



Program 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!**

sferabusiness.com

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 voastră. Cursurile de vanzari au fost construite in armonie cu cerintele noastre si concluziile au fost concise, simple si usor de transformat in sell out.”

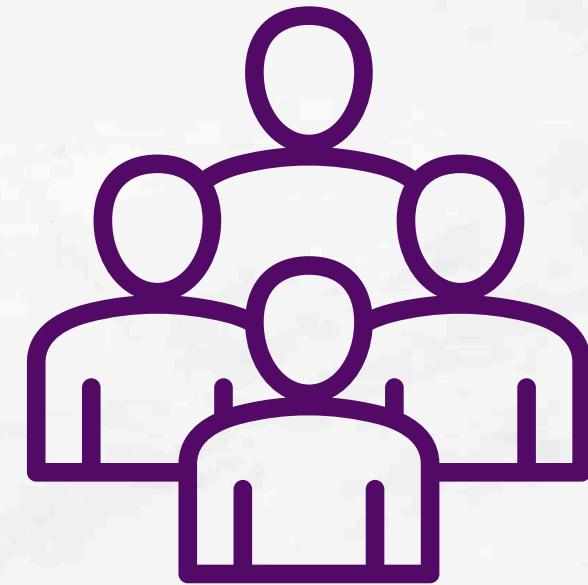
- Roxana Ciotirnel (Education Manager - Estee Lauder Group of companies)

“

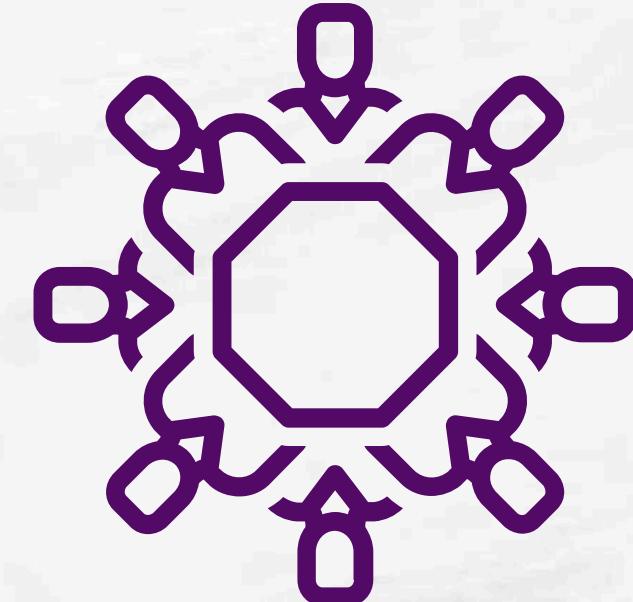
“Sfera vine cu un diferentiator important in zona de Vanzari in FMCG: expertiza relevanta a echipei de traineri. In plus, metodele de predare si exercitiile de procesare sunt mereu adaptate participantilor, urmarind atat atingerea obiectivelor individuale, cat si a celor de grup. Asta mi-a placut cel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

- Vlad Popa (Commercial Director - L'Oreal)





20.000+
participanti la
training-uri



1.200+
sesiuni livrate



1.500+
experiente de
invatare
customizate



19.000+
ore livrate



190+
clienti din 8
industrii



Arii de expertiza

Livrare de experti cu 15+ ani de experienta in domeniu



Vanzari



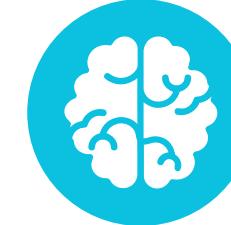
Leadership



Comunicare



Management



Centru de dezvoltare

sferabusiness.com

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 [Leadership](#)
- 07 [Managerul Coach](#)
- 08 [Problem Solving](#)
- 09 [Growth Mindset](#)
- 10 [Intraprenoriat](#)

- II [Change & Stress Management](#)
- I2 [Time Management - Productivitate si Eficienta Personală](#)
- I3 [Business Productivity: Excel Spreadsheets](#)
- I4 [Process Communication Model](#)
- I5 [Feedback si Delegare](#)
- I6 [Presentation Skills & Public Speaking](#)
- I7 [Translatia valorilor organizationale](#)
- I8 [Business Simulation](#)
- I9 [Centrul de dezvoltare](#)

VANZARE, NEGOCIERE SI INFLUENTARE



- Rolul esential al ascultarii active si al rapport-ului in deschiderea discutiei de negociere;
- Setarea nivelurilor emotionale in discutia de introducere in negociere;
- Raport cu interlocutorul prin contact vizual, gesturi, coloana vertebrală, ritmul vorbirii;
- De ce este actual modelul caracteristici-avantaje-beneficii si cum se transpune in propunerea comerciala;
- Principiile Influencerii 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.

