



**Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси
2007-2013”**

**„Квалификационни услуги на заети лица – фаза 2”
N BG 051PO 001-2.1-02**



Обобщени РЕЗУЛТАТИ **от обучителния проект**

“Повишаване адаптивността и конкурентноспособността на заетите в СПИДИ ООД и ОМНИКАР БГ лица чрез придобиване и развитие на ключови компетентности”,
по договор ESF-2102-01-11016/19.12.2009 г



Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси 2007-2013”

„Квалификационни услуги и обучения за заети лица – фаза 2”, BG051PO001-2.1-02

Договор N ESF-2102-01-11016



Обучения на служители в ЦЕНТЪРА ЗА РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ И РЕГИОНАЛНИ ИНИЦИАТИВИ към МТСП по проект: „Повишаване адаптивността и конкурентноспособността на заетите в СПИДИ ООД и ОМНИКАР БГ лица чрез придобиване и развитие на ключови компетентности”, м. Август 2010г.



ВОДЕЩА ОРГАНИЗАЦИЯ: „СПИДИ” ООД
ОБУЧАВАЩА ОРГАНИЗАЦИЯ: „АДЖЕНДА ТРЕНИНГ СОЛЮШЪНС” ООД
ЦЕЛЕВА ГРУПА: 602 служители



Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси
2007-2013”

„Квалификационни услуги на заети лица – фаза 2”
NBG 051PO 001-2.1-02



Основни параметри на проекта

Продължителност на проекта:	12	месеца
Целева група:	602	заети лица
Бюджет на проекта:	182 357	лева
Размер на безвъзмездната помощ по ОП РЧР:	127 659	лева

Обученията бяха проведени след реализирана тръжна процедура по 55 ПМС/2007г. за избор на изпълнител

За обучаваща организация по проекта бе избрана
“АДЖЕНДА ТРЕНИНГ СОЛЮШЪНС” ООД



Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси
2007-2013”

„Квалификационни услуги на заети лица – фаза 2”
NBG 051PO 001-2.1-02



Основни параметри на проекта

Изпълнени 10 основни курса за придобиване на ключови компетенции, подобрени след детайлен анализ на вътрешните нужди от обучение:

1. Английски език	150 уч.часа, за 88 служители
2. Компютърни умения	100 уч.часа, за 120 служители
3. Подбор и назначение на персонала. Развитие и динамика на екипа	18 уч.часа, за 39 служители
4. Тайм мениджмънт	12 уч.часа, за 50 служители
5. Бизнес представяне и техники за водене на преговори	12 уч.часа, за 54 служители
6. Напреднали техники за продажба	12 уч.часа, за 60 служители
7. Маркетинг и дистанционни продажби	12 уч.часа, за 54 служители
8. Клонов мениджмънт	12 уч.часа, за 42 служители
9. Развитие на конкурентноспособност и управление на проекти	18 уч.часа, за 66 служители
10. Финанси за нефинансови мениджъри	12 уч.часа, за 30 служители



Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси
2007-2013”

„Квалификационни услуги на заети лица – фаза 2”
NBG 051PO 001-2.1-02



1. Английски език

Целта на обучението бе да се придобият базови познания по английски език, позволяващи на служителите да комуникират с доставчици и клиенти на фирмата на нива A1 и A2 от Европейската езикова рамка.

11 групи обучаеми, в 6 града на страната

цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

91,37%	8,63%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	-------	-------	-------	-------



Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси 2007-2013”

„Квалификационни услуги на заети лица – фаза 2”
NBG 051PO 001-2.1-02





Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси
2007-2013”

„Квалификационни услуги на заети лица – фаза 2”
NBG 051PO 001-2.1-02



2. Компютърни Умения

Курсът имаше за цел да запознае обучаемите лица с всички необходими базисни умения за работа в един съвременен офис, като специално внимание се обърна на уменията за анализ и обработка на данни от оперативните информационни системи в една компания с помощта на Excel. Служителите преминаха през няколко модула, включително и чрез специално разработена платформа за дистанционно обучение



цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

81,32%	14,57%	4.11%	0.00%	0.00%
--------	--------	-------	-------	-------



Оперативна Програма „Развитие на Човешките Ресурси 2007-2013”

„Квалификационни услуги на заети лица – фаза 2”
NBG 051PO 001-2.1-02



3. Подбор и назначение на персонала. Развитие и динамика на екипа



Служителите в този курс бяха обучавани за придобиването на умения и компетенции за осъществяване на подбор на персонала и способности за упражняване на необходимите средства при подбор на кандидатите;

Обучението също така ги подготви за по-доброто разбиране на моментните проблеми в екипа, възможностите за определяне основната насока на екипа, както и начертаване отговорности на всеки един член от него и прилагане на система за активизиране с цел получаване на по-добро екипно представяне

цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

91,22%	8,78%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	-------	-------	-------	-------



4. Тайм Мениджмънт

Обучението включваше запознаване на участниците с ефективни способности за рационално планиране и разпределение на работното време и задачи. То бе с практическа насоченост и напълно свързано с реалните потребности на екипа. Включваше проиграване на симулативни ситуации, обсъждане на казуси, индивидуални задачи.



цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

87,23%	12,77%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	--------	-------	-------	-------



5. Бизнес представяне и водене на преговори

Обучението спомогна за развитие на уменията за водене на различни видове преговори, способности за използване и балансиране на интереси, анализиране на информация, варианти, алтернативи и връзки. Служителите вече по-уверено могат да проведат и рецензират преговори, както и да използват правилните въпроси, да слушат и да избягват сложни комуникационни проблеми.



цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

84,25%	15,25%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	--------	-------	-------	-------



6. Напреднали техники за продажба



Обучението включваше задълбочен преговор на основните техники в продажбите;
Подпомагане на търговците да се адаптират към различните типове клиенти и подсилване на взаимоотношенията с тях, използвайки убедителни търговски компетенции;
Насърчаване на поведение съгласно фирмената култура на компанията.

цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

86,23%	13,67%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	--------	-------	-------	-------



7. Маркетинг и дистанционни продажби

Разбиране същността на маркетинга и връзките му с останалите отдели като продажби, логистика и др.; Умения за провеждане на промоции с цел подобряване продажбите; Умение за следене необходимите стъпки при изграждане на стратегии в различни дистрибуционни канали; Познаване на елементите от логистиката, които трябва да се оптимизират с цел по-ефективно обслужване на клиентите



цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

91,22%	8,78%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	-------	-------	-------	-------



8. Клонов мениджмънт



Този тренинг бе специално предназначен за подобряване на организационна ефективност и развитие на ключовите управленски и лидерски функции на клоновия мениджър. Разбиране за взаимодействието между бизнес целите, работните екипи и индивидуалните действия и очаквания, процеса на управленско въздействие върху живота в мрежата от клонове и поведението на всички работещи в нея хора.

цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

80,15%	19,85%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	--------	-------	-------	-------



9. Развитие на конкурентноспособност и управление на проекти

Дефиниране на ресурсите, проблемите и целите на проект. Планиране на проекта – принципи и комуникация в организацията. Ръководене, мониторинг и контрол на проекта – работа в екип. Дейности след представянето.
Средства и инструменти за развитие на конкурентноспособността на компанията



цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

85,12%	14,88%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	--------	-------	-------	-------



10. Финанси за нефинансови мениджъри



Участниците научиха различни начини за представянето на бизнеса им и как всеки резултат се оценява и отрязява от финансова гледна точка. Връзка между цени и разходи, баланси и парични потоци за развитие на доходоносен бизнес. Съставяне и управление на бюджети и вземане на решения относно промоции, ценообразуване и търговски условия.

цялостна оценка за проведеното обучение :

5-Отлична 4-Добра 3-Средно добра 2-Задоволителна 1-Слаба

95,33%	4,67%	0.00%	0.00%	0.00%
--------	-------	-------	-------	-------