construiește programe de învățare pentru copii din mai multe școli din România și Marea Britanie.

PABLO FERREIRÓS BENNETT



Pablo are o experienta de peste 12 ani in marketing, vanzari si strategie. 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 strategie, 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 piete, 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.

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*



SFERA BUSINESS

C 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*



SFERA BUSINESS



SFERA BUSINESS

training business consulting performance

www.sferabusiness.ro

Otopeni Str 23 August 246

+40 723 209 941

office@sferabusiness.ro



O lista partiala cu clientii Sfera Business



IT/Telecom

- Adobe
- Arvato
- Brother
- Dell
- Deutsche Telekom
- Flat4solutions
- Gameloft
- Idemia
- Infodesign
- Ness Romania
- Orange
- Setrio Soft
- Wolfpack Digital



Distribution

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



Production

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



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
- Fuchs
- 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



Automotive

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



Banking & Finance

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



Retail/Online

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



HealthCare & Beauty

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

<https://sferabusiness.com/>