



ZAPRASZA NA SZKOLENIA OTWARTE

styczeń – marzec 2012



*Niektórzy widzą rzeczy takie jakimi są i pytają: "dlaczego?"
Ja marzę o rzeczach, których nigdy nie było i pytam: "dlaczego nie?"*

G. Bernard Shaw

Kalendarz szkoleń

styczeń – marzec 2012

Styczeń 2012

14 styczeń 2012

godz.: 10:00 – 14:00

Poczuj się bezpiecznie! Szkolenie z samoobrony dla kobiet

18 styczeń 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Uwierz w siebie i swoje możliwości! Poznaj swój potencjał!

24 styczeń 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Profesjonalna obsługa Klienta. Budowanie standardów.

25 styczeń 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Księgowość i finanse w małej firmie

27 styczeń 2012

godz.: 13:00 – 19:00

Lekcja stylu. Wizerunek na co dzień i w biznesie

Luty 2012

02 luty 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Menedżer HR

09 luty 2012

godz.: 09:00 – 15:00

„Porozmawiajmy...” Komunikacja interpersonalna i asertywność, czyli szkolenie o tym, jak mówić, by inni nas słuchali

16 luty 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Dośkonały menedżer. Trening kompetencji menedżerskich

22 luty 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Efektywne planowanie i organizacja czasu

23 luty 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Kreatywność – twórcze poszukiwanie rozwiązań z elementami treningu kreatywności

29 luty 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Rekrutacja dla pracodawców

Marzec 2012

02 marzec 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Profesjonalny sekretariat

14 marzec 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Zwalcz stres! Warsztat o tym, jak skutecznie radzić sobie ze stresem

23 marzec 2012

Godz.: 09.00-15.00

Budowanie efektywnych zespołów.

29 marzec 2012

godz.: 09:00 – 15:00

Sprzedaż i negocjacje w praktyce (nie tylko dla sprzedawców)



Poczuj się bezpiecznie ! Czyli szkolenie z samoobrony.

Boisz się wieczorem wyjść z domu? Odczuwasz **strach** przechodząc koło ciemnych lasów i nieoświetlonych uliczek? Pod Twoim domem często **gromadzą się grupki młodzieży**? **Zastanawiasz się jakbyś zareagowała, gdyby ktoś Cię zaczepił**, a może po prostu **chcesz się poczuć silniejsza i bardziej pewna siebie**?

Nasze szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich kobiet pragnących poznać podstawowe zagadnienia z zakresu samoobrony oraz chcących dowiedzieć się jak rozpoznawać zagrożenie, jak go unikać i jak zachowywać się w przypadku jego wystąpienia oraz jak skutecznie się obronić przed napastnikiem.

Na szkoleniu **nauczysz się**, co zrobić w sytuacji zagrożenia, **przećwiczysz w praktyce** podstawowe **umiejętności samoobrony**, a także **zdobędziesz więcej pewności siebie!**

Termin i miejsce: 15.01.2012, Gdynia

Czas: 4 godziny, 10:00 – 14:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Uwierz w siebie i swoje możliwości! Poznaj swój potencjał!

Chcesz lepiej poznać swój **potencjał**? Chcesz przeprowadzić **pozytywną zmianę** w życiu? Warsztat skierowany jest do wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją **pewność siebie**, pracować nad poczuciem własnej skuteczności oraz **czerpać więcej radości z kontaktów interpersonalnych**.

Termin i miejsce: 18.01.2012 Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem



Profesjonalna obsługa Klienta, czyli jak budować relacje z Klientem oraz wizerunek firmy.

Szkolenie przeznaczone dla wszystkich osób mających **kontakt z Klientem**. W czasie warsztatu zostaną przedstawione **standardy obsługi Klienta, style komunikacji z Klientem i radzenia sobie w trudnych i niestandardowych sytuacjach**. Uczestnicy dowiedzą się, w jaki sposób **budować wizerunek Firmy** oraz swój własny. W trakcie szkolenia zostaną również przedstawione **metody pozyskiwania Klientów** i nawiązywania z nimi **długotrwałych, pozytywnych relacji**. Omówione zostaną różne aspekty obsługi Klienta - kontaktu bezpośredniego, mailowego oraz telefonicznego.

Termin i miejsce: 24.01.2012 Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem



Księgowość i finanse w małej firmie

Szkolenie prowadzone przez specjalistę jednego z największych biur rachunkowych w Trójmieście. Uczestnicy szkolenia poznają **podstawy prowadzenia księgowości w małej firmie**, począwszy od formalności związanych z założeniem działalności gospodarczej aż po zagadnienia związane z **formami opodatkowania**.

