

powered by
BDC

ITMC

Internship
Training
Mentoring
Coaching



Nu pot să mă angajez pe specialitate, plec mai bine peste hotare.

Toți cer 2 ani de experiență, dar unde pot să-i obțin?

ITMC

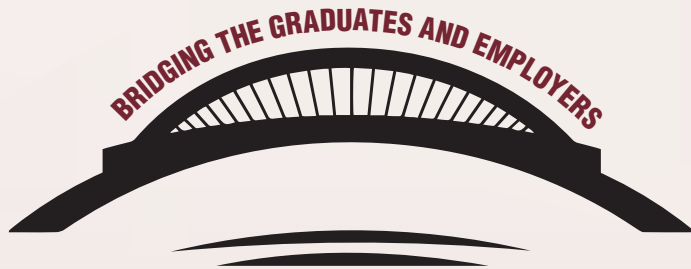
PROGRAMME

Este prea mare fluctuația de cadre tinere...

Unde pot găsi lucrători motivați?



ABSOLVENȚI



COMPANII

Programul ITMC

Internship. Training. Mentoring. Coaching.

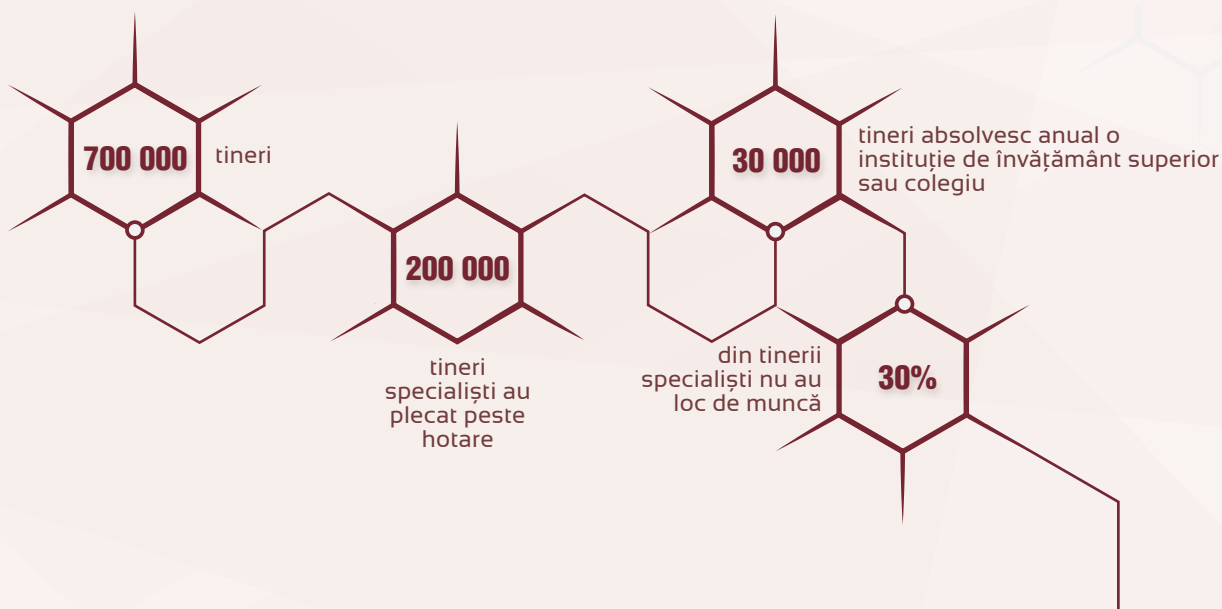
Misiunea: integrarea tinerilor specialiști în câmpul muncii prin micșorarea decalajului între cunoștințele obținute pe parcursul anilor de studii și necesitățile companiilor din țară.

Impactul social-economic

- ✓ micșorarea nivelului șomajului în rândul tinerilor;
- ✓ reducerea fenomenului migraționist;
- ✓ asigurarea sectorului privat cu personal motivat și productiv.

Programul se bazează pe **metode moderne** de dezvoltare personală și include patru componente interdependente:

