CENTRUM SZKOLEŃ **AGRO**

FLOW AGRO

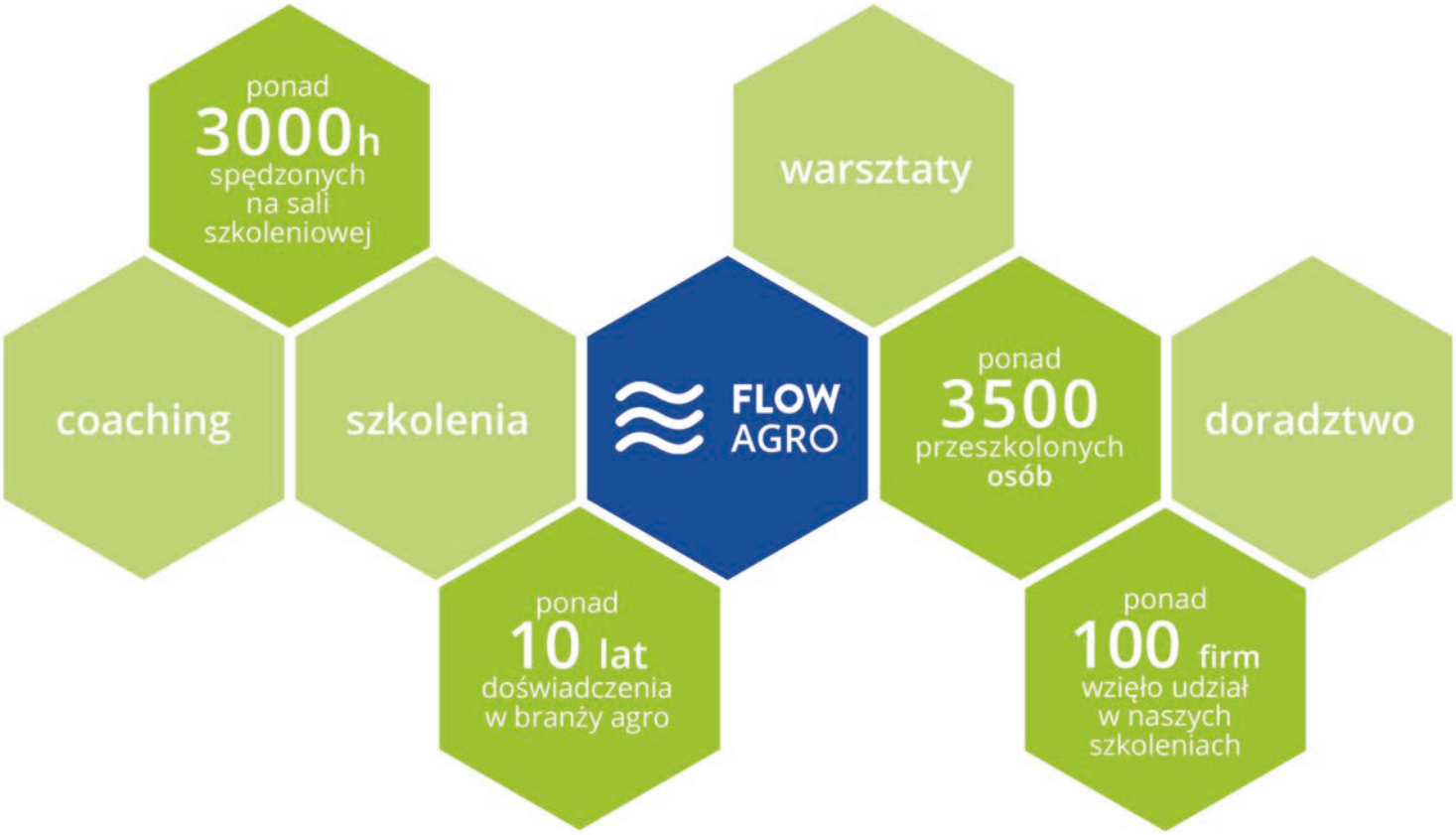
Oferta szkoleniowa 2019/2020

O NAS

Flow AGRO to firma, która powstała po to, by wprowadzić do branży Agro **nową jakość usług i standard szkoleń.** Posiadamy wieloletnie **doświadczenie i praktykę** w sprzedaży, obsłudze klienta, doradztwie. Założycielem oraz trenerem Flow Agro jest **Łukasz Kaca**, związany z branżą agro od 2008 roku.

