



# Programe de dezvoltare

SFERA BUSINESS



# Despre noi

Suntem partenerul pe care il cauti pentru a primi  
valoare adaugata in ariile de training si  
consultanta. Ne axam pe oferirea de solutii  
practice, de impact, in vanzari, management si  
dezvoltarea potentialului.

Aplicabilitatea programelor noastre de dezvoltare.

**Asta ne preocupa cel mai intens!**

# La ce sa te astepti cand participi la un curs Sfera Business?

**94,8%**

dintre participantii nostri au acordat o evaluare de 4,5+ din 5 pentru impactul pozitiv al facilitatorului asupra invatarii.

**92%**

dintre participanti au evaluat continutul cursului ca fiind extrem de relevant in dezvoltarea proprie si in cadrul companiei.

**98,1%**

dintre participanti au spus ca vor aplica cu siguranta cel putin un concept invatat in cursurile noastre.

“

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, 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)**

“

Pe parcursul anilor de colaborare, am avut ca obiectiv educarea consultantilor si cresterea vanzarilor. Cel mai mult am apreciat transparenta colaborarii noastre si usurinta cu care am sincronizat informatiile despre brandul Clinique cu informatia voastra. Cursurile de vanzari au fost construite in armonie cu cerintele noastre si concluziile au fost concise, simple si usor de transformat in sell out.”

- **Roxana Ciotirnel (Education Manager - Estee Lauder Group of companies)**

“

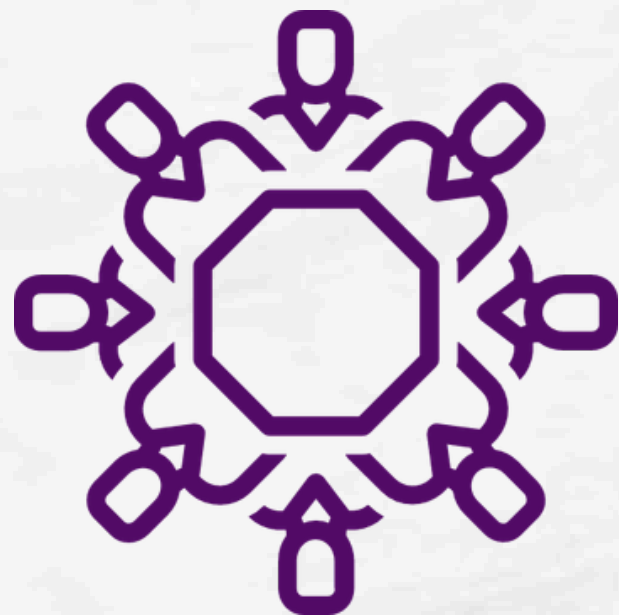
Sfera vine cu un diferentiator important in zona de Vanzari in FMCG: expertiza relevanta a echipei de traineri. In plus, metodele de predare si exercitiile de procesare sunt mereu adaptate participantilor, urmarind atat atingerea obiectivelor individuale, cat si a celor de grup. Asta mi-a placut cel mai mult!”

- **Vlad Popa (Commercial Director - L'Oreal)**





28.000+  
participanti la  
training-uri



2.400+  
sesiuni livrate



1.500+  
experiente de  
invatare personalizate



19.000+  
ore livrate



230+  
companii client



## Arii de expertiza

Livrare de experti cu 15+ ani de experienta in domeniu



Vanzari



Comunicare



Leadership



Management



Centru de  
dezvoltare

# Programe Sfera Business

01. Vanzari, Negociere si Influentare

02. Tehnici avansate de negociere

03. Vanzare si Persuasiune la Telefon

04. Account Management

05. Management

06. Strategic Management. From Map to Move

07. Leadership

08. Managerul Coach

09. Problem Solving

10. Growth Mindset

11. Neuromarketing

12. Intraprenariat

13. Change & Stress Management

14. Critical Thinking – Abilitati esentiale pentru analiza si

solutionarea problemelor

15. Time Management - Productivitate si Eficienta Personala

16. Business Productivity: Excel Spreadsheets

17. Process Communication Model

18. Feedback si Delegare

19. Presentation Skills & Public Speaking

20. Translatia valorilor organizationale

21. Business Simulation

22. Centru de dezvoltare

# VANZARE, NEGOCIERE SI INFLUENTARE

- Rolul esential al ascultarii active si al raportului in deschiderea discutiei de negociere;
- Setarea nivelurilor emotionale in discutia de introducere in negociere;
- Raport cu interlocutorul prin contact vizual, gesturi, coloana vertebrala, ritmul vorbirii;
- De ce este actual modelul caracteristici-avantaje-beneficii si cum se transpune in propunerea comerciala;
- Principiile Influentei dupa Robert Cialdini;
- Comunicarea cu mai multe stiluri comportamentale (modelul DISC);
- Tipografia Digitala. Role-play pentru setarea pozitiei de intrare, a limitelor de iesire din discutia de vanzare;
- Profilarea clientului – "Presupunerile in vanzari";
- Kit de tehnici de negociere eficiente.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

# TEHNICI AVANSATE DE NEGOCIERE

- Analiza principiilor de baza ale negocierii, inclusiv abordarile colaborative si competitive;
- Studii de Caz si Sesiuni de Role-Play; Aplicarea tehnicilor de negociere; Teoria deciziilor in negociere si modul in care aceasta influenteaza rezultatele;
- Identificarea factorilor cheie care influenteaza rezultatele in negocierile de vanzari;
- Psihologia vanzarii; Resursele emotionale pe care te poti baza in construirea relatiei cu clientii;
- Dezvoltarea strategiilor personalizate pentru a aborda fiecare factor cheie in mod eficient;
- Identificarea emotiilor pentru a gestiona cu succes interactiunile in vanzari.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

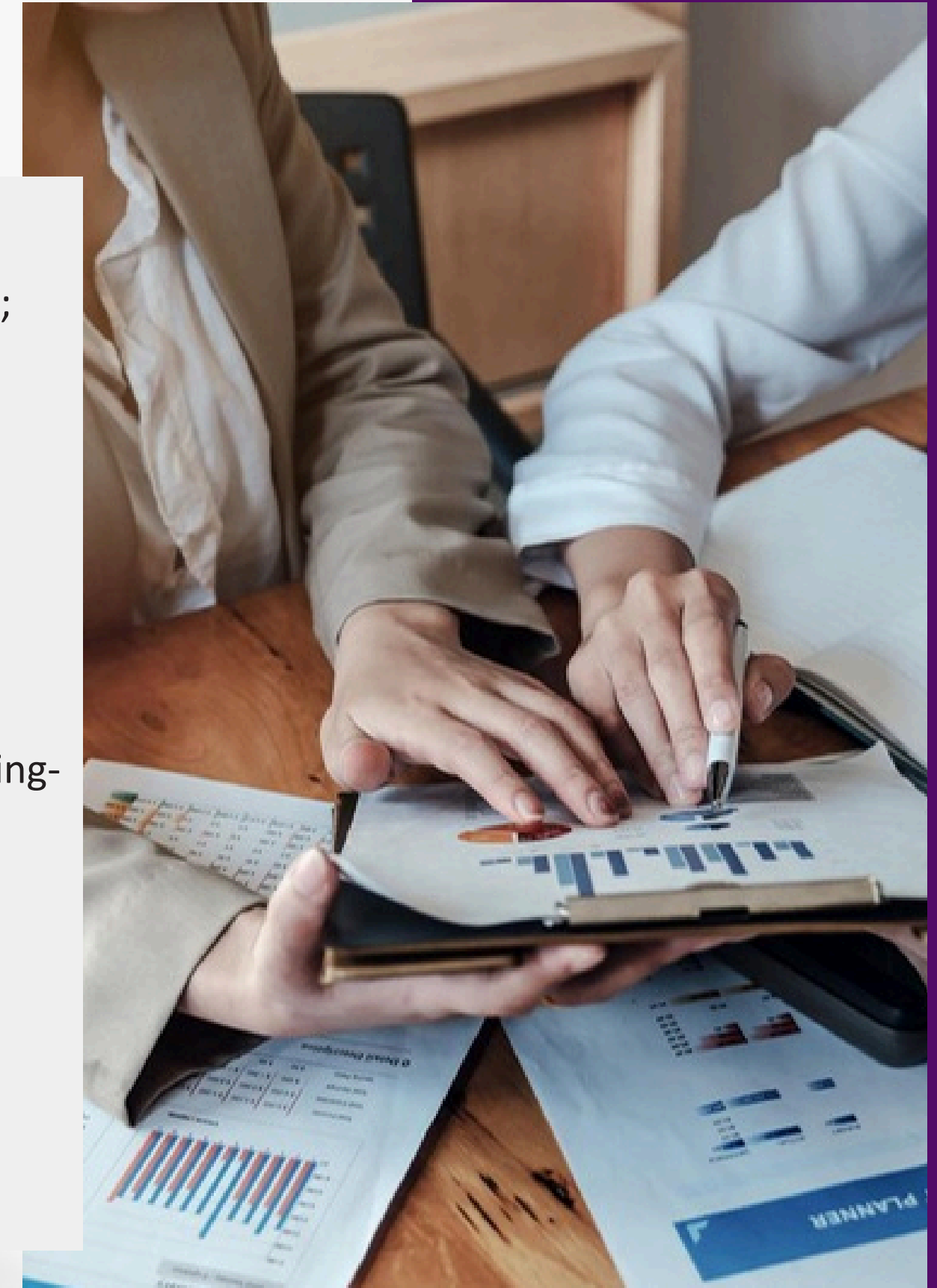


# VANZARE SI PERSUASIUNE LA TELEFON

- Introducere in vanzarea telefonica: definirea vanzarii la telefon si identificarea caracteristicilor distincte;
- Exerciții practice de ascultare activa si reformulare;
- Tehnici de persuasiune si influentare aplicabile in contextul vanzarilor la telefon;
- Metode de stabilire a unui raport la telefon;
- Identificarea obiectiilor frecvente si dezvoltarea unor strategii personalizate pentru a le aborda;
- Implementarea raspunsurilor empaticice;
- Implementarea strategiilor de vanzari aditionale pentru a maximiza conversatia;
- Tehnici de inchidere persuasiva si stabilirea urmatoarelor pasi in procesul de vanzare.