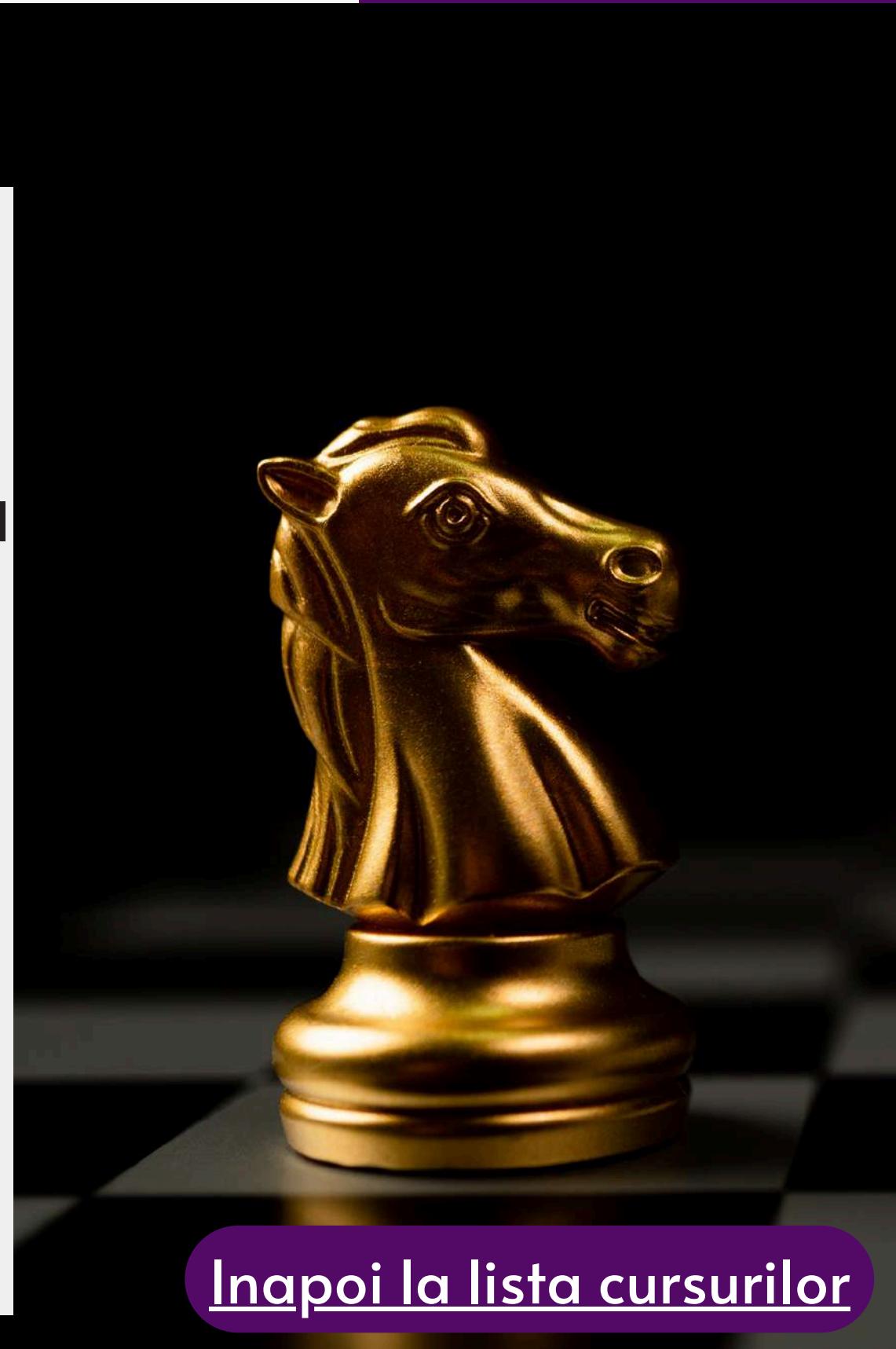


[Inapoi la lista cursurilor](#)

VANZARE SI PERSUASIUNE LA TELEFON



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



[Inapoi la lista cursurilor](#)

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 meetingurilor;
- Ron Kaufman - niveluri de satisfactie in parteneriatul cu un client important;
- Competente si comportamente critice pentru un Account Manager de success!

