



Poznań, dnia 13 lipca 2011r.

LIST REFERENCYJNY

Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o. współpracuje z firmą szkoleniową **OPTA** od 2009 roku.

W wyniku przeprowadzonych od tego czasu konkursów ofert, **Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp z o.o.** wybrał firmę OPTA do realizacji następujących projektów szkoleniowych skierowanych do sektora bankowości spółdzielczej:

Lp.	Nazwa zadania Rodzaj usługi	Zakres zrealizowanych przez firmę OPTA prac	Odbiorca ostateczny	Okres realizacji
1.	<p>Cykl szkoleń zamkniętych pt. „Aktywna Sprzedaż” oraz doradztwo kadrowe w ramach projektu „Rozwój kadr Banku Spółdzielczego w Sztumie podstawą budowania przewagi konkurencyjnej”.</p> <p>Projekt był współfinansowany z UE w ramach EFS PO KL.</p> <p>Projekt miał m.in. na celu:</p> <ul style="list-style-type: none">poprawę jakości obsługi Klienta,podniesienie kwalifikacji merytorycznych pracowników Działu Kredytów i Obsługi Rachunków,wdrożenie strategii sprzedaży produktów i usług bankowych.	<p>OPTA w ramach projektu przeprowadziła 10 dwudniowych szkoleń.</p> <p>Zakres zrealizowanych szkoleń obejmował m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none">techniki sprzedaży produktów bankowych;rozwój umiejętności przekonywania Klienta, budowania pozytywnych relacji, domykania sprzedaży;radzenie sobie w trudnych sytuacjach;techniki komunikacji;techniki negocjacyjne.	Bank Spółdzielczy w Sztumie	2009

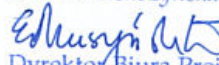
2.	<p>Projekt pn. „Profesjonalna Akademia Bankowa – program rozwoju kwalifikacji zawodowych pracowników Banku Spółdzielczego we Wschowie”</p> <p>Projekt współfinansowany z UE w ramach EFS PO KL.</p> <p>Projekt zakładał m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ poprawę jakości obsługi klienta, ▪ zwiększenie skuteczności sprzedaży przez podniesienie wiedzy i umiejętności pracowników działu obsługi klienta, ▪ poprawę jakości obsługi klienta przez wypracowanie standardu obsługi. 	<p>Realizacja cyklu szkoleń zamkniętych pt. „Aktywna Sprzedaż Produktów Bankowych”</p> <p>Udział firmy OPTA: jeden z dostawców usług szkoleniowych w projekcie.</p> <p>W 2009 i 2010 roku w ramach projektu OPTA przeprowadziła 19 szkoleń.</p> <p>Szkolenia obejmowały m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ techniki sprzedaży produktów bankowych, ▪ techniki asertywnej komunikacji; ▪ planowanie czasu i zadań, realizacja celów 	Bank Spółdzielczy Wschowa	2009 2010
3.	<p>Projekt „Kuznia profesjonalistów – rozwój zawodowy kadr 8 Banków Spółdzielczych województwa pomorskiego”.</p> <p>Projekt współfinansowany z UE w ramach EFS PO KL.</p>	<p>Realizacja cyklu szkoleń pt. „Sprzedaż Produktów Bankowych”</p> <p>Udział firmy OPTA: jeden z dostawców usług szkoleniowych w projekcie.</p> <p>Szkolenia były skierowane do pracowników i pracowniczek bezpośredniej obsługi klienta – 30 godzin szkoleniowych (2 spotkania 2-dniowe) x 3 grupy.</p> <p>Tematyka szkoleń obejmowała: zagadnienia dot. poprawy jakości świadczonych usług oraz zdobycie wiedzy na temat produktów bankowych.</p>	szkolenia otwarte	2010 2011
4.	<p>Projekt „Kuznia profesjonalistów – rozwój zawodowy kadr 12 Banków Spółdzielczych województwa kujawsko - pomorskiego”.</p> <p>Projekt współfinansowany z UE w ramach EFS PO KL.</p>	<p>Realizacja cyklu szkoleń pt. „Sprzedaż Produktów Bankowych”</p> <p>Udział firmy OPTA: jeden z dostawców usług szkoleniowych w projekcie.</p> <p>OPTA przeprowadziła szkolenia dla pracowników i pracowniczek bezpośredniej obsługi klienta – 30 godzin szkoleniowych (2 spotkania 2-dniowe) x 5 grup.</p>	szkolenia otwarte	2011 (projekt w trakcie realizacji)

		Tematyka szkoleń obejmowała: zagadnienia dot. poprawy jakości świadczonych usług oraz zdobycie wiedzy na temat produktów bankowych.		
5.	<p>Projekt „Kuźnia kompetencji – rozwój zawodowy kadr sektora bankowości spółdzielczej w województwie wielkopolskim”</p> <p>Projekt współfinansowany z UE w ramach EFS PO KL.</p>	<p>Realizacja szkoleń pn. „Sprzedaż produktów bankowych” obejmujących 32 godziny dydaktyczne (2 spotkania 2-dniowe) dla 7 grup. Szkolenia przewidziane są dla pracowników bezpośredniej obsługi klienta zatrudnionych w Bankach Spółdzielczych w woj. wielkopolskim. Celem szkoleń jest poprawa jakości obsługi klienta poprzez nabycie i podniesienie kwalifikacji uczestników w zakresie technik sprzedaży, standardów obsługi klienta, produktów bankowych, sprzedaży związanej, identyfikacji potrzeb klienta.</p> <p>Udział firmy OPTA: jeden z dostawców usług szkoleniowych w projekcie</p>	szkolenia otwarte	<p>2011 2012</p> <p>(projekt w trakcie realizacji)</p>

Bardzo wysoko oceniamy naszą dotychczasową współpracę – zarówno kompetencje trenerów, sposób prowadzenia szkoleń, znakomite przygotowanie merytoryczne i dopasowanie programów szkoleniowych do potrzeb naszych Klientów.

Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o. z przyjemnością rekomenduje firmę szkoleniową **OPTA** jako wysoce kompetentnego, solidnego i godnego zaufania Partnera biznesowego.

Ewelina Muszyńska-Plewa



..... Dyrektor Biura Projektów

**Bankowy Ośrodek Doradztwa
i Edukacji Sp. z o.o.**