

Terminarz szkoleń otwartych interpersonalnych na rok 2026

	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień
Tytuł szkolenia												
Asertywność	7-8	2-3	2-3	30-31 ma	29-30kw	1-2	1-2	3-4	31-1	30-1	28-29paż	30-1
Budowanie wizerunku w biznesie	12	9	9	7	4	8	6	10	7	5	9	7
Etykieta w biznesie	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3
Coaching	12-13	9 - 10	9-10	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	7-8	7-8	4 -5	7-8
Pisanie ekspresywne	14-15	11-12	11-12	13-14	11-12	10-11	13-14	12-13	9-10	12-13	9-10	9-10
Motywowanie pracowników	19-20	16-17	16-17	15-16	13-14	15-16	15-16	17-18	14-15	14-15	16-17	14-15
Feedback, skuteczne przekazywanie informacji zwrotnych	22-22	18-19	18-19	20-21	18-19	17-18	20-21	19-20	16-17	19-20	18-19	16-17
Automotywowanie	26-27	23-24	23-24	22-23	20-21	22-23	22-23	24-25	21-22	21-22	23-24	21-22
Praca w zespole (trening umiejętności interpersonalnych)	28 - 29	25-26	25-26	27-28	25-26	24-25	27-28	26-27	23-24	26-27	25-26	28-29
Rozmowy okresowe	12	9	9	7	4	8	6	10	7	5	9	7
Oddech, głos, świadoma relaksacja	12	9	9	7	4	8	6	10	7	5	9	7
Emisja głosu	12	9	9	7	4	8	6	10	7	5	9	7
Wartości i ich rola w życiu	12	9	9	7	4	8	6	10	7	5	9	7
Zdrowe odżywianie w biurze	12	9	9	7	4	8	6	10	7	5	9	7
Facylitacja	7-8	2-3	2-3	30-31 ma	29-30kw	1-2	1-2	3-4	31-1	30-1	28-29paż	30-1
Kreatywne rozwiązywanie problemów	7-8	2-3	2-3	30-31 ma	29-30kw	1-2	1-2	3-4	31-1	30-1	28-29paż	30-1
Mentoring	7-8	2-3	2-3	30-31 ma	29-30kw	1-2	1-2	3-4	31-1	30-1	28-29paż	30-1
Podejmowanie decyzji	7-8	2-3	2-3	30-31 ma	29-30kw	1-2	1-2	3-4	31-1	30-1	28-29paż	30-1
Work-Life Balance	7-8	2-3	2-3	30-31 ma	29-30kw	1-2	1-2	3-4	31-1	30-1	28-29paż	30-1
Zarządzanie zmianą	7-8	2-3	2-3	30-31 ma	29-30kw	1-2	1-2	3-4	31-1	30-1	28-29paż	30-1
Inteligencja emocjonalna	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3