# ACCOUNT MANAGEMENT

- Ce inseamna Account Management; principii generale;
- Matricea Boston aplicata in Account Management si factorii cheie de atractivitate;
- Ce poate cuprinde un Account Plan Template. Zoom-in. Analiza SWOT;
- Modele de Account Plans/ Customer Plans din mai multe industrii;
- Modelul STO aplicat parteneriatelor;
- Translatia obiectivelor in initiative;
- Studiu de caz si factori de atractivitate;
- Despre importanta unui business review. Tips and tricks pentru conducerea meeting-urilor;
- Ron Kaufman - niveluri de satisfactie in parteneriatul cu un client important;
- Competente si comportamente critice pentru un Account Manager de success!



[Inapoi la lista cursurilor](#)

- Functiile manageriale si directiile de focus – o adaptare dupa modelele Minzberg si Pendleton;
- Responsabilitati principale ale unui manager pentru a-si optimiza echipa;
- Rolul managerului in mentinerea unei echipe performante: 5 amenintari la adresa functionarii eficiente a unei echipe, dupa modelul Lencioni;
- Competentele necesare unui manager pentru a obtine maxim de efect pozitiv asupra echipei;
- Planificarea si organizarea;
- Comunicarea asertiva si evitarea modelelor disfunctionale de relationare cu oamenii;
- Cum ne adaptam stilul de conducere la caracteristicile oamenilor din echipe;
- 3 abordari diferite in functie de nivelul de competenta al oamenilor din echipa;
- Domeniul motivatiei: de la factorii igienici ai lui Herzberg la modelul Susan Fowler.





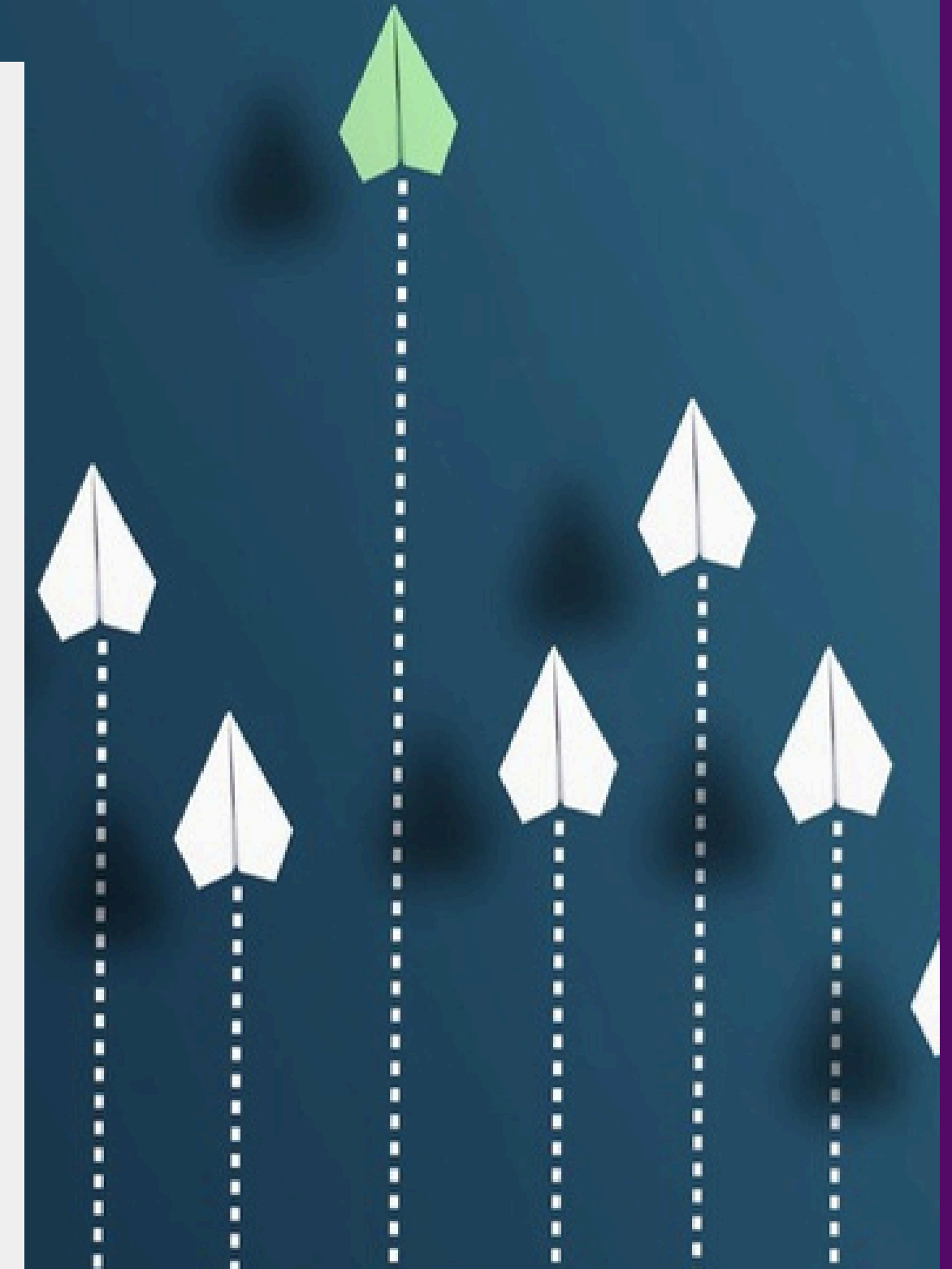
# STRATEGIC MANAGEMENT. FROM MAP TO MOVE

- Business Simulation: participantii se impart in echipe si preiau o companie virtuala, online. Intra intr-un Business Game in care iau decizii de business si analizeaza impreuna cu trainerul si cu ceilalti rezultatele financiare ale propriilor decizii;
- Cum interpreteaza un manager situatiile financiare si indicatorii financiari. Cum faci cifrele sa devina prietenoase;
- Decizii strategice – cum vad doi executivi de top constructia si implementarea unei strategii. Dezbateri despre strategii si instrumente strategice. Mai mult decat atat, ei raspund tuturor intrebarilor tintite si personalizate ale participantilor;
- Competentele emotionale in sprijinul strategiei - cum folosesti inteligenta emotionala pentru a crea engagement in organizatie. Cum iti dezvolti potentialul antreprenorial pentru a fi mai performant pe rolul tau;



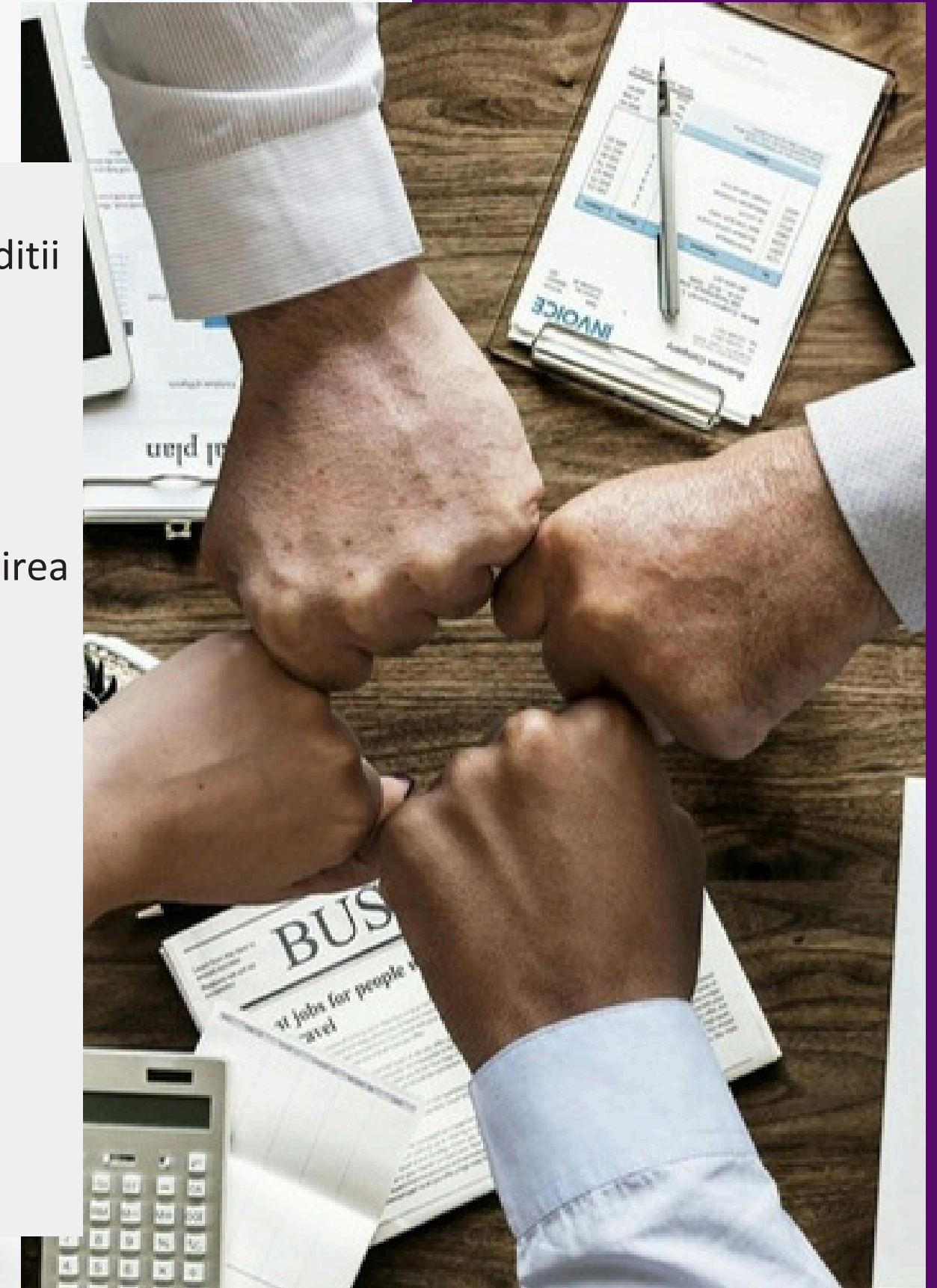
[Inapoi la lista cursurilor](#)

