



lovering & partners
business performance consultants

“Fără o creștere continuă și fără progrese continue, cuvinte precum îmbunătățire, reușită și succes nu au niciun sens” – Benjamin Franklin

CUPRINS

- CONCEPTUL
- VALORILE NOASTRE FUNDAMENTALE ȘI ANGAJAMENTUL NOSTRU
- OBIECTIVELE PORTOFOLIULUI NOSTRU
- MODELUL DE PERFORMANȚĂ ÎN VÂNZĂRI
- MODELUL DE MANAGEMENT AL REPUTAȚIEI
- MODELUL DE EXCELENȚĂ ORGANIZAȚIONALĂ
- ORGANIZAȚII CU CARE AM AVUT COLABORĂRI DE SUCCES



“A te îmbunătăți înseamnă a te schimba, a fi perfect înseamnă a te schimba des” – Sir Winston Churchill

CONCEPTUL

Compania **Lovering & Partners** a fost creată pentru a răspunde unor nevoi importante în domeniul performanței în afaceri, neacoperite încă, pe care le resimt multe organizații, de la multinaționale la companii nou înființate, care vor să „ridice ștacheta” în ceea ce privește performanța în vânzări, afaceri, branding, influență, organizare, cultură, și, bineînțeles, resurse umane.



Portofoliul nostru include servicii de consultanță, training și coaching, dar și servicii și soluții customizate în materie de performanță în afaceri. Rezultatele sunt o creștere excepțională a performanței în vânzări, amplificarea impactului tuturor elementelor principale care alcătuiesc reputația unei companii și recalibrarea organizațională.

Crearea unei moșteniri

Credem ferm în inspirarea și sprijinirea liderilor astfel încât aceștia să își poată recalibra strategia de performanță în afaceri și să își creeze propria moștenire prin creșterea motivației și competențelor membrilor echipelor pe care le coordonează, generând totodată un sentiment real de mândrie în rândul acestora, de apartenență la un brand cu o imagine respectată și o cultură organizațională solidă.

Partenerii noștri

Ne-am luat angajamentul de a ne asigura că clienții noștri vor colabora doar cu experți care au experiență bogată și se bucură de succes real în domeniile în care activează.

“Există cel puțin un moment în evoluția oricărei companii în care trebuie să intervină o schimbare dramatică pentru a duce performanța la următorul nivel. Dacă acel moment este ratat, începe declinul.” – Andy Grove



VALORILE NOASTRE FUNDAMENTALE ȘI ANGAJAMENTUL NOSTRU FAȚĂ DE CLIEȚI

Am ajuns în România în 2009, în timpul unei perioade dificile și mi-a făcut plăcere să interacționez și să lucrez cu multe organizații care au contribuit la creșterea nivelului de încredere în țară și la dezvoltarea și prosperitatea țării în anii care au trecut de atunci.

Când am sosit aici, nu multă lume era conștientă de talentul și de capacitățile de care dispunea România. Acum, țara se află în centrul atenției la nivel global și, prin urmare, ștacheta în ceea ce privește așteptările și performanța a fost ridicată.

Modelul Lovering & Partners este conceput special pentru a răspunde acestei evoluții și sunt încântat de faptul că sunt înconjurat de cei mai buni profesioniști din domeniul performanței în afaceri și că putem să le oferim tuturor clienților noștri serviciile cele mai eficiente și cu cel mai mare impact, astfel încât ei și România să fie întotdeauna cu un pas înaintea concurenței!

Colin C Lovering
Cofondator și Director General – Lovering & Partners

PORTOFOLIUL ȘI OBIECTIVELE NOASTRE

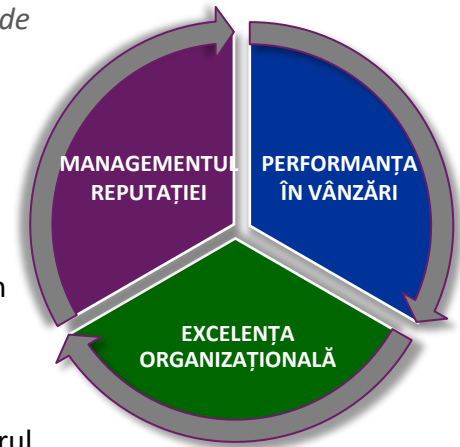
Portofoliul Lovering & Partners reprezintă un set atent selecționat de competențe organizaționale care stau la baza unei performanțe excelente în afaceri din punct de vedere practic, strategic și motivațional.

Succesul nostru s-a bazat întotdeauna pe integrarea tuturor factorilor care influențează performanța durabilă în afaceri. Obiectivul nostru este să obținem rezultate măsurabile, pe termen lung, care pot fi atinse doar prin acest proces extrem de eficace, implementat la nivelul tuturor aspectelor unei organizații.