Mamy za sobą **tysiące godzin** szkoleń, warsztatów i projektów doradczych, ale również setki stworzonych ofert, spotkań z klientami, rozmów telefonicznych oraz dyskusji z innymi firmami z branży. **Znamy problemy** walki o cenę, porównywania produktów i usług oraz mierzenia się z coraz większą konkurencją. Wiemy, że **problemy branży**, jej specyfikę i potrzeby mogą zrozumieć osoby, które funkcjonują w niej przez długi czas.

Skorzystaj z naszego doświadczenia!



Oferujemy:

SZKOLENIA

OTWARTE

Jeśli sam **chcesz się dokształcić**, w Twojej firmie pracuje tylko kilka osób lub chcesz wymienić się **doświadczeniem** z innymi firmami

ZAMKNIĘTE

Jeśli w Twoim dziale znajduje się od **kilku od kilkunastu** osób i chcesz mieć szkolenie dopasowane **indywidualnie** do potrzeb Twojej firmy

ZAŁOŻYCIEL **FLOW AGRO**

Łukasz Kaca

założyciel i zarządzający Flow Agro

Łukasz Kaca – założyciel i zarządzający firmą szkoleniową True Flow oraz Flow Agro. Certyfikowany Coach i Trener. Czynny wykładowca na Uniwersytecie SWPS na kierunku Psychologia. Prowadzi zajęcia związane z odczytywaniem kłamstwa, a także teorią negocjacji. Z wykształcenia magister inżynier, ukończył Politechnikę Warszawską.

Z branżą Agro związany od 2008 roku. Swoje doświadczenie praktyczne zdobywał w dużych korporacjach międzynarodowych. Przez kilka lat był kierownikiem sprzedaży w firmie Tornum Polska Sp. z o.o. specjalizującej się w tworzeniu systemów do suszenia i magazynowania ziarna. Odnosił liczne sukcesy handlowe, podpisując wielomilionowe kontrakty i zarządzając zespołem. Nawiązywał relacje z rolnikami, które owocują do dzisiaj.

Posiada wysokie kompetencje związane z Personal Branding'iem i Business Branding'iem, marketingiem, perswazją, sprzedażą oraz odczytem ludzkich procesów myślowych i emocji za pomocą mowy ciała i mikroekspresji na podstawie wiedzy wywodzącej się od Paula Ekmana. Realizuje warsztaty z kreowania wizerunku, marketingu, wywierania wpływu, sprzedaży, zarządzania, negocjacji, komunikacji interpersonalnej, sztuki wystąpień publicznych, motywacji oraz odczytywania stanów emocjonalnych i procesów myślowych, a także wykrywania kłamstwa.

Wielokrotnie wynajmowany jako doradca podczas fuzji, przejęć oraz kluczowych negocjacji w firmach. Posiada również doświadczenie przy realizacji projektów z zakresu analiz ekonomiczno - finansowych, zmian strukturalnych oraz organizacyjnych, restrukturyzacji przedsiębiorstw, projektowania i wdrażania systemów motywacyjnych i płacowych.

Ma za sobą ponad 300 szkoleń i kilka tysięcy wyszkolonych osób. Szkolenia prowadzi w języku polskim oraz angielskim. W swojej pracy łączy doświadczenia praktyczne z najnowszymi trendami i wynikami badań naukowych.

ZAUFALI **NAM**

AGCO
Your Agriculture Company

AGRARIUS

AGRICOLA-LUBLIN

AGRICO

Agri Plus

Agro-Business
www.agro-business.pl

AGROFERT
POLSKA

AGRO
Frankopol

TERRAEXIM
AGROIMPEX

agro-insta

P.H. AGROJUREK
maszyny rolnicze

AGRO
Kocięba

AGRO-LIFT

AGROM
Przemysław Pruchniewski

Agro-Max

AGRO
MASZ

AGRONas

Agronom
Sp. z o.o.