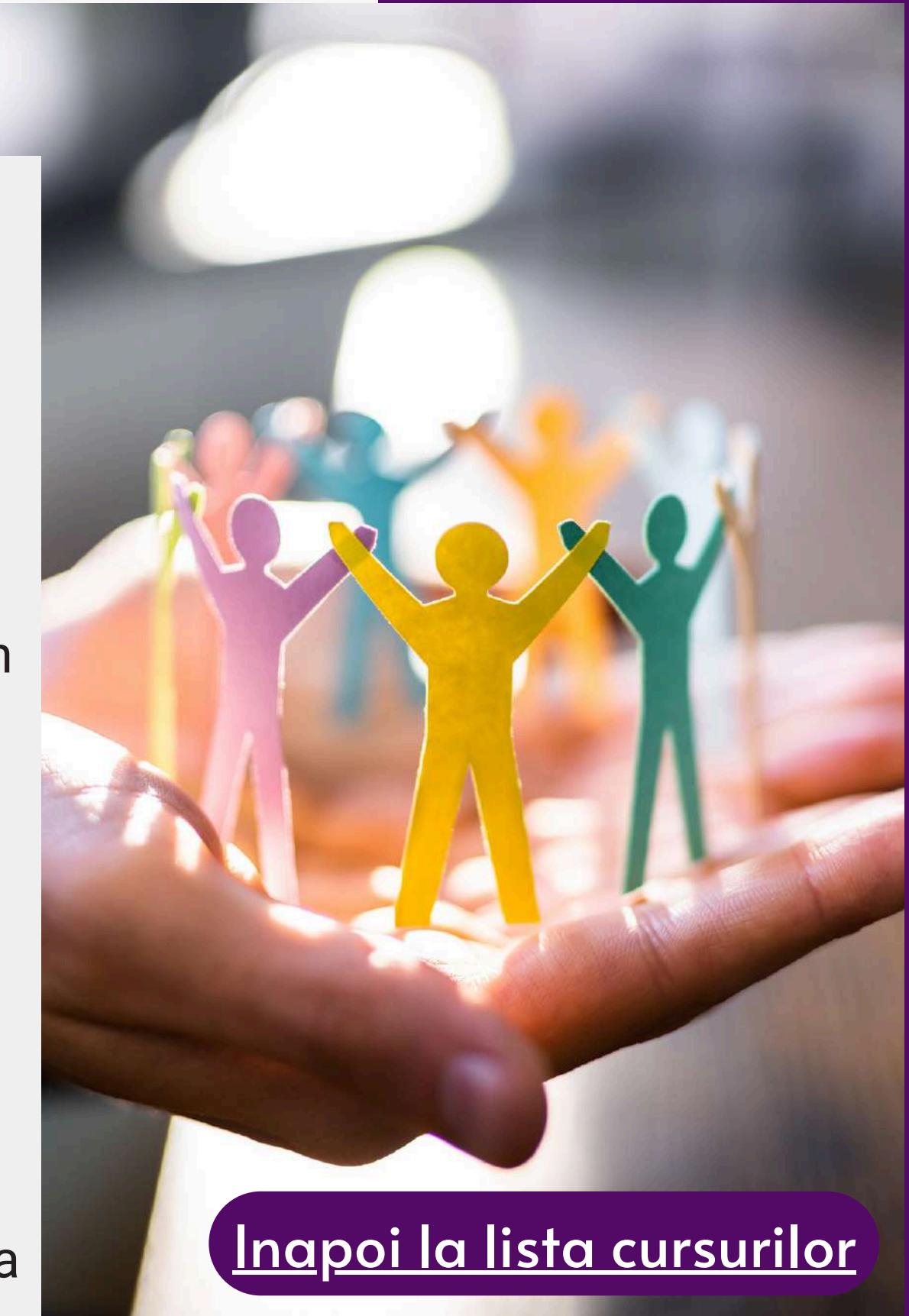


[Inapoi la lista cursurilor](#)

MANAGEMENT



- Functiile manageriale si directiile de focus – o adaptare dupa modelele Mintzberg 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;
- Competente 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.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

LEADERSHIP



- 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 intelligent emotional creeaza engagement
- Modelul cerinte – resurse in organizatie
- 4 parohii majore pentru a crea si consolida engagement-ul – Matthew and Holbeche;
- Liderul care acorda consideratie individuala: elemente de coaching pentru lideri