- Lider sau manager? In ce pantofi ma incalt pentru a conduce oameni si echipe? Esenta leadership-ului;
- Modelul de conducere “full range”, dupa Bass si Avolio;
- Cum sunt si ce fac liderii “adevarati”?;
- De ce m-ar urma ceilalti – povestea propriei vietii;
- Transmiterea unei viziuni – element fundamental de leadership;
- Cunoasterea propriilor valori;
- Transmiterea imaginii de ansamblu – aspect esential de leadership!;
- Inteligenta emotionala si leadership-ul eficient. Cat este adevar, cat este mit?;
- Liderul inteligent emotional creeaza engagement;
- Modelul cerinte – resurse in organizatie;
- 4 parghii majore pentru a crea si consolida engagement-ul – Matthew and Holbeche;
- Liderul care acorda consideratie individuala: elemente de coaching pentru lideri.



# MANAGERUL COACH

- Ce este coaching-ul si cand este util sa imbracam hainele de manager-coach; conditii pentru o relatie de coaching de succes;
- Trei piloni pentru a construi relatia de incredere dintre echipa si manager;
- Pasii principali in procesul de coaching. Modelul GROW;
- Arta intrebarilor si joaca intre nivele. Intrebarile carteziene. Identificarea si depasirea credintelor limitative;
- Capcane si greseli comune in coaching;
- La granita dintre coaching si motivatie. Modelul SCARF – butoane sensibile sau blocaje in calea autodezvoltarii;
- Jocuri de rol si mini-sedinte de coaching urmate de feedback privind tehnica utilizata.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

# PROBLEM SOLVING

- Identificarea și definirea problemelor – etapa esențială pentru rezolvarea de probleme! Metoda celor 5 WHY!;
- Cum gândim, cum luăm decizii? Instinct și raționalitate. Cine predomină?;
- Distorsiuni de gândire și prejudecăți. Cum scapăm de „bias-uri”, totuși?;
- Stiluri decizionale: de la decizia consensuală la stilul directiv; exercițiu practic pentru decizia consensuală;
- Evaluarea riscului, în decizii. Probabilitate și impact;
- Metode de abordare a problemelor;
- Întrebările carteziene pentru dilemele decizionale;
- Modelul GROW – exerciții practice, jocuri de rol.

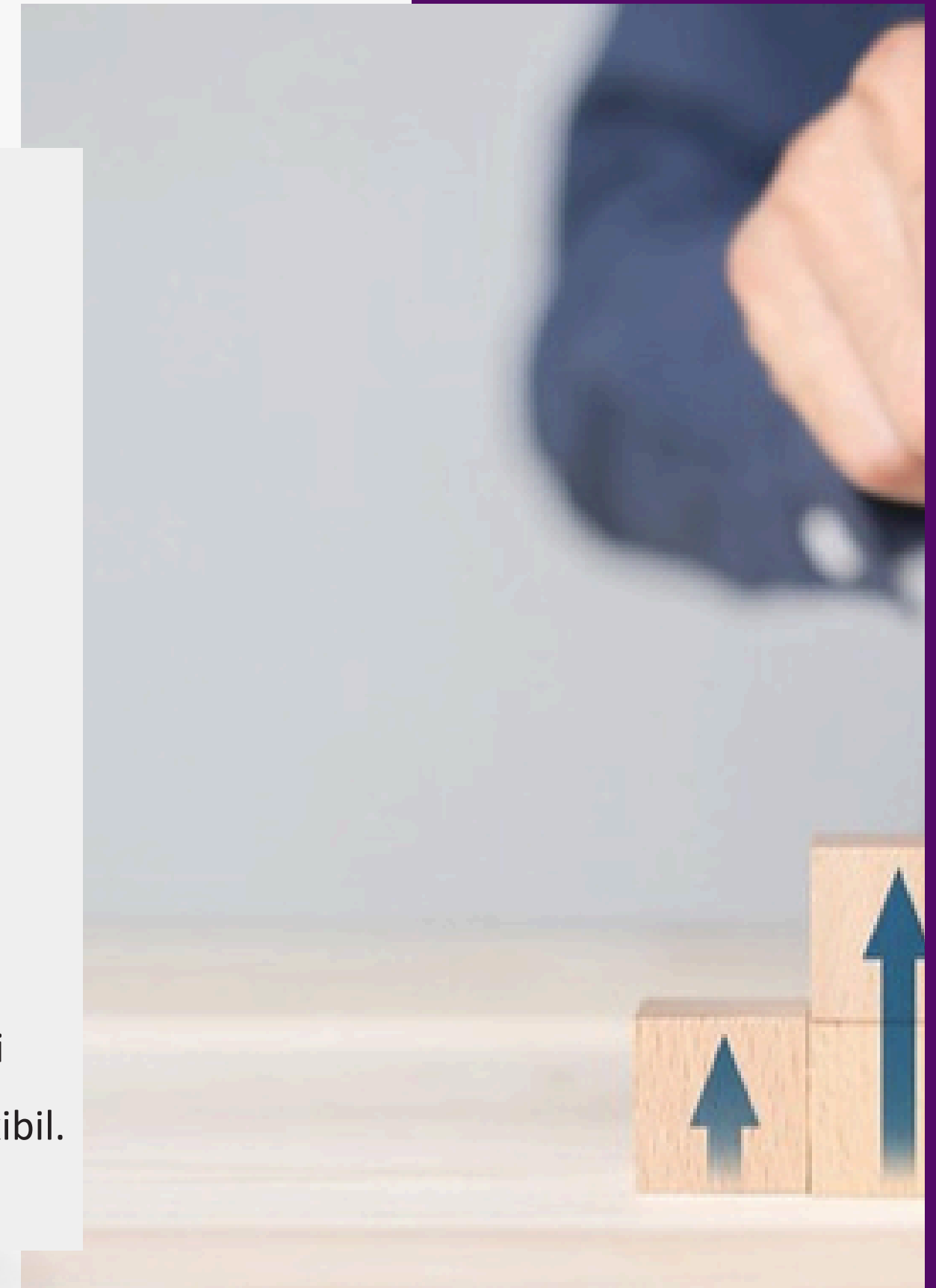


[Înapoi la lista cursurilor](#)



# GROWTH MINDSET

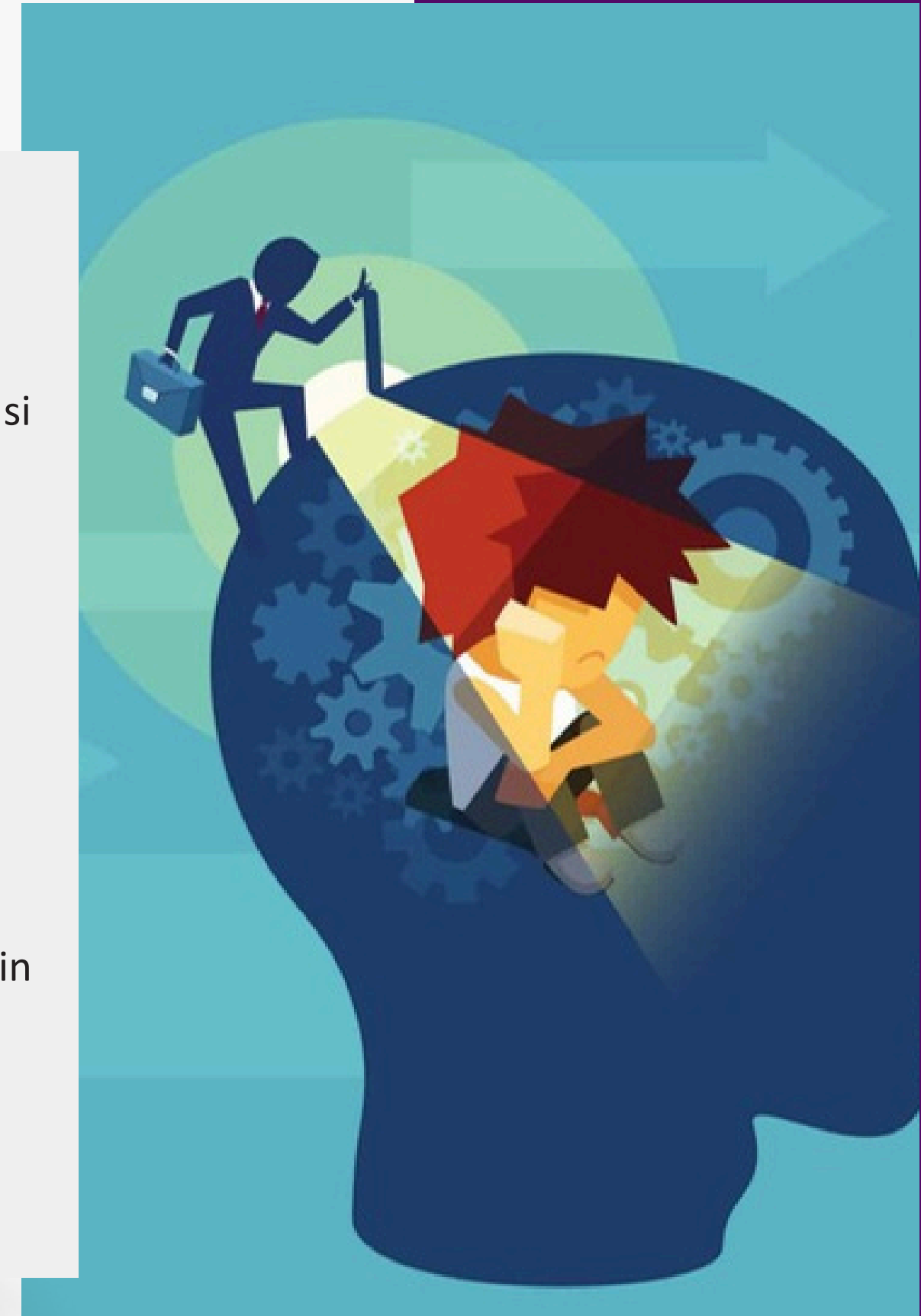
- Ce reprezinta conceptul de Growth Mindset si care este rolul sau in dezvoltarea personala si profesionala;
- Analiza situatiilor in care ne cream singuri obstacole si limite prin inflexibilitate comportamentala;
- Moduri si tehnici prin care ne putem schimba viziunea, astfel incat sa adoptam o mentalitate constructiva care sa ne ajute sa evoluam;
- Identificarea si evaluarea competentelor personale si profesionale in Growth Mindset;
- Identificarea si gestionarea temerilor legate de schimbare si moduri de a le transforma in oportunitati de dezvoltare si invatare;
- ABC-ul psihologiei cognitiv-comportamentale;
- Schimbarea credintelor – un demers provocator! Practica de inlocuire a gandirii si afirmatiilor specifice mindset-ului fix cu alternative caracteristice mindsetului flexibil.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