AGROPASZ
Zaopatrzenie Rolnictwa

AGROPEST
CENTRUM OGRODNICZE

AGRO RAMI

AGROSIEĆ
maszyny

AGROSIMEX

AS AGRO-SKLEP
WSZYSTKO DLA TWOJEJ FERMY I NIE TYLKO

AGROTECH
BARYCZKA

AGRO-EKO

AGRO
farm

AGROECOPOWER

AG-PROJEKT

AGTgras

AGROYEAST
DROŻDŻE PIWNE I PASZOWE

ama
POLAND

APV
www.apv-polska.pl

arena mais

A.R CHMIELEWSKI

Arenda

MASZYNY ROLNICZE

ATORM

Barbatus

BAS-Pol

BARTNIK

bezalin
S.A.

Big Dutchman

BIN

BIOCONT
POLSKA

Blattin

blueidea

BOFERM

www.bogart.info.pl
BOGART
Maszyny Rolnicze

BUTTIMER
Polska Sp. z o.o.

BVT

CALC GROUP

CAUSSADE
nasiona

CEDRUS

CENTRALA NASIENNA SP. Z O.O.
MOGILNO

CHEMIROL

Plast
Center
Sp. z o.o.

CHEMILAND

CID LINES

CLAAS

de heus
powering progress

Delacon
performing nature

DOLFOS
fundament dobrego żywienia

ECOLAB

EKODARPOL
PRZYJAZNY NATURZE

Ekoflora
Kraśnik

EKOPLON

ELPOL

EURALIS

FarmSaat
Saat gut. Gemeinsam besser!

FELMIX
Systemy Nawodnieniowe

FEED STAR

FHU
ELROL

FOSFAN

GEYER & HOSAJA

ZAUFALI NAM

GMN
TECHMET

GÓRNICZE
ZAKŁADY
DOLOMITOWE S.A.

GREEN
ECO
POLAND

Greenland

GRUPA
INCO

Hazera
Seeds of Growth

HerbiLINE

HERMON

HR
SMOLICE

Hodowla Roślin
STRZELCE

JOHN DEERE

farm
WWW.JFARM.PL

Josera.

KOMFORT

KLASMANN DEILMANN

KOJPASZ
sp.j.

Kopalnia
Józefka
Sp. z o.o.

KOWET

KRAMP

kuar

Kubota

KWS

Landi-Tech

LEMKEN
The Agrovision Company

MANDAM

MARTUS

METAL-FACH

MICHALAK
MASZYNY ROLNICZE

MICHAŁ
ZAKŁAD PRODUKCYJNO USŁUGOWO HANDLOWY

Mirpol
Pomagamy naturze!

MRJ AGROTIM

napełna
sp. z o.o.

Nordkalk

Nufarm

okéchamp

Osadkowski-Cebulski
sprzedajemy wysokie plony

oxytree

PGN
Polska Grupa Nawozowa

PMNAGRO

DUPONT
PIONEER.

polmass

POMELAC

PÖTTINGER

PZZ WAŁCZ
1945
POLSKIE ZAKŁADY ZBOŻOWE

PROFERM
PLUS

PROMAT

Roloo

ROL-MAX

ROLSERWIS SA

ROLTECH
Sprzedaż maszyn i ciągników rolniczych

royal brinkman
global specialist in horticulture

SCHMIDT

SKR
STRZELCE KRAJEŃSKIE

SKY&SAND®

SIARKOPOL

SolarCorn

SONAROL

stomil
SANOK

Sparex
Your 1st choice

TABO
KUŹNIA

Tama

TDM
ARRTRANS SA

TECHMLEK

Team-Rol

THE
Created by Nature

Top Green

TORNUM

tradecorp
nutri-performance

WEIDEMANN
designed for work

WKG

WYTWÓRNIA PASZ
I KONCENTRATÓW

WIPASZ
jest nasz!