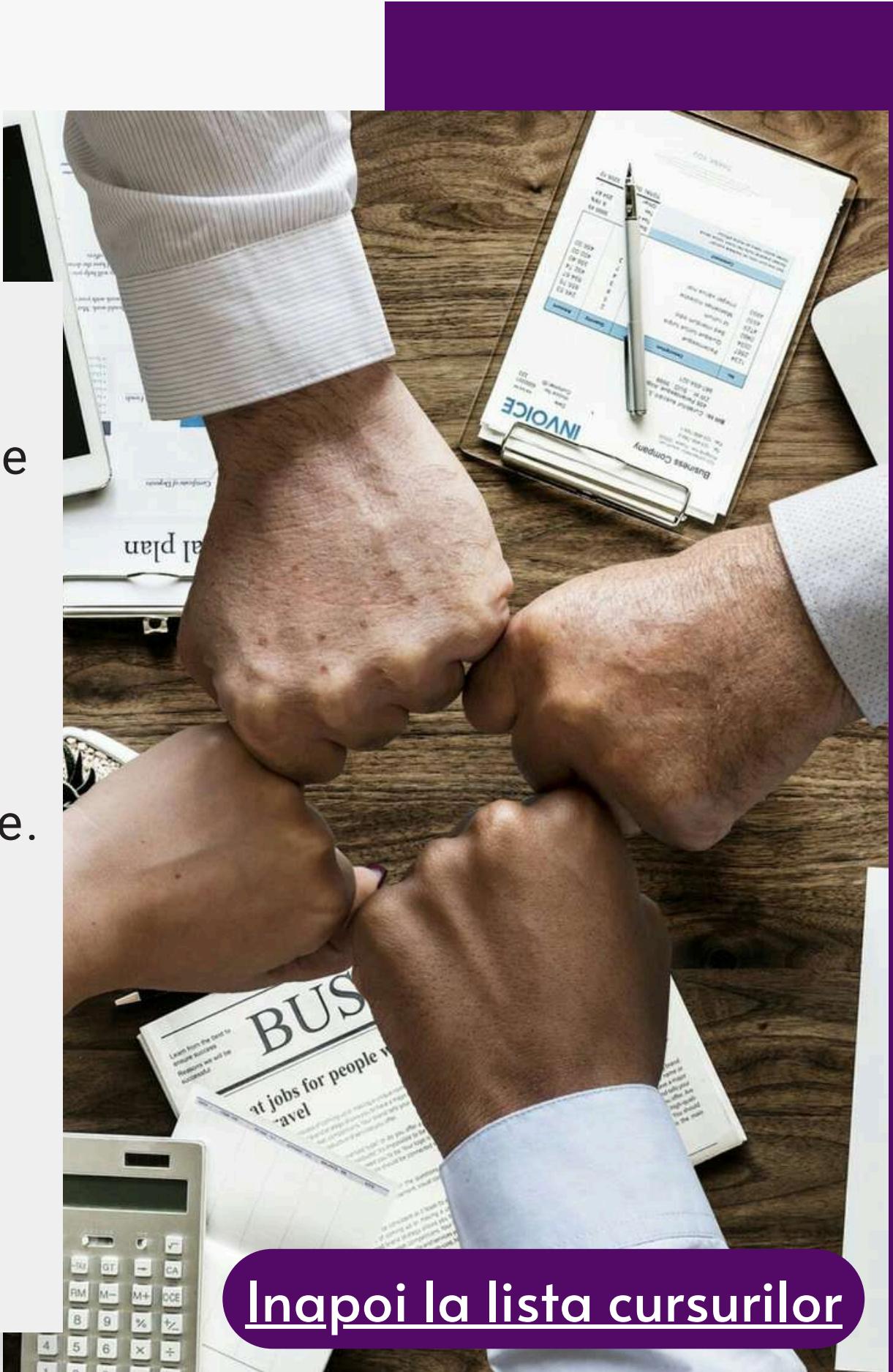


[Inapoi la lista cursurilor](#)

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 si definirea problemelor – etapa esentiala pentru rezolvarea de probleme! Metoda celor 5 WHY!
- Cum gandim, cum luam decizii? Instinct si rationalitate. Cine predomina?
- Distorsiuni de gandire si prejudecati. Cum scapam de „bias-uri”, totusi?
- Stiluri decizionale: de la decizia consensuala la stilul directiv; exercitiu practic pentru decizia consensuala;
- Evaluarea riscului, in decizii. Probabilitate si impact.
- Metode de abordare a problemelor:
- Intrebarile carteziene pentru dilemele decizionale
- Modelul GROW – exercitii practice, jocuri de rol.



[Inapoi 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 comportamentală;
- 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 competenelor 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](#)

INTRAPRENIORIAT



- 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 intrepreroriale si a consecintelor acestora intr-un mediu organizational.