# NEUROMARKETING

- **Neuromarketing or „How to sell to the brain”** - Utilizarea tehnologiei de neurostiinte: EEG, GSR, Eye Tracking glasses si Face Coding cu aplicabilitate imediata in marketing on-line si off-line; studii de caz reale, proiecte din Romania si din Europa ale laboratorului de neurostiinte;
- **Neuroassessment - evaluari folosind laboratorul de neurostiinte** - 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;
- **Neuroscience principles applied to online business optimization** - O abordare neurostiintifica a modului in care interactionam cu continutul online si a modului in care companiile il pot optimiza prin stiinta.



[Inapoi la lista cursurilor](#)



# INTRAPRENORIAT

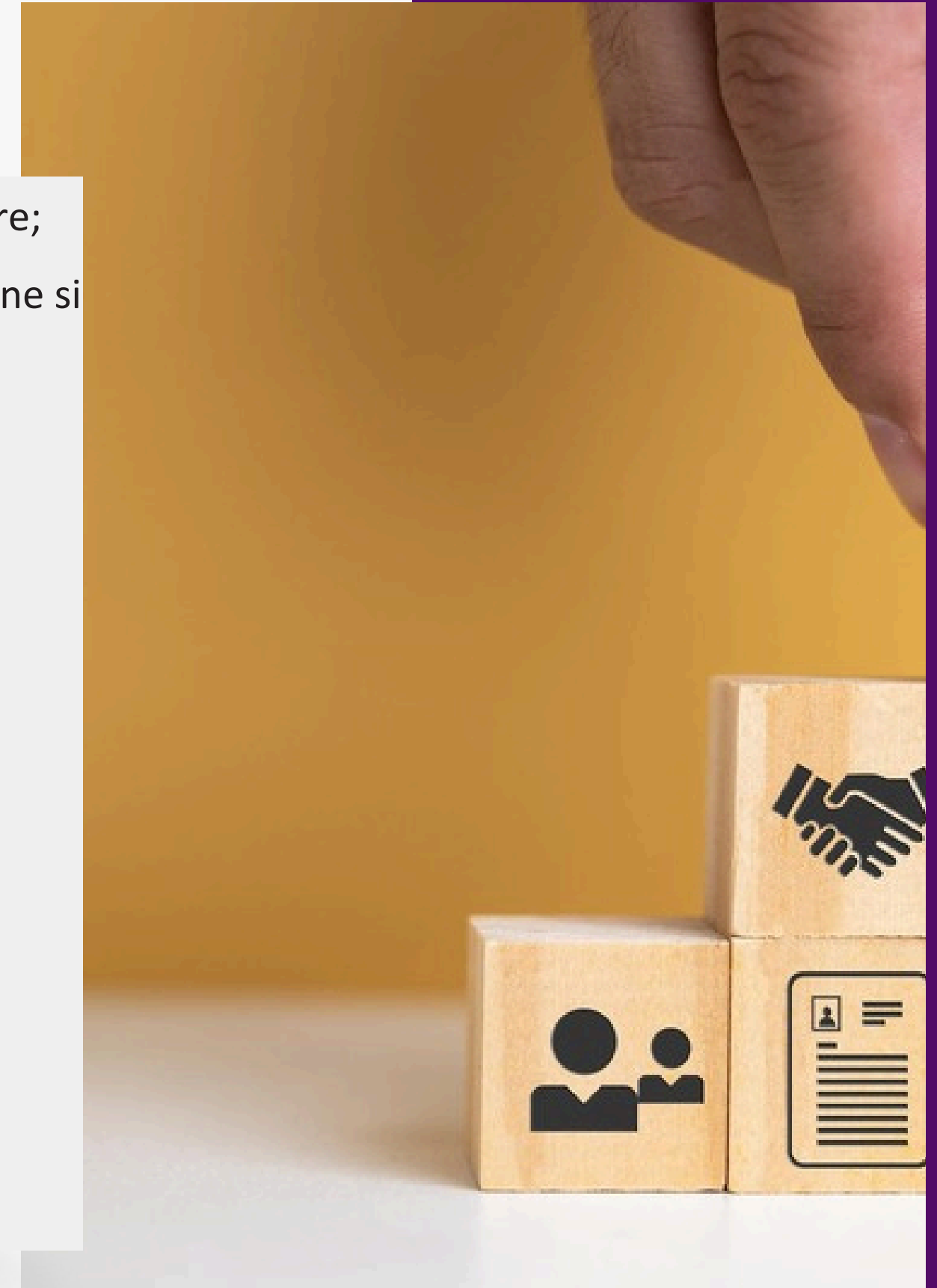
- Comportamente productive intraprenoriale aplicate in mediul organizational;
- Puncte cheie pentru responsabilitate pe sarcina si proiect;
- Tipare interne, organizare si luarea deciziilor;
- Necesitatea competentelor antreprenoriale in interiorul organizatiilor;
- Identificarea si cultivarea comportamentelor intraprenoriale, cum ar fi asumarea riscului calculat, inovarea si adaptabilitatea;
- Analiza tiparelor interne si a structurilor organizationale care sustin inovatia;
- Studii de caz si discutii pentru evaluarea deciziilor intreprenoriale si a consecintelor acestora intr-un mediu organizational.





# CHANGE & STRESS MANAGEMENT

- Managementul stresului; de la intelegerea mecanismului la strategii de gestionare;
- Modelul SCARF: 5 butoane sensibile care, apasate negativ, pot conduce la presiune si stres;
- Mecanismul de formare a stresului; reactia la stres;
- Coping cu stresul – cum obisnuiesc sa reactionez la stres?;
- Schimbarea la nivelul individual si organizational;
- De ce rezistam schimbarilor si cum facem ca ele sa dureze mai mult?;
- Cat sunt de pregatit pentru schimbari – preferinte de personalitate utile in schimbare;
- Tehnici pentru a gestiona cu succes situatiile limita in mediul de lucru;
- Abordarea studiilor de caz si a unui set de exercitii relevante;
- Elemente de planificare a schimbarilor din organizatii.



[Inapoi la lista cursurilor](#)



# CRITICAL THINKING – ABILITATI ESENTIALE PENTRU ANALIZA SI SOLUTIONAREA PROBLEMELOR

- Definirea si importanta gandirii critice;
- Standardele gandirii critice;
- Elemente de baza ale gandirii critice;
- Capcane in gandirea critica;
- Dezvoltarea abilitatilor de gandire critica;
- Aplicarea gandirii critice in viata de zi cu zi;
- De ce dispare gandirea critica.