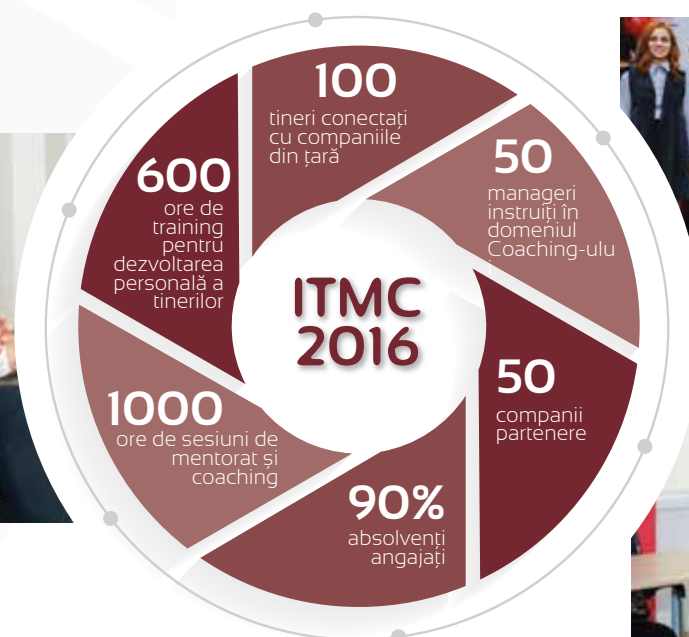
- ✓ **Internship:** stagii de practică în cadrul companiilor cu locuri vacante de muncă;
- ✓ **Training:** dezvoltarea abilităților profesionale ale viitorilor angajați în conformitate cu necesitățile angajatorilor;
- ✓ **Mentorat:** consiliere și sprijin în domeniul orientării în carieră;
- ✓ **Coaching:** dezvoltarea culturii de integrare și motivare a angajaților companiei.



Procesul programului ITMC



Rezultatele așteptate ITMC 2016



Programul de Training ITMC 2016



VIZIUNE, MISIUNE, VALORI – elemente de bază ale succesului

Conștientizarea direcției spre care te miști, pentru ce o faci, ce te ajută și ce este important în această mișcare.

Roman Garștea,
Academia Nicolae Dumitrescu



STRATEGIE ȘI MARKETING

*Analiza pieței și identificarea clienților.
Implementarea instrumentelor:*

- Canvas,
- PESTEL,
- Balanced scorecard,
- Porter's 5.

Angela Gladei, BDC



INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ

*Conceptul de inteligență emoțională.
Cele 5 competențe care îmbunătățesc
nivelul inteligenței emoționale.*

Otilia Drăguțanu, Ascendis



INOVAȚII ÎN MARKETING

*Exemple practice de folosire a
instrumentelor moderne de marketing.*

Alexei Munteanu, StarNet



VÂNZĂRI EFICIENTE

*Vânzarea nu este o artă, ci un proces
bine planificat și gestionat.*

Andrei Preașcă, ORANGE



PROJECT MANAGEMENT

*Planificarea și gestionarea proiectelor.
Cum să abordezi netradițional
managementul proiectelor.*

Dorin Recean, Performa



ABILITĂȚI DE VÂNZARE

*Fundamentele vânzării.
Pașii vizitei de vânzare.
Tehnica vânzării persuasive în 5 pași.*

Radu Arim, ICS ORBICO-MOLDOVA



TIME MANAGEMENT

*Cum ne planificăm timpul!
Cum să devenim eficienți!*

Marina Lupu, ICS ORBICO-MOLDOVA



VÂNZĂRI ȘI NEGOCIERI

Strategii de comunicare și negocieri.

Angela Gladei, BDC



ETICHETA ÎN AFACERI

*Cum să crezi o bună impresie de la
primele momente ale unei întâlniri.*

Alina Mițu, AFAM



COMUNICAREA EFICIENTĂ

*Cum să construiești o comunicare
eficientă și să transmiți ideea.*

Vlad Ghenciu, EFES Vitanta



ETICHETA BUNELOR MANIERE

*Bunele maniere la masă și ce reguli de
etichetă trebuie să respecti la un
prânz/cină de afaceri.*

Dorina Arsene, Puterea Succesului

Programul complex de dezvoltare a personalului în cadrul ITMC

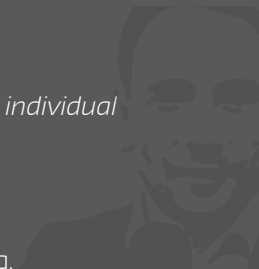


1000+
ore de predare

800+
au beneficiat de instruire la nivel corporativ și individual

300+
ore individuale de coaching

Mihai Tănase, Leading trainer, AEGIS Training.



Grupul țintă

Managerii și HR specialiști, responsabili de dezvoltarea și integrarea personalului.

Scopul programului

este ca managerii și specialiștii HR să înțeleagă și să implementeze o serie de principii, tehnici și metode eficiente în procesul de integrare a noilor angajați.

Modulul 1. Integrarea noilor angajați

- ✓ Cât costă un angajat nou care nu se integrează sau se integrează greu?
- ✓ Cum să realizezi un plan de integrare care să răspundă unor nevoi specifice?
- ✓ Studii de caz: L'Oreal, IBM, Kellogg, Texas Instruments, Corning Glass Works, Zappos.com, Microsoft.