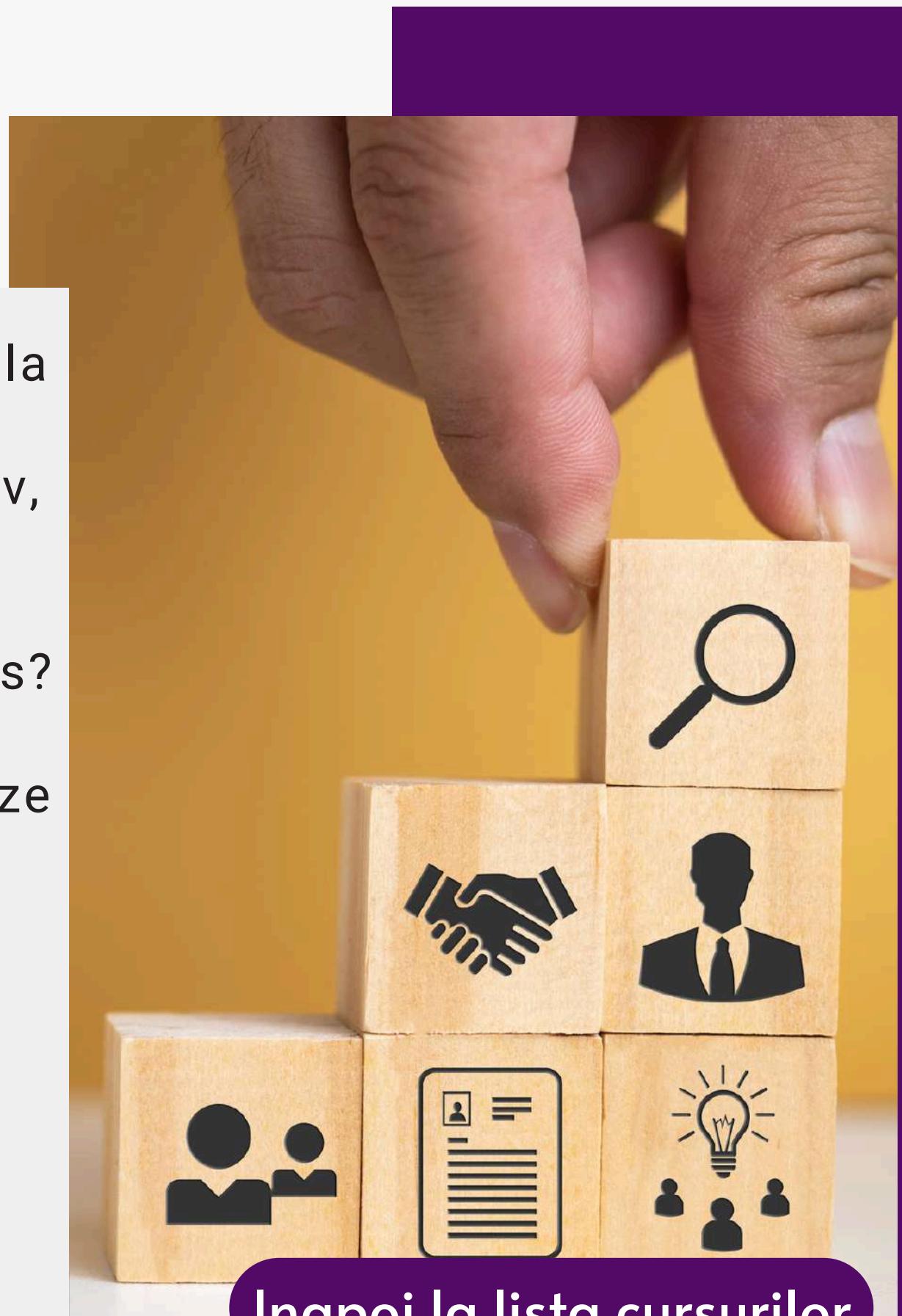


[Inapoi la lista cursurilor](#)

CHANGE & STRESS MANAGEMENT



- Managementul stresului; de la intelegerarea 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 stress;
- 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.



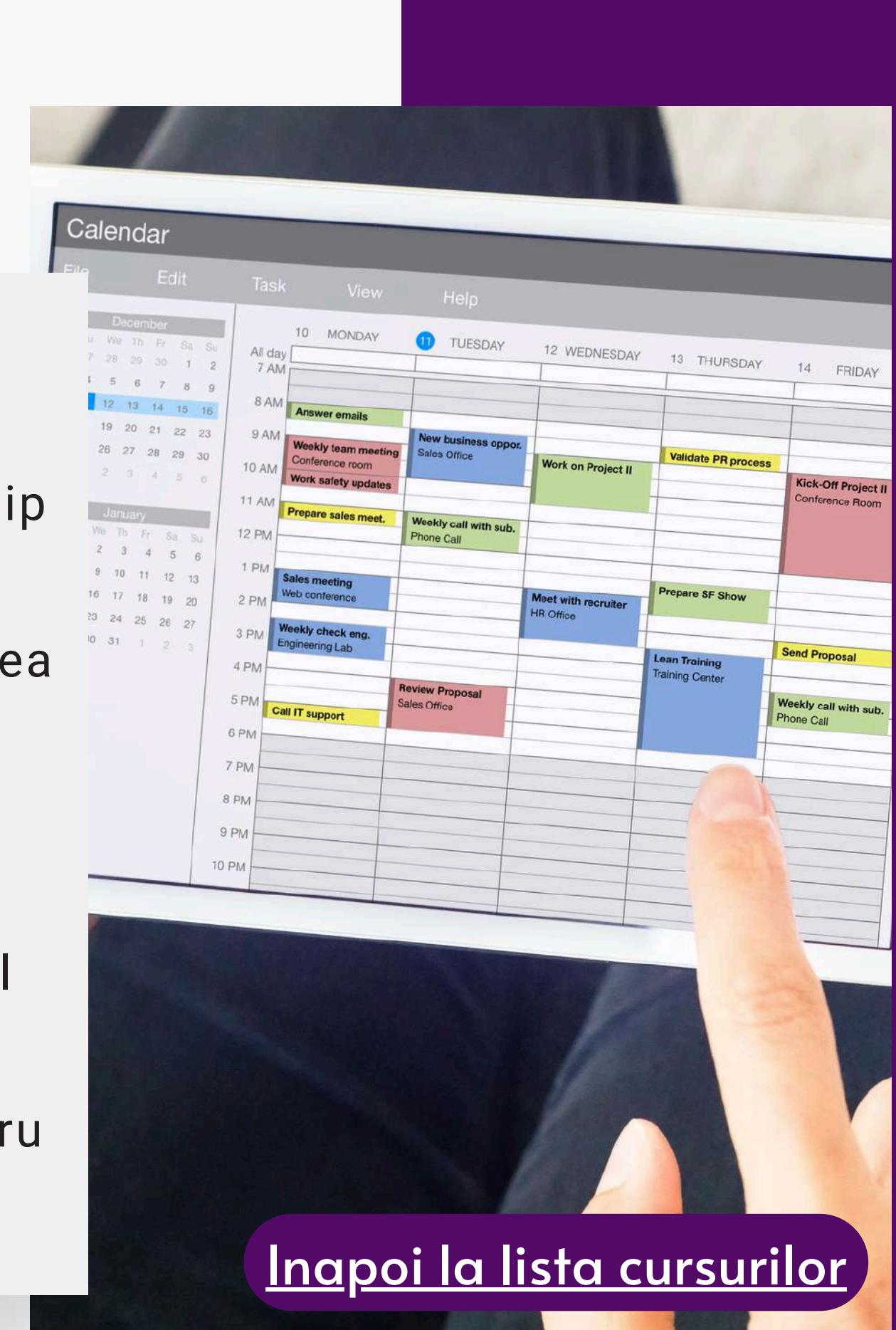
[Inapoi la lista cursurilor](#)