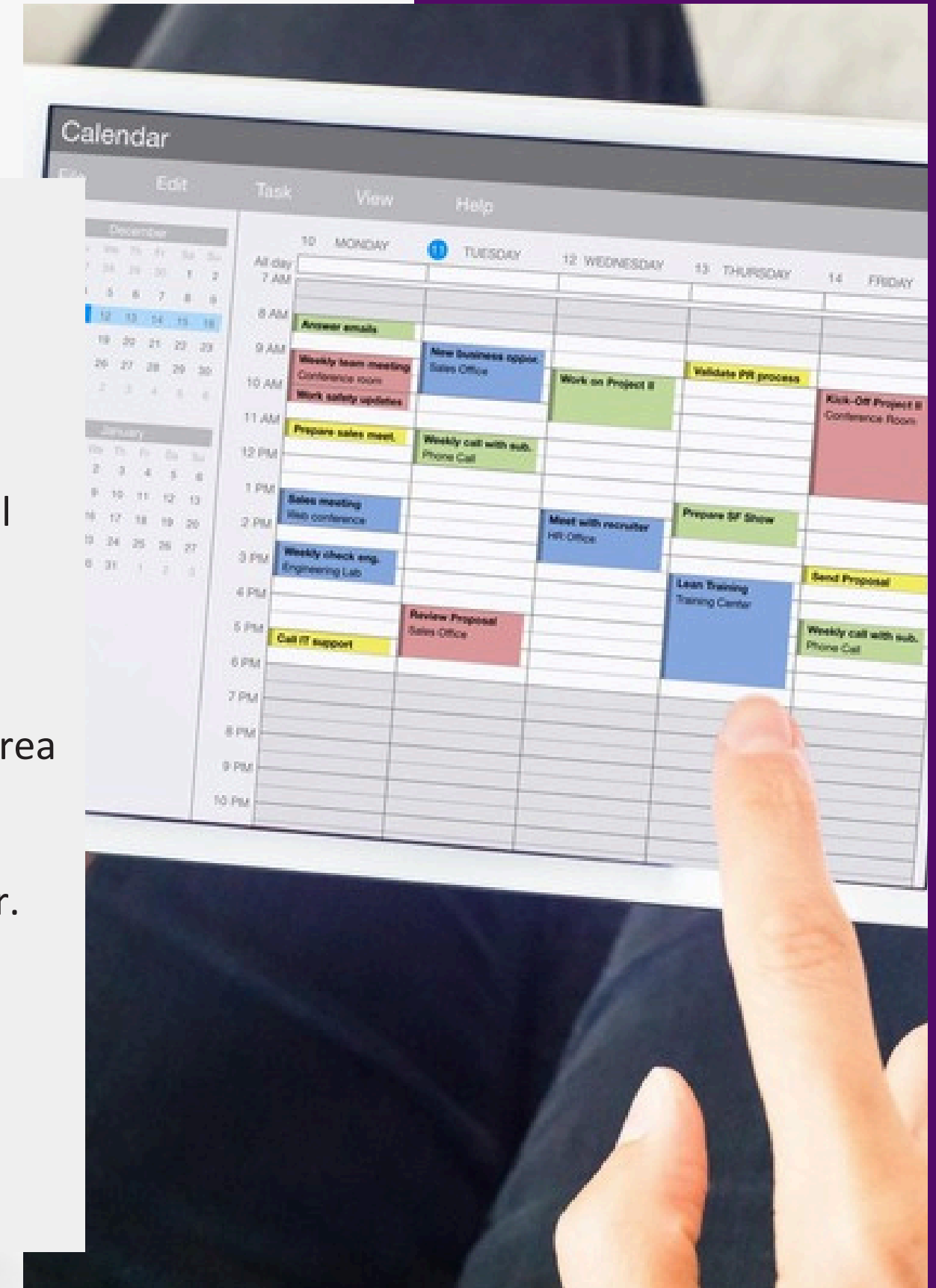
[Inapoi la lista cursurilor](#)



# TIME MANAGEMENT

## PRODUCTIVITATE SI EFICIENTA PERSONALA

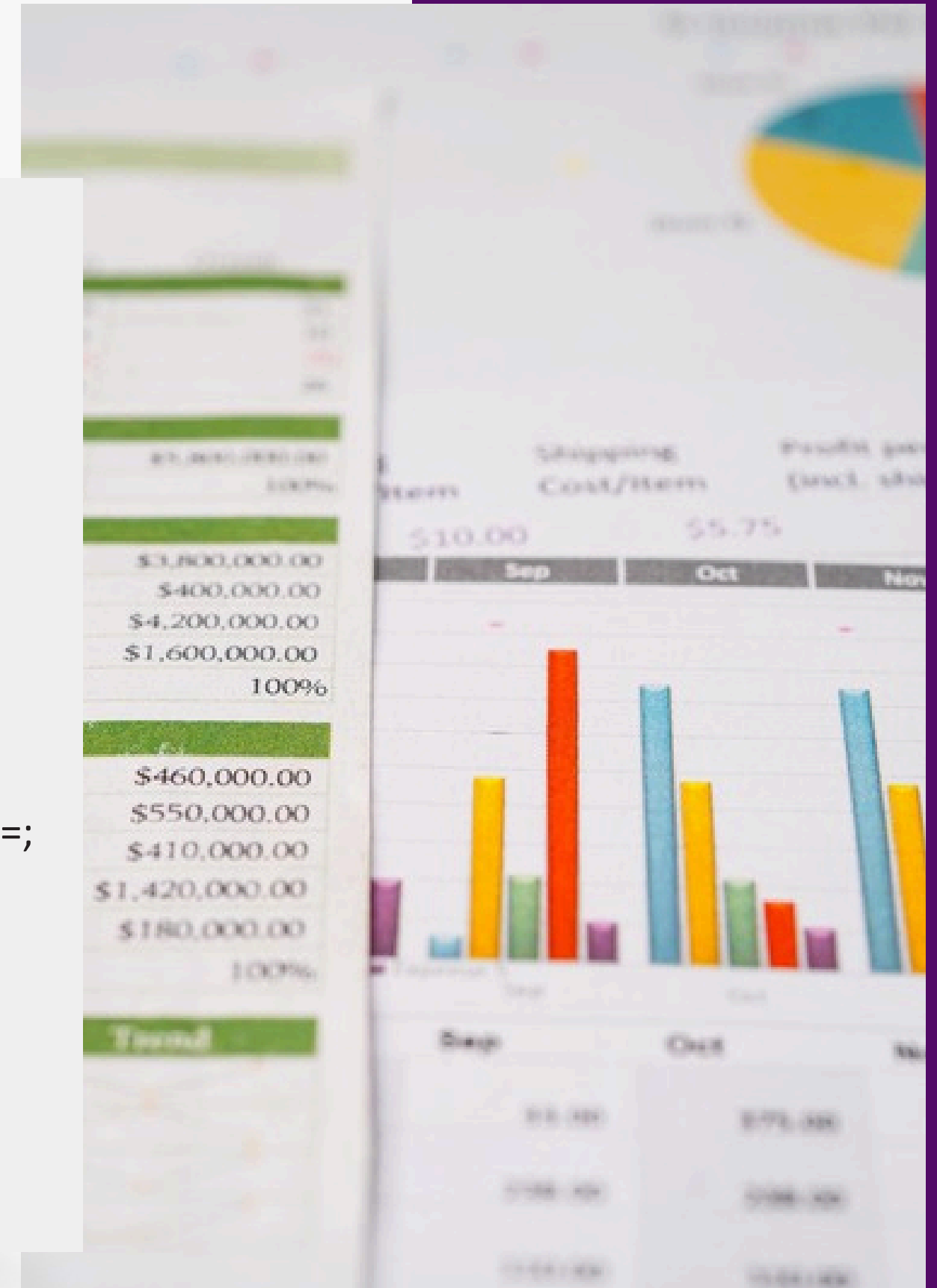
- Roluri si nevoi: Ce este important pentru mine?;
- Cum stabilesc obiective?;
- Competenta de Time Management – Lominger Leadership Architect;
- Instrumentul fundamental de time management - Matricea Covey; despre timpul petrecut in cele 4 cadrane;
- De la productivitate la procrastinare;
- Elemente fundamentale in stabilirea si implementarea obiceiurilor pentru cresterea productivitatii; de la efectul Diderot la Atomic Habits;
- Gestionarea intreruperilor. Hotii de timp - facilitare pentru identificarea solutiilor.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

# BUSINESS PRODUCTIVITY EXCEL SPREADSHEETS

- Formule de baza, metode de calcul manuale vs. automatizate, tipuri de erori ale formulelor si modalitati de rezolvare a acestora;
- Utilizarea referintelor relative, absolute si mixte;
- Formule de tip Text, Date & Time;
- Formule de tip Text – Search vs. Find, Lower, Proper, Upper, Trim, Left & Right;
- Formule de tip Date & Time – Today, Now, Date, DatedIf, Networkdays;
- Functii de tip Lookup, Conditional, Logical;
- Vlookup, Hlookup & Index;
- IF, CountIf, SumIF, AveragelF cu diversi operatori conditionali – AND, OR, >, <, <>, =;
- Analizarea datelor prin intermediul Microsoft Excel, utilizand tabele de tip Pivot si grafice;
- Construirea unui tabel de tip Pivot si rezumarea datelor;
- Construirea unei reprezentari grafice a datelor.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

# PROCESS COMMUNICATION MODEL

- Cum percepem lumea: intelegerea celor 6 sisteme perceptuale descoperite de Dr. Kahler (ganduri, opinii, emotii, actiuni, reactii, reflectii);
- Arhitectura personalitatii si Tipuri de personalitate: definirea si intelegerea celor 6 tipuri de personalitate;
- Stiluri de interactiune in cadrul grupurilor: prezentarea celor 4 stiluri de management cu avantaje si dezavantaje specifice, in relatie cu fiecare Tip de personalitate;
- Elementele folosite in comunicare;
- Motivatie si Nevoi psihologice: descoperirea nevoilor psihologice ale fiecarei personalitati pentru evitarea stresului si cresterea motivatiei;
- Secvente de stres: intelegerea secventelor de stres de gradul I si de gradul II.



[Inapoi la lista cursurilor](#)




# FEEDBACK ȘI DELEGARE

- „Foamea de recunoastere” sociala. Feedback-ul – o categorie speciala de interactiune care construiește recunoasterea sociala a celorlalti;
- Ascultarea activa – ce este si cum ne antrenam aceasta abilitate;
- Beneficiile feedback-ului si obstacolele in calea lui. Efecte asupra performantei si climatului echipei;
- Metode de feedback eficient: modelul STAR-AR;
- Comparatia intre Empowerment si Delegare;
- Niveluri de decizie - arborele decizional;
- Modelul Tannenbaum-Schmidt;
- De ce managerii ezita sa delege? CE deleg si CE pastrez? CAND este utila delegarea? Pregatirea delegarii – un pas care nu se „sare”.