ZIARN-POL

ZUPTOR

NOWA **MARKA**

Przedstawiamy nową markę z grupy Flow Agro - ***Flow Agro Design***.
Jest to firma zajmująca się projektowaniem graficznym oraz marketingiem dla **branży agro.**
Specjalizujemy się w grafice użytkowej. Stawiamy na **nowoczesność i kreatywność.**
Skorzystaj z naszych usług!

Oferujemy:

PROJEKTOWANIE GRAFICZNE

- projektowanie **logo**, odświeżanie/lifting,
- **identyfikacja wizualna** marki
- **projekty do druku** - ulotki, katalogi itp.
- **strony www -** oparte na Wordpress
- **grafiki internetowe** - animacje, bannery fb

MARKETING I SOCIAL MEDIA

- prowadzenie **fanpage**
- **gadżety** reklamowe
- **odzież** firmowa - nadruki, haft
- **fotografia** produktowa, reportażowa
- **video** - spoty, reportaże

Kontakt

Zuzanna Kaca
Dyrektor kreatywny/grafik
tel. +48 605 432 051
z.kaca@flowagrodesign.pl

Małgorzata Krakowiak
Kierownik projektu
tel. +48 505 035 072
m.krakowiak@flowagrodesign.pl

www.flowagrodesign.pl

OFERTA **SZKOLENIOWA**

1. SPRZEDAŻ
2. NEGOCJACJE I PERSWAZJA
3. SERWIS I DZIAŁ CZĘŚCI ZAMIENNYCH
4. OBSŁUGA KLIENTA
5. KADRA KIEROWNICZA
6. MARKETING I SOCIAL MEDIA
7. KSIĘGOWOŚĆ I HR
8. FIRMA 2.0

SPRZEDAŻ

Sukces sprzedaży bezpośredniej tkwi w tym, aby wywrzeć **pozytywne** pierwsze wrażenie.

RODZAJE SZKOLEŃ

- **Budowanie relacji z klientem**
- **Techniki sprzedaży i negocjacji**
- **Współpraca z trudnym klientem**
- **Warsztat walki z obiekcjami**
- **Skuteczna obrona ceny i zamykanie sprzedaży**
- **Sprzedaż telefoniczna**
- **Skuteczna prezentacja produktów i firmy**
- **Dzień pracy skutecznego handlowca**

i inne.

DLA KOGO?

Szkolenia te skierowane są przede wszystkim do osób, które **pracują jako handlowcy lub zarządzają grupą handlową w branży AGRO.**

Jest to również idealny wybór dla wszystkich tych, którzy chcą **rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe** oraz chcą lepiej funkcjonować w realiach biznesowych branży AGRO.

CEL

Szkolenia pozwalają na lepsze **rozumienie zasad handlu** w branży AGRO i przybliżają **zmiany świadomości** zakupu przez klientów.

NEGOCJACJE I **PERSWAZJA**

RODZAJE SZKOLEŃ

- **Sztuka skutecznych negocjacji**
- **Techniki wywierania wpływu – Sztuka skutecznej perswazji**

DLA KOGO?

Szkolenia są idealne dla wszystkich tych, którzy chcą **rozwijać swoje umiejętności** sprzedażowe i **podnieść kompetencje** do najwyższych poziomów na płaszczyźnie **wywierania wpływu.**
Sztuka perswazji i negocjacji, czyli w jaki sposób zwracać uwagę na to, co istotne oraz wykorzystać naturalne zachowania i reakcje wspólne dla wszystkich ludzi, aby skutecznie wywierać na nich wpływ.

CEL

Celem szkoleń jest rozwój umiejętności prowadzenia **skutecznych negocjacji,** poznanie własnych zasobów i predyspozycji, które prowadzą do uzyskania spodziewanego rezultatu biznesowego przy zachowaniu dobrych relacji z partnerem.

Pokażemy Ci siłę mowy ciała, nauczymy jak umiejętnie negocjować, odczytywać mikroekspresje twarzy i kalibrować odbiorców swoich komunikatów.

