|  |
| --- |
| **Agenția de instruire și consultanța în afacerea** **”Oktrainings” SRL** |
|  |  |  |
| **INFORMAȚII GENERALE DESPRE COMPANIA** |
|  |  |
| Denumirea: | **“Oktrainings” SRL** |
| Data înregistrării: | 27.01.2017 |
| Cod fiscal: | 1017600004449 |
| Adresa juridică: | mun. Chișinău, str. Trandafirilor 29/1,95 |
| Telefon: | +37379776951 |
| E-mail: | oktrainings.com |
| Web-site: | www.oktrainings.com |
| Rechizite: | IBAN MDL: MD77MO2224ASV14457057100OTP Bank S.A. cod bancar: MOBBMD22 |
| Administrator: | Olga Colesnicova |
| Descrierea scurtăa companiei: | Oktrainings SRL – desfășoară treninguri, Servicii de consultanța și cercetării de piața în domeniul business. |

**PROIECTE REALIZATE ÎN TREININGURI DE BUSINESS:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Beneficiar** | **Anul** | **Denumirea treningului** | **Durata zilei de training** | **Scurtă descriere a treiningului** |
| Elit Tehnica SRL | 2024 | Training de procese | 4 | Descrierea proceselor de vinzare |
| Camera de comerț și industrie  | 2024 | Training de marketing | 2 | Proiect de susținerea refugiaților antrepreneri de Ukraina |
| Camera de commerț și industrie  | 2024 | Training de marketing | 2 | Proiect de susținerea refugiaților antrepreneri de Ukraina |
| Vistarcom SRL (Greenhils, Welmart) | 2024 | Negocieri în achiziții | 40 | Traininguri de communicare cu departamentul achizițiilor |
| Vistarcom SRL (Greenhils, Welmart) | 2024 | Training managment | 40 | Training corporativ de managmentul operational pentru admenistratori de magazine |
| Organizatia pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului | 2023 | Training de marketing  | 4 |  |
| MoldInsolv SRL (MoldovaGaz, MoldovaTrasGaz) | 2023 |  | 2 | Traininguri corporative de communicarea efecienta cu clienți |
| Imperador SRL | 2023 | Training de procese | 8 | Training corporativ de procese prestării servicii logistice pentru clienți |
| Imperador Srl | 2023 | Training corporativ de vinzari | 8 | Training corporativ de vinzari  |
| Global store SRL | 2023 | Trainig de vinzari  | 8 | Training corporativ de vinzari |
| Insemnitate SRL (Local, Bonus) | 2023 | Training managment | 40 | Training corporativ de managmentul operational pentru admenistratori de magazine |
| Paymaster SRL | 2023 | Training de vinzari  | 8 | Traiing corporativ de vinzari  |
| Tendisimo SRL | 2023 | Business procese companiei | 3 | Descrierea proceselor de business în companie  |
| Organizaţia pentru Dezvoltarea Sectorului IMM(ODIMM) | 2022 | Orientare în domeniul Antreprenoriatului ecologic Implementarea sistemelor de management ecologic în cadrul companiei | 8 | Training pentru benefeciarii Programului de Ecologizare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii |
| Elit Tehnica SRL | 2022 | Tehnici de vânzări | 6 | Training corporativ online: tehnici de vânzări |
| GradaLogistic SRL  | 2022 | Training corporativ pe baza unui test interactiv | 1 | Training de marketing interactive pe baza uniu joc |
| Camera de comerț și Industrie a Republicii Moldova | 2022 | Planul anticriză pentru întreprinderi  | 6 | Desfășurarea modulelor de instruire pentru antreprenori |
| Filiala Edineț a Camerei de Comerţ şi Industrie a Republicii Moldova, | 2022 | Sesiuni de instruire antreprenorială a studenților”START-up GENERATION PROGRAM” | 6 | Instuire antreprenorială în format hybrid pentru studenților din Moldova în sala și studenților din Romania on-line |