Echipa **Lovering & Partners** este alcătuită din profesioniști din cadrul industriei care au experiență directă și competențe specifice. Ne-am luat angajamentul de a le furniza clienților noștri soluții realiste și demonstrate, în trei domenii principale: Performanța în Vânzări, Managementul Reputației și Excelența Organizațională.

PROCESUL DE LIVRARE

Totul începe cu o discuție informală, care este urmată de o analiză a structurii, proceselor, resurselor umane și obiectivelor existente. Ulterior începem implementarea pentru a asigura un impact imediat asupra afacerilor, a angajaților și a încrederii organizației.



“Când faci afaceri, e ca și cum ai lucra în show business! În momentul în care ajungi la serviciu, ești pe scenă. Dă tot ce ai mai bun pentru public, în fiecare zi.” – Robin Sharma

CREȘTEREA
VÂNZĂRILOR ȘI A
PROFITABILITĂȚII

CREȘTERE PE PIEȚELE
NOI ȘI EXISTENTE

COMPETENȚE
AVANSATE DE
VÂNZĂRI

COMUNICARE
CORPORATIVĂ

BRANDING

COMUNICARE
DE CRIZĂ

EFICACITATE
ORGANIZAȚIONALĂ

LEADERSHIP-UL
PRIN INFLUENȚĂ

MANAGEMENTUL
SCHIMBĂRII

1. PERFORMANȚA ÎN VÂNZĂRI

Colin Lovering coordonează Echipa de Performanță în Vânzări. Are o carieră îndelungată în domeniul vânzărilor directe și al managementului vânzărilor. Cartea lui, *A Day in the Life of Exceptional Sales Professionals* (O zi din viața profesioniștilor excepționali din domeniul vânzărilor), surprinde toate elementele unei strategii de succes în materie de vânzări și ale unui model de performanță pentru produse și servicii pe toate piețele și în toate industriile.

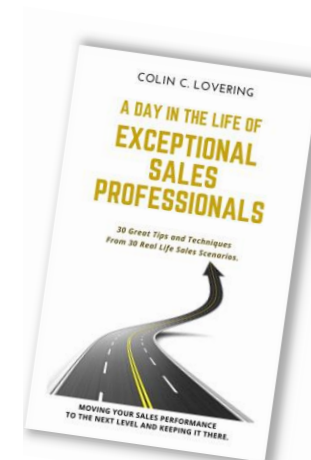
CEI TREI BENEFICIARI PRINCIPALI

Programul vizează trei domenii principale de impact, printr-o abordare personalizată pentru fiecare astfel de domeniu.

A. LIDERI COMERCIALI – realinierea modelului de afaceri comerciale și a priorităților viitoare, inclusiv o imagine pe termen mai lung privind așteptările, creșterea cotei de piață și dezvoltarea strategică a unor oportunități și obiective pe piețe noi. Realizarea obiectivelor de creștere a cotei de piață și a profitabilității.

B. DIRECTORI/MANAGERI DE VÂNZĂRI – concentrarea pe structura, dinamica, competențele, atuurile și nevoile de dezvoltare ale echipei pentru a putea concura pe piață cu o atitudine încrezătoare printr-o strategie și o mentalitate de vânzări realizabilă și de succes. Coaching în vederea atingerii excelenței, astfel încât să motivăm toți membrii echipei și departamentul de vânzări per total și să le susținem încrederea în sine și credibilitatea.

C. PROFESIONIȘTI ÎN DOMENIUL VÂNZĂRILOR – concentrarea pe obținerea mai multor oportunități de afaceri prin niveluri înalte de activitate, consecvență, încredere în sine și competențe avansate de vânzări și consultanță pentru diferențierea clară față de concurență printr-un profil personal puternic și respectat. Promovarea unei atitudini de toleranță zero față de ipoteza de a pierde dând dovadă de un profesionalism invidiat de concurență și respectat pe piață.

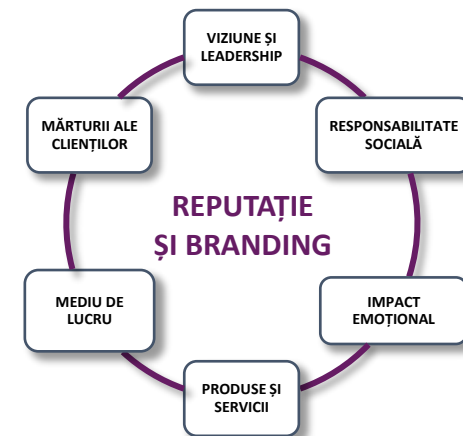


„În domeniul vânzărilor nu este important să convingi o persoană să facă afaceri cu tine, ci să te asiguri că persoanei respective îi este greu să refuze să facă afaceri cu tine!” – Colin Lovering