TIME MANAGEMENT

PRODUCTIVITATE SI EFICIENTA PERSONALĂ



- 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, AverageIf 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.

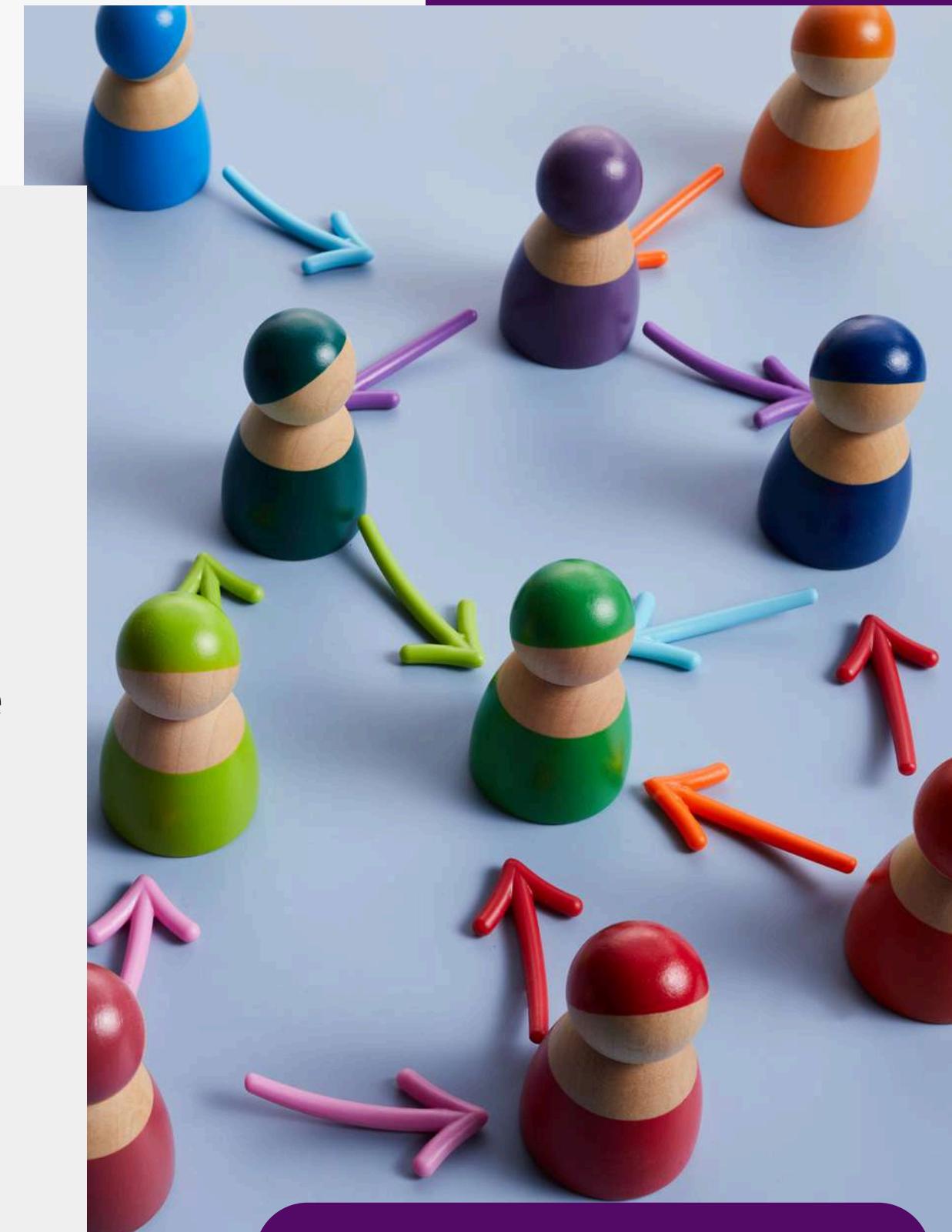


[Inapoi la lista cursurilor](#)

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 secentelor de stres de gradul I si de gradul II.