Szkolenia łączą w sobie elementy **perswazji werbalnej, pozawerbalnej i technik negocjacyjnych**, które w sumie dają struktury zintegrowane.

Negocjacje
to **psychologiczna**
gra.

SERWIS I **DZIAŁ CZĘŚCI ZAMIENNYCH**

RODZAJE SZKOLEŃ

- **Profesjonalna obsługa posprzedażowa**
- **Skuteczne zarządzanie sprzedażą usług dla kierowników Działów Posprzedażowych.**

DLA KOGO?

Szkolenia są przeznaczone dla **pracowników działu serwisu** oraz **pracowników działów części zamiennych** utrzymujących **stały kontakt** z klientem (dla mechaników i osób pracujących w biurze obsługujących klientów).

CEL

Serwis i dział części zamiennych to **filary firmy**, które pozwalają na zbudowanie **długiej relacji** z klientem. Profesjonalna **obsługa posprzedażowa** pozwala na zwiększenie sprzedaży, stabilne przychody dla firmy, a także umocnienie pozycji na rynku.

Na **sukces** firmy w dużej mierze składa się to, jak jest **reprezentowana** przez swoich pracowników.

OBSŁUGA **KLIENTA**

Profesjonalna obsługa klienta podczas **użytkowania** produktu i długa, owocna **relacja** pozwalają na zbudowanie **filarów firmy.**

RODZAJE SZKOLEŃ

- **Telefoniczna obsługa klientów**
- **Obsługa klienta - komunikacja i asertywność w pracy z trudnym klientem**

DLA KOGO?

Szkolenia są przeznaczone dla **pracowników**, którzy nie zajmują się sprzedażą, ale utrzymują stały **kontakt z klientem** mierząc się z różnego rodzaju wyzwaniami w tym zakresie.

CEL

Sprzedaż jest obecnie tylko jedną z kilku elementów pracy z klientem. Coraz częściej dużą częścią kontaktu zajmują się pracownicy administracji lub projekt menedżerowie.
To ich praca i umiejętność komunikacji wpływają na zbudowanie stałej relacji sprzedażowej.

Najważniejszymi elementami szkolenia są:

- skuteczna **komunikacja**
- umiejętność **parafrazy**
- rozpoznanie **typu** klienta
- zarządzanie jego **emocjami**

KADRA **KIEROWNICZA**

RODZAJE SZKOLEŃ

- **Zarządzanie zespołem i motywowanie ludzi**
- **Zarządzanie grupą handlowców w terenie**
- **Budowanie efektywnego zespołu**
- **Współpraca z dilerami. Tworzenie sieci dilerskiej**
- **Menedżer w roli coacha. Jak wykorzystać coaching w zarządzaniu handlowcami?**

DLA KOGO?

Szkolenia są dedykowane **menedżerom i dyrektorom** firm, którzy pragną podnieść swoje kompetencje w zakresie **zarządzania ludźmi**, a także usprawnić swoje działanie w **roli lidera.**

CEL

Wiemy, że prowadzenie firmy nie jest rzeczą łatwą. Przed **menedżerami i dyrektorami** stoi wiele różnego **rodzaju wyzwań**, którym muszą sprostać. Są to zarówno sprawy związane z ich poczuciem bycia liderem i spełnianiem się w tej roli, jak również zarządzanie podległym im zespołem.

Każdy projekt z zarządzania jest dla nas **odrębną historią** dopasowaną do Twoich potrzeb.

Uczestnicy szkoleń dowiedzą się, w jaki sposób efektywnie **zarządzać i motywować** ludzi do działania. Dodatkowo będą mieli okazję, by popracować nad własnym **warsztatem przywódczym.**

MARKETING I SOCIAL MEDIA

RODZAJE SZKOLEŃ

- **Skuteczna strategia marketingowa**
- **Social Media**
- **Strategie komunikacji wewnętrznej - integracja pracowników, platformy informacyjne, treści angażujące - employer branding**
- **Kreatywne Pisanie - tworzenie według zasad SEO**

DLA KOGO?