Termin i miejsce: 25.01.2012 Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Lekcja stylu. Wizerunek na co dzień i w biznesie

Lekcja stylu to **szkolenie praktyczne** z trenerką biznesu i „personal shopperką”. Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, w jaki sposób **kreować swój własny wizerunek**. W trakcie szkolenia zostaną również przedstawione **zasady stylu, gustu i dobrych manier** w taki sposób by pierwsze wrażenie rzeczywiście zrobić raz, ale za to bardzo dobrze.



Każda osoba po ukończeniu szkolenia:

- Będzie wiedziała jak zrobić pozytywne pierwsze wrażenie
- Pozna techniki autoprezentacji
- Będzie potrafiła ubrać się na każdą okazję (rozmowa rekrutacyjna, negocjacje, święta, strój na co dzień)
- Pozna zasady świata mody, dobrego smaku, gustu i stylu.
- Będzie wiedziała jak kolorystycznie i gustownie skompletować swoją całą garderobę.
- Będzie знаła zasady dobrych manier na co dzień i w biznesie.

Termin i miejsce: 27.01.2012 Gdynia

Czas: 6 godzin, 13:00 – 19:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Menedżer HR

Szkolenie przeznaczone dla **pracowników działów HR, właścicieli firm, kierowników** a także wszystkich, którzy chcieliby zdobyć **wiedzę z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi**. Uczestnicy w czasie szkolenia zdobędą podstawowe umiejętności oraz **praktyczną wiedzę** związaną z zarządzaniem personelem. Po szkoleniu będą potrafili: przeprowadzić proces **rekrutacji i selekcji**, wdrożyć **system ocen pracowniczych, motywować zespół, budować zespół, rozwijać potencjał pracowników, określać potrzeby szkoleniowe**.

Termin i miejsce: 02.02.2012 Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem



**„Porozmawiajmy...” Komunikacja interpersonalna i asertywność,
czyli szkolenie o tym, jak mówić, by inni nas słuchali.**

Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich, którzy w swojej codziennej pracy kontaktują się z innymi ludźmi: managerów, koordynatorów, specjalistów ds. obsługi klienta, sprzedawców, właścicieli firm. Ale także dla rodziców, żon, mężów, partnerów i partnerek, każdego, kto chciałby poprawić swoje relacje z innymi.

W czasie praktycznych ćwiczeń uczestnicy poznają zasady prawidłowej komunikacji, nauczą się wystrzegać podstawowych błędów, prowadzących do nieporozumień. Dzięki szkoleniu nauczycie się **jak mówić, by Was słuchano oraz jak słuchać, by do Was mówiono.**



Termin i miejsce: 09.02.2012, Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem;

Doskonały menedżer. Trening kompetencji menedżerskich

Szkolenie dla wszystkich **kierowników i właścicieli firm**. Celem szkolenia jest **nabycie praktycznej wiedzy i umiejętności:** o profesjonalnym udzielaniu informacji zwrotnej, **budowaniu i motywowaniu zespołu**, przedstawienie **metod i narzędzi skutecznej sprzedaży i budowania długotrwałych relacji z klientem** - w kontakcie bezpośrednim, telefonicznym i mailowym, nabycie wiedzy o różnych **stylach komunikacji i negocjacji** z klientami oraz pracownikami, nabycie umiejętności **radzenia sobie w trudnych i niestandardowych sytuacjach**, zdobycie wiedzy, w jaki sposób budować wizerunek Firmy oraz swój własny.

Termin i miejsce: 16.02.2012, Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Efektywne planowanie i organizacja pracy.



Dzięki szkoleniu uczestnicy poznają techniki i metody planowania oraz całościowej organizacji pracy. Nauczą się też, jak unikać pułapek i podstawowych błędów, poznają **własny styl organizacji** oraz będą mogli wypracować własne, **najskuteczniejsze strategie**. Czas stanie się sprzymierzeńcem, **a doba – kto wie, potrwa jakby 48 godzin!** To Twoja przewaga czasowa, którą gwarantuje szkolenie ;)

Termin i miejsce: 22.02.2012 Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Kreatywność – twórcze poszukiwanie rozwiązań z elementami treningu kreatywności

