

Terminarz szkoleń otwartych interpersonalnych na rok 2024

	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień
Tytuł szkolenia												
Asertywność	3-4	31-1	28-29 l	2-3	29-30k	3-4	1-2	31-1	2-3	30-1	28-29p	25-26l
Budowanie wizerunku w biznesie	9	13	12	16	14	11	16	13	17	15	19	17
Etykieta w biznesie	09 - 10	5-6	4-5	3-4	7-8	5-6	3-4	5-6	4-5	2-3	30-31p	27-28l
Coaching	10-11	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	8-9	7-8	9-10	7-8	4-5	2-3
Pisanie ekspresywne	15-16	12-13	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11	12-13	11-12	9-10	6-7	4-5
Praca w zespole (trening umiejętności interpersonalnych)	17-18	14-15	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16	19-20	16-17	14-15	12-13	9-10
Automotywowanie	22-23	19-20	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18	21-22	18-19	16-17	13-14	11-12
Feedback, skuteczne przekazywanie informacji zwrotnych	24-25	21-22	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23	26-27	23-24	21-22	18-19	16-17
Motywowanie pracowników	29-20	26-27	25-26	24-25	27-28	26-27	24-25	28-29	25-26	23-24	20-21	18-19
Rozmowy okresowe	9	13	12	16	14	11	16	13	17	15	19	17
Facylitacja	3-4	31-1	28-29 l	2-3	29-30k	3-4	1-2	31-1	2-3	30-1	28-29p	25-26l
Inteligencja emocjonalna	09 - 10	5-6	4-5	3-4	7-8	5-6	3-4	5-6	4-5	2-3	30-31p	27-28l
Coaching w zarządzaniu	22-23	19-20	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18	21-22	18-19	16-17	13-14	11-12
Komunikacja interpersonalna	10-11	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	8-9	7-8	9-10	7-8	4-5	2-3
Komunikacja w biznesie	10-11	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	8-9	7-8	9-10	7-8	4-5	2-3
Kreatywne rozwiązywanie problemów	3-4	31-1	28-29 l	2-3	29-30k	3-4	1-2	31-1	2-3	30-1	28-29p	25-26l
Leadership, świadome przywództwo	10-11	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	8-9	7-8	9-10	7-8	4-5	2-3
Mentoring	3-4	31-1	28-29 l	2-3	29-30k	3-4	1-2	31-1	2-3	30-1	28-29p	25-26l
Negocjacje	30 -31	27-28	26-27	25-27	28-29	27-28	25-26	29-30	26-27	24-25	21-22	19-20
Negocjacje dla działu zakupów	30 -31	27-28	26-27	25-27	28-29	27-28	25-26	29-30	26-27	24-25	21-22	19-20
Obsługa klienta	24-25	21-22	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23	26-27	23-24	21-22	18-19	16-17

