

<p>Title:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Customer service <ol style="list-style-type: none"> a. Cycle of Service Improvement b. Coaching c. Executive Strategy and Approach Sessions d. Service Quality Assessment e. Service Pack Implementation and Measurement <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Operational Middle Management in charge with: Front Officers/ Clerks/ Tellers <p>Duration:</p> <p>2 days x 8 hours</p>	<p>Nume:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicii clienți <ol style="list-style-type: none"> a. Îmbunătățirea serviciului de deservire b. Pregătire c. Sesiuni de strategie și abordare practice d. Evaluarea calității serviciilor e. Implementarea și măsurarea pachetului de servicii <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori Operațiuni responsabili cu: Ofițerii Operațiuni, Casieri <p>Durata:</p> <p>2 zile x 8 ore</p>
<p>Name:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Sales performance <ol style="list-style-type: none"> a. Consulting services (as a key differentiation component of the sales process) b. Long term relationships management c. Effective communication: which is the most suitable type d. Roles play e. Personality types f. Sale process from negotiation perspective g. Needs creation and satisfaction <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors <p>Duration:</p>	<p>Nume:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Performanța vânzărilor <ol style="list-style-type: none"> a. Servicii de consultanță (ca un element de diferențiere în procesul de vânzare) b. Administrarea relațiilor pe termen lung c. Comunicarea efectivă: care este tipul adecvat d. Joc de roluri e. Tipuri de personalitate f. Procesul vânzării din perspectiva negocierii g. Crearea de nevoi și satisfacerea lor <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări <p>Durata:</p>

<p>2 days x 8 hours</p> <p>Name:</p> <p>3. Team work</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Complementarily: Together Each Achieves More b. Responsibility taking c. Problems solving <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors • Middle Management <p>Duration:</p> <p>2 days x 8 hours</p>	<p>2 zile x 8 ore</p> <p>Nume:</p> <p>3. Munca în echipă</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Complementaritate b. Asumarea de responsabilități c. Rezolvarea de probleme <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări • Manageri <p>Durata:</p> <p>2 zile x 8 ore</p>
<p>Name:</p> <p>4. Performance management</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Assessment b. Identification of root causes that bring problems c. Identify specific solutions for increasing performance d. Implementation and feed back <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors • Middle Management <p>Duration:</p> <p>2 days x 8 hours</p>	<p>Nume:</p> <p>4. Managementul performanței</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Evaluare b. Identificarea cauzelor sursă generatoare de probleme c. Identificarea de soluții adecvate pentru creșterea performanței d. Implementare și verificarea ei <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări • Manageri <p>Durata:</p> <p>2 zile x 8 ore</p>
<p>Name:</p> <p>5. Meetings and appointments management</p>	<p>Nume:</p> <p>5. Managementul ședințelor și întâlnirilor</p>

<p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors • Middle Management <p>Duration: 1 day x 8 hours</p>	<p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări • Manageri <p>Durata: 1 zi x 8 ore</p>
<p>Name: 6. Change management</p> <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors • Middle Management <p>Duration: 1 day x 8 hours</p>	<p>Nume: 6. Managementul schimbării</p> <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări • Manageri <p>Durata: 1 zi x 8 ore</p>
<p>Name: 7. Financial analysis</p> <ol style="list-style-type: none"> Historical figures on B/S, I/S, C/F Projections forecasts for the following years Financial performance assessment <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors • Credit Underwriters/ Officers • Financial Analysts <p>Duration: 3 days x 8 hours</p>	<p>Nume: 7. Analiză financiară</p> <ol style="list-style-type: none"> Valori istorice ale bilanțului, contului de profit și pierdere, fluxurile de numerar Proiecții prognozate pentru anii viitori Evaluarea performanței financiare <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări • Ofiteri de credite • Analisti financiari <p>Durata: 3 zile x 8 ore</p>
<p>Name:</p>	<p>Nume:</p>

<p>8. Project finance analysis by sensitivity analysis</p> <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors • Credit Underwriters/ Officers • Financial Analysts <p>Duration: 3 days x 8 hours</p>	<p>8. Analiza finanțării de proiecte prin analiza de senzitivitate</p> <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări • Ofiteri de credite • Analisti financiari <p>Durata: 3 zile x 8 ore</p>
<p>Name:</p> <p>9. Financing enterprise</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Working capital b. Investment c. Bank debt d. Equity financing <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers/ Junior Staff • Junior Financial Analysts <p>Duration: 1 day x 8 hours</p>	<p>Nume:</p> <p>9. Finanțarea întreprinderii</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Capitalul circulant b. Investiții c. Datorii bancare d. Finanțări prin capital <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont/ Asistenti • Analisti financiari juniori <p>Durata: 1 zi x 8 ore</p>
<p>Name:</p> <p>10. Negotiations skills</p> <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationship Managers/ Account Managers • Sales Managers/ Directors • Middle Management <p>Duration: 2 days x 8 hours</p>	<p>Nume:</p> <p>10. Abilități de negociere</p> <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administratori Relații Clienți/ Ofițeri de cont • Directori vânzări • Manageri <p>Durata: 2 zile x 8 ore</p>

<p>Name: 11. Syndicated loans</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Features b. Timetable c. Financing documents d. Market outlook & secondary market <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sales Managers/ Directors • Top & Middle Management in charge with Corporations <p>Duration: 1 day x 8 hours</p>	<p>Nume: 11. Credite sindicalizate</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Caracteristici b. Agenda c. Documentația d. Piața sindicalizărilor și piața secundară <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directori vânzări • Directori și Manageri Corporații <p>Durata: 1 zi x 8 ore</p>
<p>Name: 12. Acquisitions finance</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Features b. Structure c. Analysis d. Market outlook <p>Addressee:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sales Managers/ Directors • Top & Middle Management in charge with Corporations <p>Duration: 1 day x 8 hours</p>	<p>Nume: 12. Finanțări achiziții</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Caracteristici b. Structură c. Analiză d. Piața achizițiilor <p>Destinatari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directori vânzări • Directori și Manageri Corporații <p>Durata: 1 zi x 8 ore</p>
<p>Note: Each presentation shall be highly personalized per addressee profile, based on a previous discussion with the contracting party representatives and prior written agreement between the parties, to ensure mutual maximum satisfaction and efficiency.</p>	<p>Notă: Fiecare prezentare va fi foarte personalizată pe profilul destinatarului, în baza unei discuții cu reprezentanții părții contractante și înțelegere scrisă între părți, pentru asigurarea reciprocă a satisfacției și eficienței.</p>