Modulul 2. Comunicarea internă

- ✓ Cât de importantă este comunicarea internă în motivarea angajaților?
- ✓ Care sunt principiile unei comunicări interne eficiente?
- ✓ Studii de caz: OMV Petrom, Dacia, Orange Romania.

Modulul 3. Motivația non-financiară

- ✓ Ce funcționează astăzi? Motivarea financiară vs Motivarea non-financiară
- ✓ De ce managerul este cel mai important motivator non-financiar?
- ✓ Ce îi motivează pe oameni?

Modulul 4. Bazele Coaching-ului








- ✓ Principiile de bază ale coaching-ului
- ✓ Modelul GROW

Modulul 5. Evaluarea rezultatelor programului de integrare

- ✓ Prezentarea programelor de integrare și evaluarea rezultatelor
- ✓ Schimb de experiență între participanți



Rezultate obținute de companiile partenere în cadrul Programului ITMC

-  Selectarea candidaților conform necesităților companiei
-  Integrarea eficientă și rapidă a noilor angajați în companie
-  Reducerea cheltuielilor privind procesul de recrutare, angajare, instruire și încadrare a noilor cadre
-  Evaluarea viitorilor colaboratori până la angajare
-  Implementarea culturii de coaching în companie și instruirea coacer-ului delegat de companie
-  Atingerea unui nivel înalt de performanță de către noi angajați în timp scurt
-  Poziționarea și promovarea companiei ca o organizație ce respectă principiile responsabilității social corporative

Aprecierile partenerilor primei ediții a Programului ITMC



"Participarea în proiectul respectiv ne-a oferit posibilitatea de a găsi angajați motivați și pregătiți. Așteptăm promoțiile viitoare pentru suplینirea personalului în cadrul întreprinderii."

Veronica Luchianenco, directorul de resurse umane, compania Dulcinella.

"Stagiarii ITMC s-au integrat rapid în compania noastră și au depășit toate așteptările noastre. După stagiul de practică, cei 4 participanți au primit oferte de muncă foarte atractive, pentru care de obicei se solicită 1,5 – 2 ani de experiență."

Mirela Senatov, Director Departament Resurse Umane al rețelei de magazine Linella.



"Pentru noi a fost o deosebită plăcere să primim tinerii la practică și să le oferim training-uri ce țin de vânzări și autodezvoltare. ORBICO va susține implementarea acestui proiect social și în continuare."

Marina Lupu, Manager Resurse Umane al companiei ORBICO-MOLDOVA.



Ne consacram activitatea sustinerii afacerilor in atingerea scopurilor propuse: depasirea obstacolelor iminente, explorarea de noi oportunitati, imbunatatirea indicatorilor de performanta, optimizarea utilizarii resurselor si asigurarea unei reputatii impecabile!

Consultanta in management: Imbunatatirea mecanismului de functionare a afacerii in scopul atingerii unui nivel excelent de performanta!

- ✓ Analiza procedurilor de baza si optimizarea acestora
- ✓ Cresterea randamentului si a performantei
- ✓ Gestionarea riscurilor
- ✓ Politica de finantare
- ✓ Managementul schimbarilor
- ✓ Elaborarea strategiei si planificarea afacerii

Dezvoltarea capacitatii de munca si formare profesionala: Activitati de consolidare a echipei ce se soldeaza cu succes in afaceri!

- ✓ Design-ul procesului de recrutare
- ✓ Dezvoltarea sistemului de masurare si gestionare a performantei
- ✓ Elaborarea politicii de formare si dezvoltare profesionala

Cunoasterea pietei: Expertiza si orientare in cresterea cotei de piata atat la nivel local cat si global!

- ✓ Studiu detaliat al pietei (locala si internationala)
- ✓ Evaluarea potentialului pietei si a oportunitatilor
- ✓ Asistenta in atragerea partenerilor si clientilor internationali
- ✓ Asistenta tehnica in dezvoltarea exporturilor (legislatie, documentatie)

PR si Marketing: Construirea unei imagini bazate pe incredere, performanta si principii de responsabilitate social-corporativa!

- ✓ Elaborarea si implementarea campaniilor de comunicare si marketing
- ✓ Gestionarea relatiilor cu mass media
- ✓ Planificarea si organizarea evenimentelor
- ✓ Dezvoltarea relatiilor cu publicul
- ✓ Publicitate la nivel international



Business Development Capital SRL (BDC) - o companie fondata de o echipa de specialisti distinxi datorita reputatiei excelente, experientei de valoare si expertizei de gestionare conform principiilor de responsabilitate social-corporativa.

@bordăm. #escoperim. @onectăm.



BUSINESS DEVELOPMENT CAPITAL

45B, A.Puskin, st. 3rd floor
MD-2005, Chişinău
Republic of Moldova



+373 (22) 210444



office@bdc.md



www.itmc.md



www.facebook.com/itmprogramme



Fabrica de
imagine