Obsługa trudnych klientów	24-25	21-22	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23	26-27	23-24	21-22	18-19	16-17
Oddech, głos, świadoma relaksacja	9	13	12	16	14	11	16	13	17	15	19	17
Pewność siebie i poczucie własnej wartości	15-16	12-13	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11	12-13	11-12	9-10	6-7	4-5
Podejmowanie decyzji	3-4	31-1	28-29 l	2-3	29-30k	3-4	1-2	31-1	2-3	30-1	28-29p	25-26l
Prezentacja i autoprezentacja	10-11	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	8-9	7-8	9-10	7-8	4-5	2-3
Prezentacja i wystąpienia publiczne	10-11	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	8-9	7-8	9-10	7-8	4-5	2-3
Rozmowa rekrutacyjna w praktyce	30 -31	27-28	26-27	25-27	28-29	27-28	25-26	29-30	26-27	24-25	21-22	19-20
Savoir-vivre w biznesie	09 - 10	5-6	4-5	3-4	7-8	5-6	3-4	5-6	4-5	2-3	30-31p	27-28l
Sprzedaż	22-23	19-20	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18	21-22	18-19	16-17	13-14	11-12
Stres: jak sobie z nim radzić	09 - 10	5-6	4-5	3-4	7-8	5-6	3-4	5-6	4-5	2-3	30-31p	27-28l
Szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	22-23	19-20	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18	21-22	18-19	16-17	13-14	11-12
Sztuka aktywnego słuchania	24-25	21-22	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23	26-27	23-24	21-22	18-19	16-17
Sztuka perswazji	15-16	12-13	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11	12-13	11-12	9-10	6-7	4-5
Sztuka prowadzenia dyskusji	15-16	12-13	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11	12-13	11-12	9-10	6-7	4-5
Telemarketing	09 - 10	5-6	4-5	3-4	7-8	5-6	3-4	5-6	4-5	2-3	30-31p	27-28l
Train the Trainers - szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	30 -31	27-28	26-27	25-27	28-29	27-28	25-26	29-30	26-27	24-25	21-22	19-20
Warsztaty emisji głosu	9	13	12	16	14	11	16	13	17	15	19	17
Wartości i ich rola w życiu	9	13	12	16	14	11	16	13	17	15	19	17
Work-Life Balance	3-4	31-1	28-29 l	2-3	29-30k	3-4	1-2	31-1	2-3	30-1	28-29p	25-26l
Wypalenie zawodowe	30 -31	27-28	26-27	25-27	28-29	27-28	25-26	29-30	26-27	24-25	21-22	19-20
Wywieranie wpływu	15-16	12-13	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11	12-13	11-12	9-10	6-7	4-5
Zarządzanie czasem	17-18	14-15	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16	19-20	16-17	14-15	12-13	9-10
Zarządzanie dla brygadzystów	09 - 10	5-6	4-5	3-4	7-8	5-6	3-4	5-6	4-5	2-3	30-31p	27-28l
Zarządzanie działem zakupów	22-23	19-20	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18	21-22	18-19	16-17	13-14	11-12
Zarządzanie energią	24-25	21-22	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23	26-27	23-24	21-22	18-19	16-17
Zarządzanie konfliktem	15-16	12-13	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11	12-13	11-12	9-10	6-7	4-5
Zarządzanie pracownikami	17-18	14-15	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16	19-20	16-17	14-15	12-13	9-10
Zarządzanie produkcją	15-16	12-13	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11	12-13	11-12	9-10	6-7	4-5
Zarządzanie produktywnością (kierownicy wyższego szczebla)	24-25	21-22	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23	26-27	23-24	21-22	18-19	16-17
Zarządzanie produktywnością (brygadziści, liderzy, mistrzowie)	30 -31	27-28	26-27	25-27	28-29	27-28	25-26	29-30	26-27	24-25	21-22	19-20
Zarządzanie projektem	22-23	19-20	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18	21-22	18-19	16-17	13-14	11-12
Zarządzanie sobą w czasie	17-18	14-15	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16	19-20	16-17	14-15	12-13	9-10
Zarządzanie stresem	09 - 10	5-6	4-5	3-4	7-8	5-6	3-4	5-6	4-5	2-3	30-31p	27-28l
Zarządzanie zakupami	22-23	19-20	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18	21-22	18-19	16-17	13-14	11-12

Zarządzanie zasobami ludzkimi	17-18	14-15	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16	19-20	16-17	14-15	12-13	9-10
Zarządzanie zespołem handlowym	17-18	14-15	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16	19-20	16-17	14-15	12-13	9-10
Zarządzanie zespołem sprzedażowym	10-11	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	8-9	7-8	9-10	7-8	4-5	2-3
Zarządzanie zmianą	3-4	31-1	28-29 l	2-3	29-30k	3-4	1-2	31-1	2-3	30-1	28-29p	25-26l
Zdrowe odżywianie w biurze	9	13	12	16	14	11	16	13	17	15	19	17