| Camera de comerț și Industrie a Republicii Moldova | 2022 | Marketind și vînzări | 6 | Desfășurarea modulelor de instruire pentru antreprenori |
| Camera de comerț și Industrie a Republicii Moldova | 2022 | Tehnici de vînzări  | 4 | Desfășurarea treinigului corporativ de instruire pentru compania privată |
| Camera de comerț și Industrie a Republicii Moldova | 2021 | Marketind și vînzări | 4 | Desfășurarea modulelor de instruire pentru antreprenori |
| Organizaţia pentru Dezvoltarea Sectorului IMM(ODIMM) | 2021 | Inovația și dezvoltarea afacerii:direcții de urmat pentru un antreprenor de succes | 6 | Instruire în cadrul proiectului «Măsuri de răspuns la nevoile stringente ale femeilor și fetelor care sunt marginalizate sau se află într-o situație vulnerabilă, agravată de Covid -19 » |
|  Instituția Publică „Universitatea Tehnică a Moldovei” | 2021 | Cursului de înstruire in antreprenoriat | 12 | Servicii de formare pentru necesitățile proiectului “Collaborative Entrepreneurial Education” Acronim CEE **Obiectivul general al proiectului:** Consolidarea cooperării transfrontaliere între Universități și Industria textilă pentru sporirea accesului la o instruire calitativă orientată spre antreprenoriat |
| AO «Centru de consultanța în Afaceri» Proiect finațat de Suedie și implementat de PNUD  | 2021 | Cunoștințe generale despre afaceri | 8 | Modulul de înstruire în cadrul proiectului «Comunității durabile și reziliențe la schimbări climatice prin abilitarea femeilor » |
| Camera de comerț și Industrie a Republicii Moldova | 2020 | Marketing și vînzări | 6 | Training pentru antreprenori de tehnici de vînzare și de marketing  |
| Total Gravura SRL | 2020 | Marketing in timpul pandemiei | 4 | Instrumente și tehnici noi de oferte pentru piața in timpul crizei pandemice |
| UNDP proiect: Открытие и развитие бизнеса, устойчивого к изменениям климата и безопасного для окружающей среды | 2020 | Marketing Eco | 1 | Instrumente moderne de marketing: online și offline |
| Proconsulting SRL | 2020 | Marketing | 2 | Training online |
| Total Gravura SRL | 2020 | Portofoliu nou de servicii | 4 | Coaching de formare corporativă pentru găsirea noilor servicii într-o situația de Pandemie. |
| MMcomert SRL | 2020 | Tehnici de vânzări | 12 | Training corporativ online: tehnici de vânzări |
| Elit Tehnica SRL  | 2020 | Vînzări în condiții de Pandemie  | 3 | Training corporativ online despre tehnicii de vânzări în perioada de criză |
| Elit consulting OOO (Rusia) | 2020 | Dezvoltarea afacerilor în criza pandemică | 3 | Training online pentru angajații unei agenții de consulting. |
| Fincombank SRL | 2020 | Valoarea după denumirea - Eu | 1 | Training motivațional pentru angajații băncii |
| ODIMM Proiect«Start pentru tineri» | 2019 | Marketing și vânzări  | 1 | Training permite tinerilor să înțeleagă ce înseamnă o afacere, care instrumente moderne și business-modelele există. |
| ODIMMProiect «Pare 1+1» | 2019 | Marketing | 1 | Instrumentele moderne de marketing existente. |
| Vestline SRL  | 2019 | Tehnici de vânzări | 12 | Training corporativ online: tehnici de vânzări |
| Lider SRL | 2019 | Secretele unui management eficient | 9 | Training pentru managementul mediu în arta managementului echipei. Cum să delegați, să controlați eficient și să motivați angajații. |
| KMB (клуб молодых бзнесменов) | 2019 | Cum să surprinzi un client și să ieși în evidență | 1 | Training în format al unui test: întrebare-răspuns20 de instrumente de inspirație pentru a găsi propunerea unică de vânzare proprie. |