2. MANAGEMENTUL REPUTAȚIEI

Clienții noștri din cadrul programului de Branding, Comunicare și Managementul Reputației Organizațiilor sunt ghidați în atingerea obiectivelor de o echipă de Profesioniști cu o gamă largă de competențe dobândite în cadrul companiilor multinaționale și independente din mai multe industrii, precum, Tehnologia Informației și Comunicare, Real Estate, Bunuri de Larg Consum și Agricultură. Aceștia dețin o experiență bogată în domeniu și ajută companiile să își construiască sau să își îmbunătățească imaginea publică, să crească impactul comunicării, să multiplice oportunitățile de vânzare și să gestioneze eficient situațiile de criză, minimizând impactul negativ asupra reputației.



Reputația unei organizații este esențială pentru supraviețuire și este legată direct de profitabilitate. După ce o întreprindere a câștigat încrederea clienților, aceștia le vor spune și altora lucruri pozitive despre ea. Abordarea noastră se concentrează pe creșterea performanței tuturor elementelor principale care construiesc reputația unei companii, atât în mediul online, cât și în cel offline. Printre serviciile noastre se numără crearea de conținut, designul materialelor de marketing, gestionarea relației cu mass-media, organizarea conferințelor de presă și a altor evenimente, managementul canalelor de Social Media, producerea de website-uri și videoclipuri de prezentare a companiei.

În funcție de nevoile fiecărei companii, analizăm strategia actuală de comunicare și propunem schimbări care pot să îmbunătățească semnificativ imaginea publică și, în consecință, reputația. Ulterior, putem să instruiem și să îndrumăm echipa internă pentru a le implementa și a monitoriza rezultatele.

EFECTELE PRINCIPALE ALE UNEI REPUTAȚII EXCELENTE

- A. Creșterea încrederii clienților și a credibilității, care conduce spre obținerea de venituri mai mari
- B. Construirea unui brand de angajator puternic
- C. Acces sporit la piețele de capital și la investitori
- D. Mai puține controale realizate de organismele de reglementare
- E. Acces sporit la publicitate gratuită
- F. Îmbunătățirea relației cu comunitatea locală și obținerea unui avantaj concurențial.



3. EXCELENȚA ORGANIZAȚIONALĂ

Florin Petrescu conduce echipa de consultanți în domeniul Exceleenței Organizaționale. Are peste 15 ani de experiență în diverse roluri de leadership în domeniul Resurselor Umane, la nivel național și regional, în cadrul unor organizații globale. Oferă îndrumare echipelor de leadership prin tehnici de transformări ale performanței, programe de agilitate și de schimbare a culturii, design organizațional și strategii de creștere a eficienței echipei de conducere.

VALORI FUNDAMENTARE CARE SUNT ÎNTOTDEAUNA ACTUALE

Credem ferm că valorile fundamentale autentice influențează comportamentele angajaților, obiectivul fiind realizarea culturii organizaționale dorite. Valorile fundamentale specifice și bine poziționate ale organizației facilitează luarea deciziilor într-un mod eficient, dând dovadă de o atitudine încrezătoare, fapt care contribuie la o performanță mai înaltă și durabilă la toate nivelurile.

LEADERSHIP-UL PRIN INFLUENȚĂ

Leadership-ul prin influență este un program unic, creat pentru a revela cele mai bune atribute ale liderilor de companii și de departamente, creând o cultură puternică și sustenabilă și generând motivație în rândul organizațiilor și angajaților.

MANAGEMENTUL SCHIMBĂRII

Implementarea oricărui element nou, care produce schimbare în cadrul unei organizații poate să reprezinte o provocare și să creeze frustrare o perioadă îndelungată, până când toți cei implicați devin conștienți de valoarea schimbării. **Loving & Partners** vă ajută să vă asigurați că totul funcționează bine și că toți cei implicați acceptă pe deplin schimbarea, de la implementare până la finalizare.

1. Definirea clară a schimbării și alinierea ei la obiectivele de afaceri
2. Stabilirea impactului și a persoanelor afectate
3. Dezvoltarea unei strategii de comunicare
4. Asigurarea de training eficiente
5. Implementarea unei structuri de asistență
6. Măsurarea procesului de schimbare



PRINTRE ORGANIZAȚIILE CU CARE AM AVUT COLABORĂRI DE SUCCES SE NUMĂRĂ:



GROUPE RENAULT



CBRE



Deloitte.



ORACLE



THE DIPLOMAT
Bucharest





lovering & partners

business performance consultants

Sediu social:

Strada Mircea Vulcănescu nr. 22
sector 1, București

Date de contact:

customer-service@loveringpartners.com

www.loveringpartners.com

Mobil: +40 0755 037 301