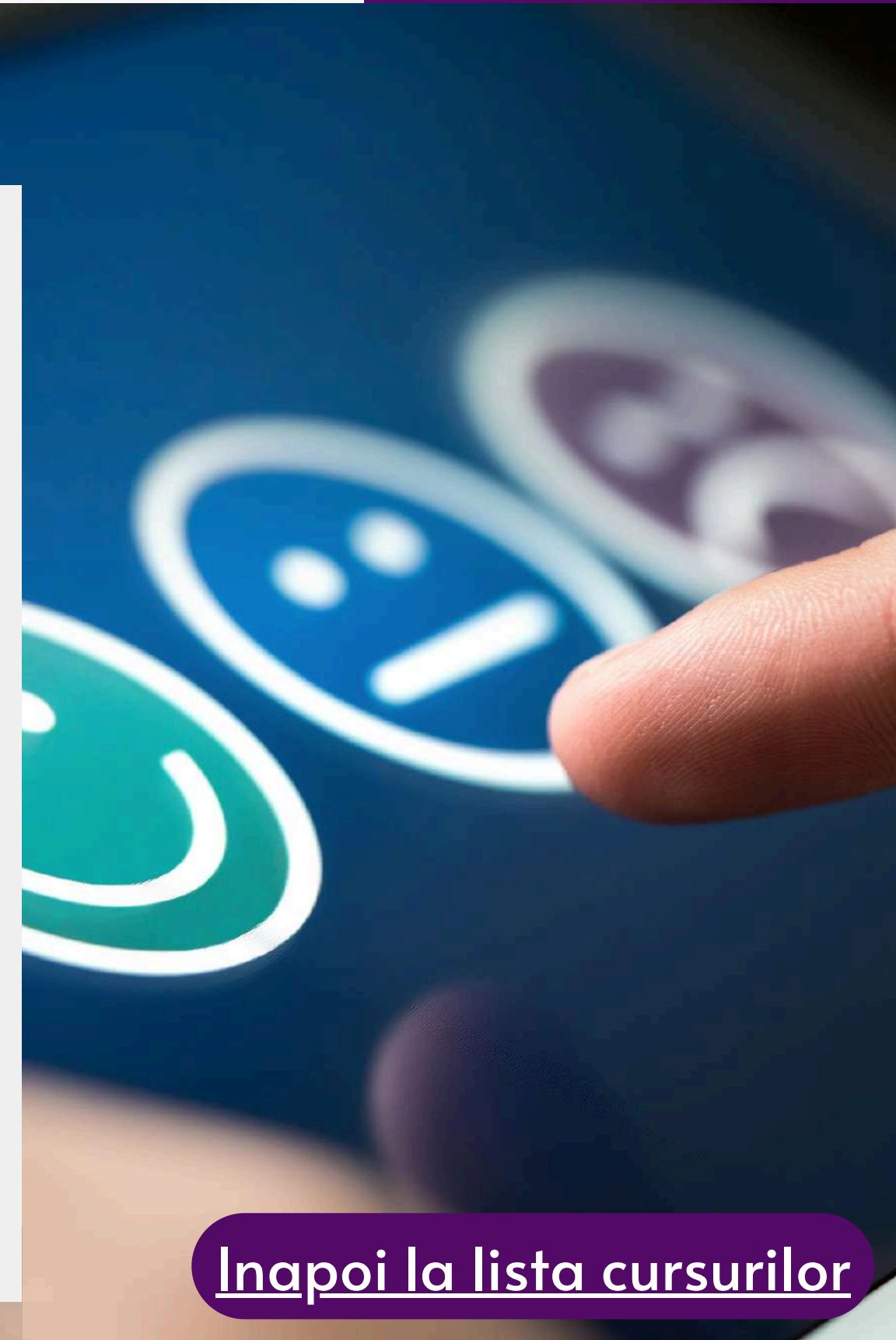


[Inapoi la lista cursurilor](#)

FEEDBACK ȘI DELEGARE



- „Foamea de recunoastere” sociala. Feedback-ul – o categorie speciala de interactiune care construieste 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 accesez 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;
- Intelegerarea comunicarii cu eficacitate;
- Cum facem diferența conducand interacțiunile 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 ORGANIZATIONALE



- Fundamentele constructiei unei organizatii de success: misiune, vizune, 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? Exercitiu 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 risuri.