| Oktrainings SRL | 2019 | Marketing: "Portofoliu de servicii " | 8 | Training într-un format corporativ pentru întreprinderii în sfera serviciilor. Posibilitatea de a găsi propunere unică de vânzare proprie și punctele forte. |
| YO-YO produse pentru copii | 2019 | Tehnici de vânzări | 8 | Training corporativ: tehnici de vânzări |
| Camera de Comert si Industrie EdinețProiectul ”Femei în Afacere” | 2018 | Marketing și marketing online | 6 | Training pentru femei în afacere din Edineț, Ocnița, Soroca  |
| Proconsulting proiect CEED | 2018 | «Punctele de contact - o modalitate rapidă de a adăuga eficiența afacerii.» | 1 | Locuri, situații, momente și interfețe de contact ale cumpărătorilor, clienților și partenerilor cu compania dumneavoastră. |
| AZMol SRL | 2018 | Joc de competiție «Jocuri olimpice de afaceri ale companiei» | 4 | Un joc care permite vânzătorilor să-și înțeleagă mai bine produsele, caracteristicile și diferențele față de concurenți. Într-un joc, în format competitiv, se realizează evaluarea personalului de vânzări și motivația acestora.  |
| Oktrainings SRL  | 2018 | Vânzări în stil Colombo | 9 | Nivel mai avansat de trainingul în vânzări corporative. |
| Varda SRL (Perfect) | 2018 | Tehnici de vânzări și lucru cu agenții de vânzări | 9 | Trainingul corporativ de vânzări în care are loc analiza vânzărilor de bunuri și servicii ale companiei, utilizând vocabular și exemple proprii ale companiei. |
| GradaLogistic SRL | 2018 | Tehnici de vânzare servicii logistice | 9 | Trainingul corporativ de vânzări în care are loc analiza vânzărilor de bunuri și servicii ale companiei, utilizând vocabular și exemple proprii ale companiei. |
| BCI Consulting SRL | 2018 | Negocieri de afaceri pentru businessul | 1 | Tehnici de pregătire și desfășurare a negocierilor. |
| Vizita SRL | 2018 | Tehnologii de vânzare pentru clienții premium | 12 | Trainingul corporativ de vânzări în care are loc analiza vânzărilor de bunuri și servicii ale companiei, utilizând vocabular și exemple proprii ale companiei. |
| Accesit SRL | 2108 | Tehnologii de vânzare pentru clienții premium | 12 | Trainingul corporativ de vânzări în care are loc analiza vânzărilor de bunuri și servicii ale companiei, utilizând vocabular și exemple proprii ale companiei. |
| Oktrainings SRL | 2018 | Ideea de afaceri pe rafturi | 9 | Training permite startup-urilor să înțeleagă business-modelul al viitoarei lor afaceri. |
| Oktrainings SRL | 2017 | Marketing Drive | 12 | Curs de management al marketingului. |
| Camera de Comert si Industrie Tiraspol | 2017 | Marketing și vînzări  | 1 | Instrumentele moderne de marketing și vînzări pentru întreprinderii mici. |
| Elit Tehnica SRL | 2107 | Tehnologii de vânzare pentru clienții premium | 8 | Trainingul corporativ de vânzări în care are loc analiza vânzărilor de bunuri și servicii ale companiei, utilizând vocabular și exemple proprii ale companiei. |
| Proconsulting proiect CEED  | 2017 | Business-simulare "Corporație în criză" | 1 | Managementul real al întreprinderii virtuale. Angajarea și concedierea angajaților, cumpărarea mărfii, producția, vânzare, marketingul și publicitatea. |
| Proconsulting proiect SARD | 2017 | Plan de afaceri | 2 | Instrumente pentru planul de afaceri efectiv. |
| ODIMM Proiect «Business Woman Academy» | 2017 | Business procese | 2 | Modul de creare a proceselor de afaceri pentru femeile care au o afacere mai mult de 2 ani |
| ODIMM Proiect «Business Woman Academy» | 2017 | Marketing  | 2 | Instrumente de marketing modern pentru întreprinderii mici |