[Inapoi la lista cursurilor](#)



# PRESENTATION SKILLS

## PUBLIC SPEAKING

- Cum functioneaza: procesul de cumparare a ideilor care se deruleaza in mintea publicului nostru; cum sa accesezi partea creierului care ia decizii;
- Cum sa faci cea mai buna conexiune cu publicul tau tinta;
- Cum sa iti prezinti ideile cu autoritate si diplomatie;
- Intelegerea comunicarii cu eficacitate;
- Cum facem diferenta conducand interactiunile de afaceri cu succes;
- Cum sa structuram corect mesajul, sa inspiram publicul tinta si sa actionam;
- Cresterea increderii in abilitatile noastre de comunicare si prezentare;
- Conducerea procesului de influentare in comunicare si prezentare.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

# TRANSLATIA VALORILOR ORGANIZATIONALALE

- Fundamentele constructiei unei organizatii de succes: misiune, viziune, valori, obiective BHAG;
- Valorile ca elemente de baza in deciziile pe care le luam. Diversitatea in preferintele personale legate de locul de munca – o autoevaluare;
- Valori organizationale – valori personale: cat de multe lucruri avem in comun cu organizatia noastra? Disonanta cognitiva. Ce se intampla cand valorile mele nu se regasesc in valorile organizatiei? Exerciitiu pe echipe;
- Translatia in comportamente si actionabile - exercitiu pe echipe pentru identificarea punctelor critice in activitatea de zi cu zi;
- Cultura organizationala/climatul organizational - diferente si context; Principalele parghii pentru constructia unui mediu potrivit pentru performanta sustenabila.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

# BUSINESS SIMULATION

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:

- Iei decizii intr-un mediu sigur, verifici impactul si imbunatatesti de la o runda la alta;
- Scurtezi mult ciclul din business-ul real. La un click distanta ai situatiile financiare care masoara performanta;
- Verifici in sesiunile de debrief cum alte scenarii, ale echipelor din joc, au condus la rezultate diferite;
- Pe parcurs, in toate modulele Sfera Business, esti nevoit sa te adaptezi, te lovesti de provocari foarte similare cu cele din viata reala;
- Te prinde. Repede. Vrei sa fii mai bun, sa intelegi legatura intre decizii si indicatori. Astepti runda viitoare sa aplici. Fara riscuri.



**DEMO PRESENTATION**

Go to:

[Inapoi la lista cursurilor](#)

## De ce sa conduci un Centru de Dezvoltare in echipa ta?

1. Vrei sa stii nivelul de potential si de competente pentru oamenii tai?

2. Afla:

- Cine sunt angajatii cu potential crescut, pe care ii poti pregati pentru a deveni viitorii **manageri sau experti**;
- Care sunt **zonele de dezvoltare** pentru ceilalti oameni din echipa;
- Care sunt **rolurile pe care poti muta** angajatii ce au performanta scazuta, dar... ai aflat ca detin un bun potential.

## Pasii unui Centru de Dezvoltare

- Analizam rolurile tinta si gasim cea mai relevanta configuratie de competente necesare pentru a obtine performanta pe acele roluri;
- Identificam cele mai valide tipuri de exercitii si evaluari pentru a constata nivelul de dezvoltare si de potential asociat cu acele competente;
- Realizam evaluarea competentelor si comportamentelor;
- Oferim feedback si sugestii de dezvoltare pentru ariile identificate.

[Inapoi la lista cursurilor](#)



## Aspecte individuale ce pot fi evaluate:

- **Factori ai personalitatii cu impact semnificativ asupra performantei la locul de munca:** constiinciozitate, stabilitate emotionala, extraversie etc.
- **Dimensiunile de motivatie prevalente la o persoana:** preferinta pentru statut, dorinta de dezvoltare si invatare, castigurile materiale etc.
- **Elemente din inteligenta emotionala asociate cu performanta:** empatia, vulnerabilitatea la stres, autoreglarea emotionala etc.
- **Potential de leadership, inclusiv surprins prin perceptii de tip 360.**
- **Competente relevante – factori critici de succes pentru jobul detinut:** capacitatea de organizare si planificare, intelegerea businessului, cooperarea cu ceilalti, adaptarea la schimbare etc.

## Metode:

- **Teste psihometrice:** vizand nivelul de Inteligenta si preferintele de Personalitate sau Motivatie;
- **Analiza si prezentare:** studii de caz in care participantii primesc un scurt material pe care sa il analizeze si sa il utilizeze pentru a formula o serie de recomandari sau decizii de business;
- **Jocuri de rol:** simulari ale unor situatii reale in care participantii intalnesc unul sau mai multi „actori” pentru a atinge anumite obiective;
- **Exercitii In-tray/In-basket:** participantii au de prioritizat o lista de lucruri de facut (scrisori, e-mailuri, memo-uri, rapoarte, etc.) despre aspecte care trebuie rezolvate ca parte a sarcinilor implicate de jobul detinut.





# TRAINERII SFERA BUSINESS



# CATALIN STANCU

---

**MANAGING PARTNER, SENIOR TRAINER & CONSULTANT**

**Fondator si lector Sales Management Academy**, program dedicat directorilor de vanzari. **5 editii, 70 absolventi din 23 companii.**

**Consultant pentru antreprenori si antrenor in constructia de planuri de afaceri** si urmarirea lor. Arhitect in modelul strategic/tactic/operational. De la obiective la planuri de actiune. Constructie de indicatori si sisteme de monitorizare permanenta.

**Mentor/coach** pentru middle manageri din peste 15 companii romanesti si multinationale. Sesiuni unu la unu cu scopul dezvoltarii profesionale orientate catre performanta.

**NLP Practitioner, ANLP International Association for Neuro-Linguistic Programming** din 2015, **Certificare Persolog pe Modelul DISC** din 2014, absolvent **EMBA Asebuss Kenesaw University Atlanta**, **Certificare Coaching Points of you.**

Manager cu peste 25 ani experienta. **Formator ANC** din 2014.

Trainer pentru peste **20.000 participanti** in cadrul a peste 800 sesiuni, in ultimii 11 ani.



# FLORIN GLINTA

## PSIHOLOG, SENIOR TRAINER & CONSULTANT

Florin are o **experienta de peste 20 de 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 industria telecom), 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, change management 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, abilitati de comunicare si prezentare etc.

Din 2019 Florin este **coach transformational** ca urmare a absolvirii cu succes a **programului acreditat ICF si oferit de Mindlearners**.



SFERA BUSINESS

training business consulting performance



# DRAGOS DINU

## BUSINESS CONSULTANT & TRAINER

Dragos Dinu este unul dintre **executivii de referinta** ai mediului de afaceri din Romania, cu o cariera de peste trei decenii in conducerea unor companii de top. Absolvent al Facultatii de Masini si Utilaje pentru Constructii, si-a inceput parcursul profesional la inceputul anilor '90, trecand prin companii precum **Bouygues, PepsiCo si Agroalim Distribution.**

In 1996 s-a alaturat **A&D Pharma**, unde a contribuit la **dezvoltarea lantului de farmacii Sensiblu** (astazi Dr. Max) si a coordonat **listarea companiei pe bursa de la Londra**. Ulterior a condus **Domo Retail**, intr-o perioada de restructurari dificile, iar **din 2014 a fost CEO Tiriac Holdings**, unde a gestionat un portofoliu divers de peste 15 companii, cu tranzactii de anvergura. De asemenea, a ocupat **o pozitie de conducere la Superbet.**

Astazi, este **Presedinte al Consiliului de Administratie la Sun Wave Pharma** si conduce propria firma de consultanta, DD Consultancy. In paralel, este **investitor si mentor** pentru startup-uri romanesti, sprijinind antreprenorii tineri si contribuind la dezvoltarea ecosistemului local.



SFERA BUSINESS

training business consulting performance

# CRISTIAN TOAXEN

---

## SENIOR TRAINER & CONSULTANT

Cristian este **consultant cu peste 15 ani de experienta** in proiecte de management, vanzari si servicii pentru clienti. In calitate de Trainer, colaboreaza cu echipele de conducere pentru a imbunatati eficacitatea proceselor de gestionare a performantelor si a leadership-ului.

Ajuta echipele de vanzari sa **defineasca si sa atinga indicatorii cheie de performanta (KPI-uri)** si **obiectivele de afaceri**, avand in acelasi timp expertiza in managementul evaluarii abilitatilor si metodologii de formare.

Cristian este **certificat de Kahler Communication in Process Communication Model** si de **Franklin Covey Co. in Cele 7 Obiceiuri ale Oamenilor Eficienti**.



SFERA BUSINESS

training business consulting performance



# BOGDAN POPESCU

---

## BUSINESS CONSULTANT & TRAINER

Bogdan este **fost CEO Tarom** si a fost **manager de top** in mai multe tari europene. Are o **experienta internationala** in pozitii de management la **Microsoft, Shell, Metro, Ameropa** si este **consultant pentru companii antreprenoriale romanesti**.

A coordonat operatiuni cu **cifra de afaceri de peste 2 miliarde USD**, peste 1200 membri in echipa si **bugete de peste 30 milioane euro**.

Bogdan este licentiat in **ingineria motoarelor de avion**, cu o **diploma in drept** si un **master postuniversitar in stiinte politice** si a absolvit un **Executive MBA la Asebuss**.



# OANA STOENESCU

CONSULTANT DE AFACERI & TRAINER ASOCIAT

Cu o experiență solidă de peste **20 de ani în domeniul financiar-bancar** și o carieră ce îmbină în mod armonios expertiza tehnică cu abilitățile de leadership, Oana Stoenescu reprezintă un reper în zona managementului financiar profesionist.

Experiența acumulată în instituții precum **Garanti Leasing (Motoractive IFN), Libra Bank, Banca Țiriac, Demirbank**, precum și în companii precum **Pepsi Cola și Rompetrol**, i-a permis Oanei să dezvolte o viziune integrată asupra performanței financiare și a sustenabilității afacerilor.

În prezent, **conduce Libra Development IFN în calitate de CEO** și membru al Consiliului de Administrație. Este și **Vicepreședinte al Asociației Analizatorilor Financiar Bancari din România**.