Savoir-vivre w biznesie	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3
Stres: jak sobie z nim radzić	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3
Telemarketing	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3
Zarządzanie dla brygadzystów	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3
Zarządzanie stresem	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3
Komunikacja interpersonalna	12-13	9 - 10	9-10	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	7-8	7-8	4 -5	7-8
Komunikacja w biznesie	12-13	9 - 10	9-10	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	7-8	7-8	4 -5	7-8
Leadership, świadome przywództwo	12-13	9 - 10	9-10	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	7-8	7-8	4 -5	7-8
Prezentacja i autoprezentacja	12-13	9 - 10	9-10	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	7-8	7-8	4 -5	7-8
Prezentacje i wystąpienia publiczne	12-13	9 - 10	9-10	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	7-8	7-8	4 -5	7-8
Zarządzanie zespołem sprzedażowym	12-13	9 - 10	9-10	7-8	6-7	8-9	8-9	10-11	7-8	7-8	4 -5	7-8
Pewność siebie i poczucie własnej wartości	14-15	11-12	11-12	13-14	11-12	10-11	13-14	12-13	9-10	12-13	9-10	9-10
Sztuka perswazji	14-15	11-12	11-12	13-14	11-12	10-11	13-14	12-13	9-10	12-13	9-10	9-10
Sztuka prowadzenia dyskusji	14-15	11-12	11-12	13-14	11-12	10-11	13-14	12-13	9-10	12-13	9-10	9-10
Wywieranie wpływu	14-15	11-12	11-12	13-14	11-12	10-11	13-14	12-13	9-10	12-13	9-10	9-10
Zarządzanie konfliktem	14-15	11-12	11-12	13-14	11-12	10-11	13-14	12-13	9-10	12-13	9-10	9-10
Zarządzanie produkcją	14-15	11-12	11-12	13-14	11-12	10-11	13-14	12-13	9-10	12-13	9-10	9-10
Negocjacje	19-20	16-17	16-17	15-16	13-14	15-16	15-16	17-18	14-15	14-15	16-17	14-15
Negocjacje dla działu zakupów	19-20	16-17	16-17	15-16	13-14	15-16	15-16	17-18	14-15	14-15	16-17	14-15
Rozmowa rekrutacyjna w praktyce	19-20	16-17	16-17	15-16	13-14	15-16	15-16	17-18	14-15	14-15	16-17	14-15
Train the Trainers - szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	19-20	16-17	16-17	15-16	13-14	15-16	15-16	17-18	14-15	14-15	16-17	14-15
Wypalenie zawodowe	19-20	16-17	16-17	15-16	13-14	15-16	15-16	17-18	14-15	14-15	16-17	14-15
Zarządzanie produktywnością (brygadziści, liderzy, mistrzowie)	19-20	16-17	16-17	15-16	13-14	15-16	15-16	17-18	14-15	14-15	16-17	14-15
Obsługa klienta	22-22	18-19	18-19	20-21	18-19	17-18	20-21	19-20	16-17	19-20	18-19	16-17
Obsługa trudnych klientów	22-22	18-19	18-19	20-21	18-19	17-18	20-21	19-20	16-17	19-20	18-19	16-17
Sztuka aktywnego słuchania	22-22	18-19	18-19	20-21	18-19	17-18	20-21	19-20	16-17	19-20	18-19	16-17
Zarządzanie energią	22-22	18-19	18-19	20-21	18-19	17-18	20-21	19-20	16-17	19-20	18-19	16-17
Coaching w zarządzaniu	26-27	23-24	23-24	22-23	20-21	22-23	22-23	24-25	21-22	21-22	23-24	21-22
Sprzedaż	26-27	23-24	23-24	22-23	20-21	22-23	22-23	24-25	21-22	21-22	23-24	21-22
Szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	26-27	23-24	23-24	22-23	20-21	22-23	22-23	24-25	21-22	21-22	23-24	21-22
Zarządzanie projektem	26-27	23-24	23-24	22-23	20-21	22-23	22-23	24-25	21-22	21-22	23-24	21-22
Zarządzanie działem zakupów	26-27	23-24	23-24	22-23	20-21	22-23	22-23	24-25	21-22	21-22	23-24	21-22
Zarządzanie zakupami	26-27	23-24	23-24	22-23	20-21	22-23	22-23	24-25	21-22	21-22	23-24	21-22
Zarządzanie czasem	28 - 29	25-26	25-26	27-28	25-26	24-25	27-28	26-27	23-24	26-27	25-26	28-29

Zarządzanie pracownikami	28 - 29	25-26	25-26	27-28	25-26	24-25	27-28	26-27	23-24	26-27	25-26	28-29
Zarządzanie sobą w czasie	28 - 29	25-26	25-26	27-28	25-26	24-25	27-28	26-27	23-24	26-27	25-26	28-29
Zarządzanie zasobami ludzkimi	28 - 29	25-26	25-26	27-28	25-26	24-25	27-28	26-27	23-24	26-27	25-26	28-29
Zarządzanie zespołem handlowym	28 - 29	25-26	25-26	27-28	25-26	24-25	27-28	26-27	23-24	26-27	25-26	28-29
Zarządzanie emocjami	8 - 9	4-5	4-5	1-2	4-5	2-3	6-7	5-6	2-3	5-6	2-3	2-3