[Inapoi la lista cursurilor](#)

Go to:

[**DEMO PRESENTATION**](#)



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:
Consciinciozitate, Stabilitate Emotionala, Extraversie, etc.
- **Dimensiunile de motivatie** prevalente la o persoana: preferinta pentru statut, dorinta de dezvoltare si invatare, castigurile material, etc.
- **Elemente din Inteligenta Emotionala** asociate cu performanta: empatia, vulnerabilitatea la stres, auto-reglarea emotionala, etc.
- **Potential de Leadership**, inclusiv suprins prin perceptii de tip 360.
- **Competente relevante** – factori critici de succes pentru jobul detinut: capacitatea de organizare si planificare, intelegera business-ului, 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 15 ani ca psiholog organizational, atat din postura de component al echipelor de Resurse Umane din diverse companii (ultima, si cea mai consistentă, de aproape 6 ani în Telekom Romania), cat și de pe poziția de consultant extern pentru recrutare de talente, diagnoza și dezvoltare organizatională. Din 2012 a început să livreze programe de training, pentru a avea o experiență completă în sfera învățării. Licențiat în Psihosociologie, Florin Glinta este absolvent al Masterului de Comunicare Managerială și Resurse Umane din SNSPA.

A realizat și publicat cercetări empirice în domeniul organizational pe teme precum increderea în cadrul echipelor, stilurile de leadership, stres occupational și burnout, inteligența și aptitudini cognitive, etc. Este acreditat ANC (CNFPA) ca trainer/formator, și a livrat programe de dezvoltare complexe în arii precum managementul stresului, dezvoltarea echipelor, rolurile manageriale, feedback și coaching, etc.





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.



Adriana Gonzalez

HEAD OF NEUROMARKETING RESEARCH

Adriana González Gil vine din Venezuela și este expert în Marketing și Neuromarketing, având o experiență relevantă acumulată în Spania.

Experiența Adrianei include design editorial pentru mass media, în Venezuela, dezvoltarea identității vizuale pentru companii din Spania, precum și activitatea de cercetător și profesor la Universitatea Politehnica din Valencia (Spania), unde fost implicată în proiecte de consultanță pentru diverse branduri din industriei precum fashion, cosmetice și fotbal profesionist (prima divizie spaniolă).

La Universitatea din Valencia a predat cursuri de Biometrie și Comunicare Vizuală studenților masteranzi de la următoarele specializări: Applied Neuromarketing, Marketing & Business Communication Management, Marketing & Digital Communication.

Adriana a absolvit Mass Communication, la Universitatea Centrală din Venezuela, unde a lucrat, de asemenea, ca profesor de Visual Communication, înainte de a se muta în Europa. În Spania, a absolvit Masterul de Global Marketing la Universitatea Camilo José Cela, și apoi un Master în Marketing & Business Communication, cu focus pe Neuromarketing, la Universitatea Politehnica din Valencia.



George Frusinoiu

TEAMBUILDING MANAGER, TRAINER & CONSULTANT

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. Concep 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.



Sorin Diaconescu

SENIOR TRAINER & CONSULTANT



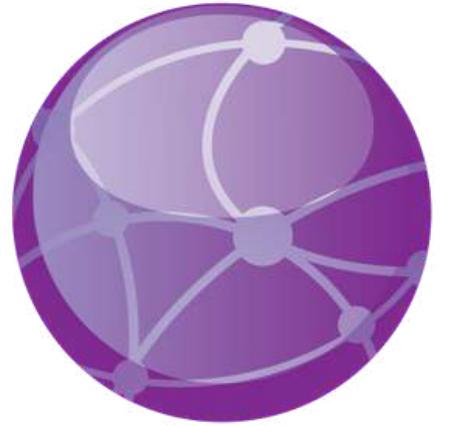
Data & Analytics Manager cu peste 12 ani de experienta in lucrul cu date, automatizari si analiza proceselor.

Sorin a condus mai multe proiecte din zona de Resurse Umane , Financiar si IT. Are peste 10 ani de experienta in externalizarea proceselor de afaceri, colaborand si in proiecte de asigurari si achizitii.

Formator de certificate ANC, a facilitat sesiuni de training in mai multe companii, unde a lucrat atat cu angajati juniori, cat si cu top management. A absolvit filiala Management Administratie publica (ASE 2008).

Motto-ul sau este : „De ce sa muncesti din greu, cand poti lucra intelligent!”





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



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
- Tiriac 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



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



NE GASITI SI LA ADRESELE:

- catalin.stancu@sferabusiness.ro
- florin.glinta@sferabusiness.ro
- cristian.toaxen@sferabusiness.ro
- adriana.gonzalez@sferabusiness.ro
- george.frusinoiu@sferabusiness.ro

FOLLOW US:



Sfera Business

ALATURATI-VA COMUNITATII SFERA:



Prietenii Sfera Business



SFERABUSINESS.COM