| ODIMM Proiect «Business Woman Academy» | 2017 | Train of trainers  | 4 | Training pentru traineri - cu privire la competența unui trainer, lucrul cu un grup și elaborarea programelor interactive pentru business-traininguri.  |

**PROIECTE de CONSULTANTA și CERCETAREA PIEȚII:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Beneficiar** | **Anul** | **Vol. de pagini** | **Denumirea proiectului** | **Scurtă discriere a proiectului** |
|  |  |  |  |  |
| Proavaceri SRL | 2022 | 53 | Acordarea servii ce consultanța și mentorat  | In cadrul proiectului «DanubeChance2.0» servii de consultanța și mentorat pentru întreprinderi în starea de criză |
| Asociația Obștească «CASMED» | 2022 | 23 | Elaborare curriculum pentru cursul de marketing și promovarea a îngrijitorilor la domiciliul | Curriculum de tehnici me medodici de promovare de profesie îngrijitorilor la domiciliul |
| Organizaţia pentru Dezvoltarea Sectorului IMM(ODIMM) | 2022 | 70 | Servicii de elaborare a metodologiei de instruire antreprenorială a studenților ”START-up GENERATION PROGRAM”, | Elaborarea părții practice de instruiere(elaborarea metodologiei learning-by-doing, elaborarea studiilor de caz,pregătirea exercițiilor practice necesare a fi implementate)Metodologia predării bazele de business în format Hibrid  |
| Organizaţia pentru Dezvoltarea Sectorului IMM(ODIMM) | 2021 | 95 | Servicii de elaborare a studiului de evacuare a necesităților studenților facultății de «Textile și Poligrafie» a UTM în domeniului antreprenoriat  | Cercetarea necesității studenților în domeniului antreprenoriat în cadrul proiectului transfrontalier «Collaborative Entrepreneurial Education» |
| Gradalogistic SRL  | 2021 | 65 | Evaluarea nivelului satisfacției clienților | Analiza satisfacției clienților și marcarea zonei de creștere a companiei prin metoda interviului aprofundat. |
| Organizaţia pentru Dezvoltarea Sectorului IMM(ODIMM) | 2021 |  | Programului”Start pentruTineri”, | Acordarea serviciilor deconsultanță în afaceriindividuale |
| «Фабрика дышащих окон» SRL (Krasnodar, Russia) | 2020 | 120 | Analiza Pieții Anchetarea clienților B2B | Analiza pieței al ferestrelor termopane în regiune raionului Krasnodar.Anchetarea clienților B2B companiei. |
| Elit Tehnica SRL | 2020 | 60 | Anchetarea clienților B2B  | Evaluare nivelului satisfacției clienților. |
| Elit Tehnca SRL | 2020 | 50 | Analiza concurenților | Analiza prețurilor. Evaluarea activități online. |
| Gradalogistic SRL  | 2019 | 60 | Evaluarea nivelului satisfacției clienților | Analiza satisfacției clienților și marcarea zonei de creștere a companiei prin metoda interviului aprofundat. |
| Avantaj AV SRL | 2019 | 50 | Anchetarea clienților fideli | Anchetarea nevoilor clienților fedeli în serviciilor suplementari. |
| Arols Electro SRL  | 2018 | 50 | Anchetarea clienților  | Cercetarea necesităților clienții B2B a companiei |
| Gradalogistic SRL  | 2018 | 50 | Evaluarea nivelului satisfacției clienților | Analiza satisfacției clienților și marcarea zonei de creștere a companiei prin metoda interviului aprofundat. |
| Sky Tower – «Bernardatsy Residence» | 2017 | 30 | Cumparator misterios  | Evaluarea abilităţilor managerilor de vânzări imobiliare înainte de desfăşurarea trainingului în vânzări |
| Proconsulting SRL  | 2017 | 80 | Cercetarea pieții de transport și logistica | Analiza volumului marfurilor transportate de export și import |

**Director Oktrainings SRL Olga Colesnicova**