Oana este **trainer certificat de Institutul Bancar Român (IBR)** și a susținut sesiuni de formare pentru echipe de vânzări din instituții financiare, dar și pentru profesioniști motivați de învățarea continuă, în cadrul cursului **Managementul proiectelor investiționale (2017–2018) organizat de IBR**.





# ADRIANA GONZÁLEZ GIL

## VISUAL COMMUNICATION MANAGER

Adriana González Gil vine din Venezuela și este specialistă în **marketing, neuromarketing și comunicare vizuală**, cu o **experiență internațională dezvoltată în Europa și America**.

Și-a început cariera în **design editorial** pentru mass media în Venezuela, iar ulterior a continuat în Europa, unde a creat și redefinit **identitatea vizuală** pentru companii din diverse industrii precum arhitectură, automotive, reciclare, educație, dance studios și fashion ateliers, colaborând cu organizații din mai multe țări.

Experiența sa **îmbină zona practică de branding și comunicare vizuală cu cea academică**. A fost implicată în cercetare și predare la Universitatea Politehnica din Valencia, contribuind la programe de master precum Applied Neuromarketing și Marketing & Business Communication, unde a susținut cursuri de Biometrie și Comunicare Vizuală. De asemenea, a predat Visual Communication la Universitatea Centrală din Venezuela.

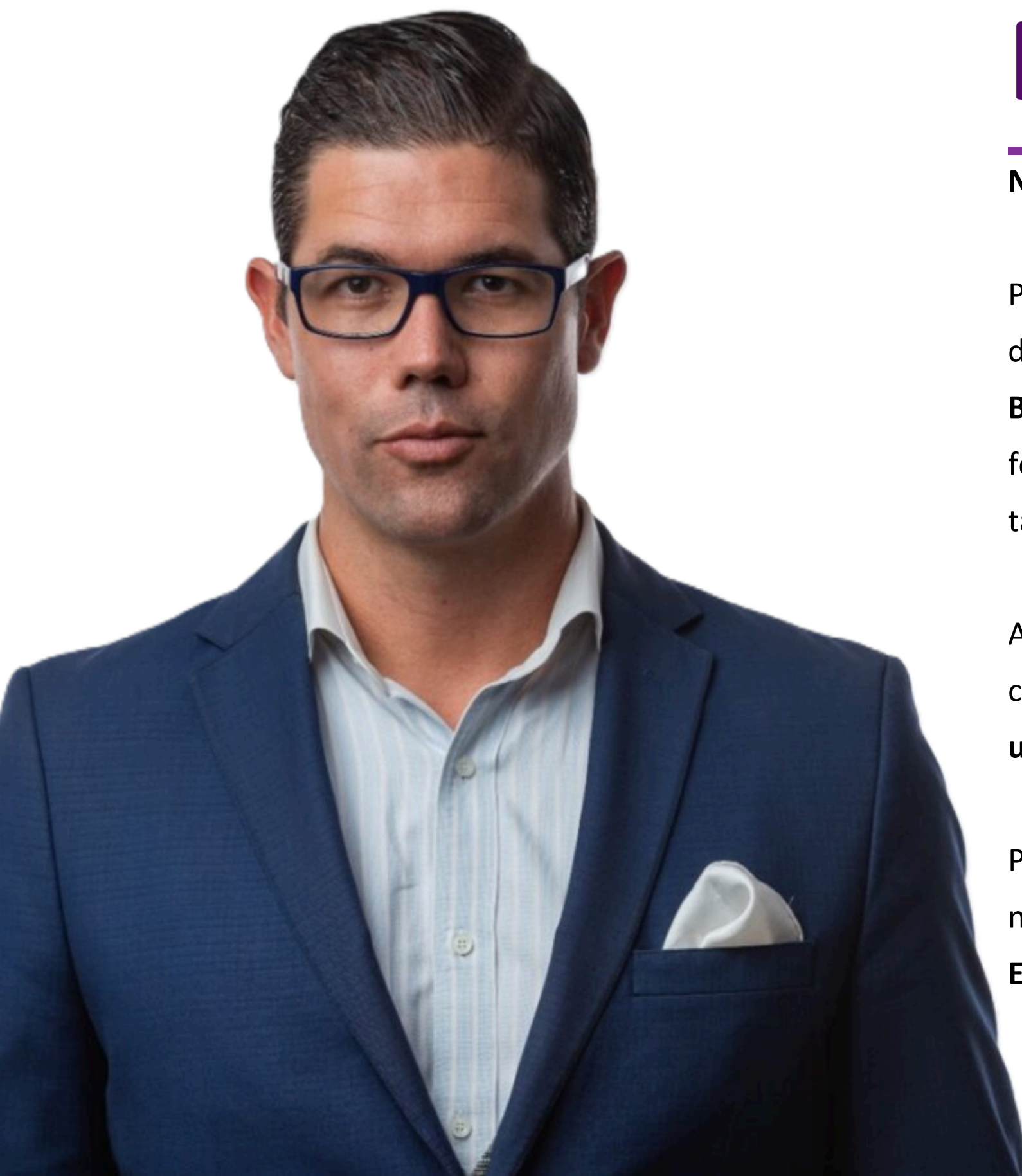
În paralel, este co-proprietar al unei agenții imobiliare în Spania, unde utilizează marketing digital și inteligență artificială pentru promovarea proprietăților de pe coasta mediteraneană.





SFERA BUSINESS

training business consulting performance



# PABLO FERREIRÓS BENNETT

**NEUROMARKETING EXPERT, SENIOR CONSULTANT**

Pablo Ferreirós Bennett este **doctor in Marketing**, specializat in **neuromarketing**, consultant, divulgator, **speaker international si autor**. LinkedIn Top Voice in Marketing, CEO si **co-fondator al Brain UX**, Pablo a **transformat peste 100 de companii** prin proiecte de consultanta. De asemenea, a format peste **1.000 de cursanti si directori** in neuromarketing si experienta clientului in mai mult de 15 tari.

Abordarea sa combina **rigoarea academica cu aplicabilitatea in business**, transformand neurostiinta si comportamentul consumatorului in **instrumente clare pentru a comunica, a convinge si a vinde intr-un mod etic si eficient**.

Pablo Ferreiros Bennett este si **speaker TEDx** si **formator in scoli de afaceri si universitati** la nivel national si international, dar si creator al **Metodei FERRE** si **autor al cartii „Cartea neuromarketingului: Emotia decide, ratiunea justifica.”**



# ASLAK DE SILVA

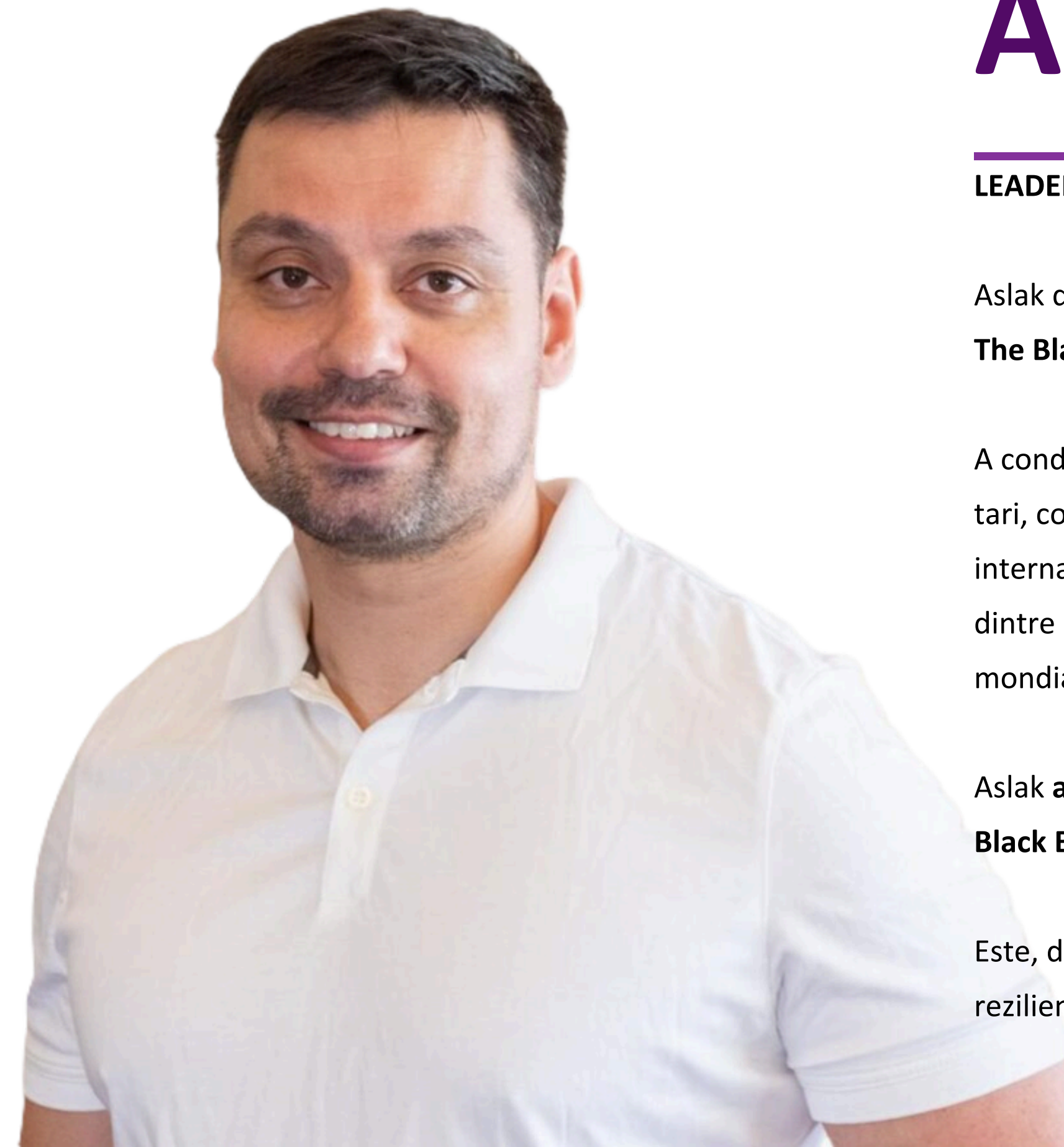
**LEADERSHIP EXPERT, ASSOCIATE CONSULTANT**

Aslak de Silva este **CEO, speaker international de keynote, executive coach si creatorul programului The Black Belt in Leadership.**

A condus **cresterea internationala in calitate de CEO al Selfly Store**, extinzand afacerea in peste 20 de tari, construind o echipa formata din peste 20 de nationalitati si castigand multiple premii internationale. La inceputul carierei sale, a ocupat functia de **CEO al Nordic Business Forum**, unul dintre cele mai importante evenimente de business din Europa, aducand pe scena speakeri de talie mondiala precum **Presedintele Obama si George Clooney** pentru publicul european.

