

# HARMONOGRAM SZKOLEŃ OTWARTYCH

INNOWACYJNE PROJEKTY, PROWADZONE PRZEZ DOŚWIADCZONYCH EKSPERTÓW

Zapraszamy na autorskie warsztaty znanych i cenionych ekspertów, pozwalające Uczestnikom podnieść kwalifikacje i umiejętności niezbędne do osiągnięcia celów biznesowych.

## ZIMA 2018

### SZKOLENIA MENADŻERSKIE I HR

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>18 stycznia</b>      | <b>Onboarding – jak skutecznie wdrożyć nowego pracownika?</b><br>(Cena: 800 zł/os)   |
| <b>25 – 26 stycznia</b> | <b>Wczoraj kolega, dziś przełożony – budowanie autorytetu nowego menadżera</b><br>(Cena: 1500 zł/os)   |
| <b>07 – 08 lutego</b>   | <b>Retencja – jak zatrzymać najlepszych pracowników w firmie?</b><br>(Cena: 1500 zł/os)  |
| <b>13 – 14 lutego</b>   | <b>Excellent manager – sztuka delegowania i motywowania zespołu</b><br>(Cena: 1500 zł/os)  |
| <b>22 – 23 lutego</b>   | <b>Metodologia Design Thinking dla HR</b><br>(Cena: 1500 zł/os)  |
| <b>08 – 09 marca</b>    | <b>Charyzmatyczny Lider – trening zarządzania i kreowania autorytetu</b><br>(Cena: 1600 zł/os)   |
| <b>12 – 13 marca</b>    | <b>Project manager - zarządzanie projektami wg PMI</b><br>(Cena: 1500 zł/os)   |
| <b>22 – 23 marca</b>    | <b>Zarządzanie talentami wg Gallupa - jak wydobyć talenty pracowników i zbudować na nich mocne strony organizacji?</b><br>(Cena: 1650 zł/os) |
| <b>26 – 27 marca</b>    | <b>Budowanie pozycji i autorytetu HR Business Partnera</b><br>(Cena: 1500 zł/os)   |



## SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE

- 23 – 24 stycznia**      **Telesprzedaż, sztuka umawiania spotkań**  
(Cena: 1500 zł/os)
- 30 – 31 stycznia**      **Seek&Sale Training – jak zostać hunterem®**  
(Cena: 1600 zł/os)
- 19 – 20 lutego**      **Obsługa klienta - komunikacja i asertywność w pracy z trudnym klientem**  
(Cena: 1500 zł/os)
- 27 – 28 lutego**      **Ospały zespół sprzedażowy – jak obudzić zespół i zamienić farmerów w hunterów**  
(Cena: 2700 zł/os)
- 01 – 02 marca**      **Negocjacje w biznesie**  
(Cena: 1500 zł/os)
- 05 – 06 marca**      **Challenger sale - Sprzedaż prowokatywna**  
(Cena: 1600 zł/os)
- 20 – 21 marca**      **Zaawansowane negocjacje w biznesie - gra negocjacyjna**  
(Cena: 1600 zł/os)

## SZKOLENIA EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA

- 5 – 6 lutego**      **Asertywna komunikacja i rozwiązywanie konfliktów**  
(Cena: 1400 zł/os)
- 15 – 16 lutego**      **Efektywne zarządzanie sobą w czasie**  
(Cena: 1400 zł/os)
- 15 – 16 marca**      **Zarządzanie stresem i przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu**  
(Cena: 1400 zł/os)

## KONTAKT



**Agnieszka Kazubska**

Project Manager

tel.: +48 517 081 300