Szkolenia są skierowane do **specjalistów** ds. marketingu, reklamy, PR, osoby odpowiedzialne za **kreowanie wizerunku firmy** na zewnątrz oraz wszystkich osób, które chcą lepiej poznać i zrozumieć zasady działania mediów społecznościowych.

CEL

Celem szkoleń jest **prezentacja korzyści**, płynących z komunikacji poprzez **social media** oraz przekazanie praktycznej wiedzy na temat wdrożenia kanałów social media do strategii marketingu tradycyjnego. W trakcie szkoleń uczestnicy dowiedzą się jak dobrać odpowiednie kanały **sprzedaży online** oraz jak wykorzystać je w najbardziej efektywny sposób.

Marketing to **reklama** poprzez **komunikacje** z klientem.

KSIĘGOWOŚĆ I HR

RODZAJE SZKOLEŃ

- **Szkolenia księgowo - finansowe**
- **Szkolenia dla działu HR**

DLA KOGO?

Szkolenia te są skierowane do: właścicieli firm, członków zarządu, kierowników, menedżerów kontraktów i umów, pracowników działu sprzedaży, zakupu, windykacji, a także działów finansowych.

PRZYKŁADOWE OBSZARY SZKOLEŃ FINANSOWO KSIĘGOWYCH

1. **Wybór formy opodatkowania.**
2. **Planowanie podatkowe – Czy podatki da się planować?**
3. **Optymalizacja działalności bieżącej.**
4. **Optymalizacja transakcji.**
5. **Windykacja.**

PRZYKŁADOWE OBSZARY SZKOLEŃ HR

1. **Reforma RODO w dziale KADR.**
2. **Tajemnice skutecznej rekrutacji.**

Sprawne **zarządzanie** finansami to **oszczędność** czasu i **bezpieczeństwo** firmy.

FIRMA **2.0**

„Kto dzisiaj **stoi w miejscu**, ten tak naprawdę się **cofa**."

FIRMA 2.0

Rynek AGRO cały czas stawia przed nami **nowe wyzwania**.
Sytuacja zmienia się bardzo **dynamicznie** i firmy w branży rolnej są zmuszone coraz szybciej reagować i dostosowywać się do panujących warunków.

Zdajemy sobie sprawę, że zmiana jest często trudna jeśli jesteśmy wewnątrz struktury. Dopiero **zdystansowanie się** i spojrzenie z boku na naszą firmę pozwala dostrzec nowe możliwości i rozwiązania.

Po wielu szkoleniach, rozmowach z pracownikami i menedżerami stworzyliśmy program **FIRMA 2.0.**

W odpowiedzi na potrzeby rynku przygotowaliśmy, wraz z naszymi współpracownikami, koncepcję kompletnej analizy firmy, przebudowania jej struktury i wdrożenia nowego pomysłu.

Każdy punkt zmiany może być odrębnym, wdrożonym w firmie, procesem.
Cały program pozwala przejść **bezpieczną i użyteczną** zmianę Twojej firmy.

PROGRAM ZMIANY

1. Badanie rynku i analizy finansowe wraz z **optymalizacją kosztów.**
2. Analiza **struktur** firmy.
3. Badania **konsumenckie**.
4. Stworzenie koncepcji **nowych struktur**.
5. Wdrożenie i **szkolenia**.
6. **Rebranding** – stworzenie nowego logo i określenie misji firmy.
7. **Doradztwo marketingowe** wraz z planem działania.
8. Wdrożenie **nowych działań** marketingowych.
9. **Obsługa marketingowa** na różnych płaszczyznach.

FLOW AGRO

KONTAKT

Małgorzata Krakowiak
Koordynator ds. szkoleń i marketingu
tel. +690 019 505
m.krakowiak@flowagro.pl

Karolina Wysocka
Koordynator ds. szkoleń
tel. +48 690 019 460
k.wysocka@flowagro.pl

ul. Zwierzyniecka 3/79
00-719 Warszawa
kontakt@flowagro.pl

www.flowagro.pl

COPYRIGHT
Zuzanna Kaca