Poszukujesz innowacji? Myślisz, że **schematyczne myślenie nie jest efektywne?** Jeśli na oba pytania odpowiedziałeś „tak”, nasze szkolenie jest dla Ciebie doskonałą propozycją. Dzięki niemu każdy dowie się, **w jaki sposób może twórczo rozwiązać problem, wprowadzić innowację** w firmie bądź po prostu... **puścić wodzę fantazji!** W czasie szkolenia uczestnicy poznają **techniki twórczego myślenia i nauczą się jak je wykorzystywać w codziennych sytuacjach** – w pracy, w domu, w życiu osobistym. **Wszyscy jesteście kreatywni!** Gotowi?:)

Termin i miejsce: 23.02.2012 Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem



Rekrutacja dla Pracodawcy

Celem szkolenia jest **przygotowanie jego uczestników do samodzielnego, efektywnego przeprowadzania rekrutacji w swojej organizacji.** W ramach warsztatu prezentowane są najlepsze i najnowocześniejsze metody rekrutacji i selekcji pracowników. Omówimy również typowe problemy i błędy, z którymi może się spotkać każdy pracodawca. Jesteśmy praktykami, nie teoretykami! **Znamy proces rekrutacji zarówno ze strony pracodawcy, jak i kandydata, a szkolenie będzie przekazaniem naszej wieloletniej wiedzy i umiejętności.**

Termin i miejsce: 29.02.2012, Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Profesjonalny Sekretariat

Zajmujesz stanowisko związane z **prowadzeniem sekretariatu lub biura?** Chcesz aktywnie budować pozytywny wizerunek firmy w której pracujesz? Zapraszamy na szkolenie **Profesjonalny Sekretariat.** Przyjdź na **kompleksowe szkolenie dla sekretarek, asystentek, recepcjonistek i kierowników biur!**

Termin i miejsce: 02.03.2012, Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Zwalcz stres! Warsztat o tym, jak skutecznie radzić sobie ze stresem



Stres jest wszechobecny – mobilizuje, dodaje energii, a czasem zniechęca, a nawet uniemożliwia osiągnięcie celów! **Umiejętność radzenia sobie ze stresem i panowania nad własnymi emocjami to ważna umiejętność,** która ułatwia działanie w niesprzyjających sytuacjach – w domu i w pracy. **Zapanuj nad stresem!**

Termin i miejsce: 14.03.2011, Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Budowanie efektywnych zespołów



W czasie jednodniowego warsztatu uczestnicy poznają, jak ważna jest **rola zespołu** i **poszczególnych osób** w sukcesie organizacji. Dzięki metodom zaproponowanym w ramach szkolenia, pracownicy będą potrafili **odkryć potencjał** leżący w każdym członku zespołu. Poznają również metody **rozwiązywania konfliktów** oraz będą pracować nad umiejętnościami jasnego komunikowania się - jak mówić, aby być usłyszanym, jak delegować, aby zadanie było wykonane. Jeśli chcesz doskonalić umiejętność bycia **wyjątkowym liderem** - przyjdź koniecznie:)

Termin i miejsce: 23.11.2011, Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Sprzedaż i negocjacje w praktyce (nie tylko dla sprzedawców)

Szkolenie przeznaczone dla pracowników i właścicieli firm, zajmujących się sprzedażą oraz obsługą klienta. W czasie warsztatu zostaną przedstawione **techniki sprzedaży** oraz **wywierania wpływu**. Celem szkolenia jest **podniesienie efektywności** komunikacji i **wyników sprzedażowych** w całym procesie sprzedaży, a także w obsłudze Klienta i budowaniu z nim długotrwałych, pozytywnych relacji. Uczestnicy szkolenia nabeżdą umiejętności **prowadzenia kolejnych etapów sprzedaży**, a w tym m.in. **badania potrzeb i oczekiwań** Klienta oraz **budowania pozytywnego wizerunku** firmy w oczach obecnych i potencjalnych Klientów.



Termin i miejsce: 29.03.2012, Gdynia

Czas: 6 godzin, 09:00 – 15:00

Cena: 250 zł; **rabat:** 190 zł dla uczestników, którzy dokonają wpłaty na 10 dni przed szkoleniem

Na każdym szkoleniu uczestnicy otrzymują **certyfikaty** uczestnictwa
oraz **materiały szkoleniowe**.

Zapisz się już teraz! Skorzystaj z rabatów!

Zadzwoń po dodatkowe informacje lub zmailuj!

... **bo jeśli nie odpiszemy w ciągu 16 godzin roboczych,
dostaniesz dodatkowy 10% rabat na szkolenie!**

Informacje i zapisy pod numerem telefonu lub przez e-mail:

tel. 530 690 700

anna.formeister@personia.pl