Aslak a sustinut **peste 100 de discursuri keynote pe trei continente** si este **gazda podcastului The Black Belt in Leadership**. Cartea sa cu acelasi nume a devenit **bestseller national in Statele Unite**.

Este, de asemenea, **campion mondial la arte martiale**, aducand o perspectiva unica asupra disciplinei, rezilientei si executiei in leadership.





SFERA BUSINESS

training business consulting performance

# MIRELA MATEESCU

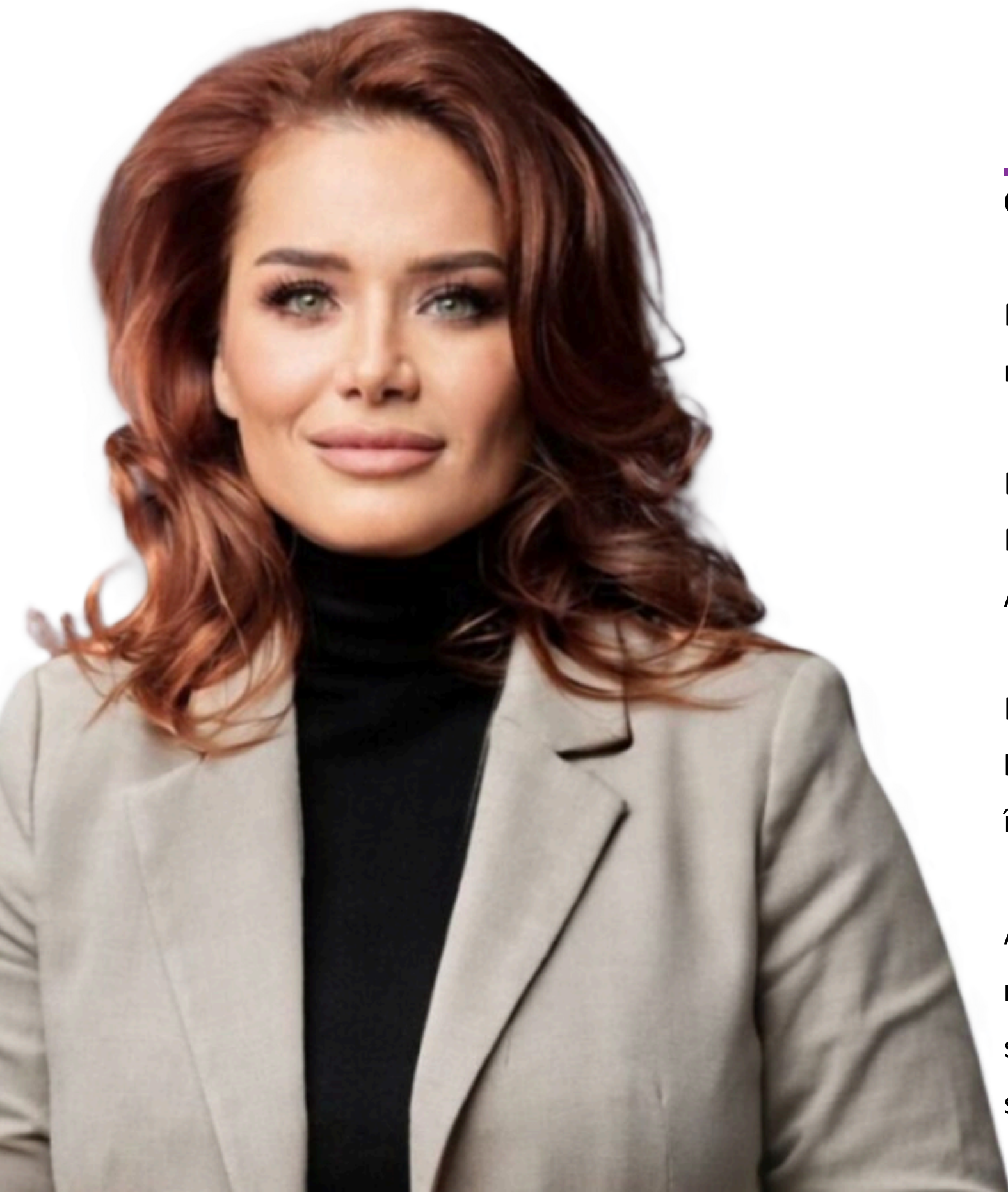
**CONSULTANT ASOCIAT & TRAINER WORKSHOP VINURI**

Mirela Mateescu este cu adevarat pasionata de vin — nu doar ca produs, ci ca un **univers al culturii**, mestesugului si conexiunii.

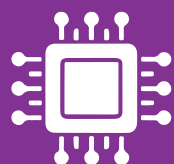
Este **somelier certificat**, urmand cursuri acreditate prin Scoala Winetaste, recunoscuta de Ministerul Muncii din Romania si este **curator de vinuri și licitator** — Maître Priseur — la Casa de Licitatii Artmark.

In prezent studenta la nivel de Diploma WSET la **Academia Wine and Spirits Education Trust din Londra**, ea detine si **un masterat la USAMVB, axat pe viticultura, vinificatie si marketingul vinului** — îmbinand stiinta vitei-de-vie cu strategia din spatele etichetei.

A avut onoarea de a **fi jurat în competitii de vin naționale și internationale**. Mirela Mateescu scrie si **recomandari de vin** pentru revista Vinul.ro, este **coautoare a „Ghidului celor 100 de vinuri romanesti”** si preda cu mandrie in calitate de **„Profa de vin” la Academia DallesGo**, unde ii ajuta pe iubitorii de vin sa isi dezvolte increderea si analizatorul gustativ.



# Lista clientilor Sfera Business



## IT/TELECOM

- Adobe
- Also
- Arcwide
- Arvato
- Bearingpoint
- Brother
- Dell
- Deutsche Telekom
- Drone Box
- Flat4solutions
- Gameloft
- Idemia
- Infodesign
- Ness Romania
- Orange
- Setrio Soft
- Smartbill
- Touch Media
- Wolfpack Digital
- Zitec



## AUTOMOTIVE

- Autonom
- Central Motors
- Constanta South Container Terminal
- Dezstore
- Elstef Trans
- Ford Romania
- Neste Automotive
- Proleasing
- Rent-all Romania
- Terra Palfinger
- Terra Romania
- Terra Romania Utilaje de Constructii
- Tiriac Auto
- Toyota Romania
- Union Cars



## FMCG

- Agricola
- Albalact
- Angst
- Artesana
- Baneasa
- Beiersdorf
- Bergenbier
- BIC Romania
- Bonduelle
- Boromir
- 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
- Perla Harghitei
- Profructta
- Puratos
- Romaqua Group
- Sloop
- Sole Mizo
- StockDay
- Strauss
- Tchibo
- Terrabisco
- Tuborg
- Unilact
- Unilever



## HEALTHCARE & BEAUTY

- A&D Pharma
- Allergan
- Alphega Pharmacy
- Avon
- B. Braun
- Benefit San Francisco
- Ceva Sante Animale
- Concept
- Estee Lauder
- GSK
- Perrigo
- Sanofi
- Secom
- Servier Pharma
- Silhouette
- Zoofarmagro



# Lista clientilor Sfera Business



## PRODUCTION

- Arctic
- Beko
- Bosch Romania
- Ciech Group
- Davos
- EuroNarcis
- Farmec
- First Advertising
- Giplast Balkans
- Imsat
- Inspec SA
- J&J Group
- Karcher
- Kärcher
- Michelin
- Monte Bianco
- Rompaper
- ROPower Nuclear
- Ruris
- Rywal RHC Romania
- Vrancart
- Xella



## RETAIL/ONLINE

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



## DISTRIBUTION

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



## BANKING & FINANCE

- Aegon
- ALD Automotive
- AON Romania
- APS Romania
- Banca Transilvania
- BCR
- BRD Asigurari si Pensii
- Cetelem
- Kruk
- Libra Internet Bank
- NN Lease
- Raiffeisen Bank
- REI Finance Advisors
- Swan Equity
- Viva Credit IFN



## AGRIBUSINESS

- Clubul Fermierilor Romani
- Eurosiloz
- Ipso
- Marcellino Impex
- Oliclado



## CONSULTING

- Alfa Cube
- R.E.I Development Services



## NE GASITI SI LA ADRESELE:

- catalin.stancu@sferabusiness.ro
- florin.glinta@sferabusiness.ro
- dragos.dinu@sferabusiness.ro
- cristian.toaxen@sferabusiness.ro
- bogdan.popescu@sferabusiness.ro
- oana.stoenescu@sferabusiness.ro
- adriana.gonzalez@sferabusiness.ro
- mirela.mateescu@sferabusiness.ro
- anastasia.ciobanasu@sferabusiness.ro

## FOLLOW US:



Sfera Business



## ALATURATI-VA COMUNITATII SFERA:

