

Terminarz szkoleń otwartych interpersonalnych na rok 2026

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

Telemarketing	7-8	3-4	3-4	7-8	10-11	7-8	7-8	4-5	6-7	6-7	8-9	6-7
Zarządzanie dla brygadzystów	7-8	3-4	3-4	7-8	10-11	7-8	7-8	4-5	6-7	6-7	8-9	6-7
Zarządzanie stresem	7-8	3-4	3-4	7-8	10-11	7-8	7-8	4-5	6-7	6-7	8-9	6-7
Zarządzanie emocjami	7-8	3-4	3-4	7-8	10-11	7-8	7-8	4-5	6-7	6-7	8-9	6-7
Komunikacja interpersonalna	11-12	8-9	10-11	11-12	12-13	9-10	12-13	9-10	8-9	11-12	9-10	8-9
Komunikacja w biznesie	11-12	8-9	10-11	11-12	12-13	9-10	12-13	9-10	8-9	11-12	9-10	8-9
Leadership, świadome przywództwo	11-12	8-9	10-11	11-12	12-13	9-10	12-13	9-10	8-9	11-12	9-10	8-9
Prezentacja i autoprezentacja	11-12	8-9	10-11	11-12	12-13	9-10	12-13	9-10	8-9	11-12	9-10	8-9
Prezentacje i wystąpienia publiczne	11-12	8-9	10-11	11-12	12-13	9-10	12-13	9-10	8-9	11-12	9-10	8-9
Zarządzanie zespołem sprzedażowym	11-12	8-9	10-11	11-12	12-13	9-10	12-13	9-10	8-9	11-12	9-10	8-9
Pewność siebie i poczucie własnej wartości	13-14	10-11	15-16	14-15	17-18	14-15	14-15	11-12	13-14	13-14	15-16	13-14
Sztuka perswazji	13-14	10-11	15-16	14-15	17-18	14-15	14-15	11-12	13-14	13-14	15-16	13-14
Sztuka prowadzenia dyskusji	13-14	10-11	15-16	14-15	17-18	14-15	14-15	11-12	13-14	13-14	15-16	13-14
Wywieranie wpływu	13-14	10-11	15-16	14-15	17-18	14-15	14-15	11-12	13-14	13-14	15-16	13-14
Zarządzanie konfliktem	13-14	10-11	15-16	14-15	17-18	14-15	14-15	11-12	13-14	13-14	15-16	13-14
Zarządzanie produkcją	13-14	10-11	15-16	14-15	17-18	14-15	14-15	11-12	13-14	13-14	15-16	13-14
Negocjacje	18-19	15-16	17-18	19-20	19-20	16-17	19-20	16-17	15-16	18-19	17-18	15-16
Negocjacje dla działu zakupów	18-19	15-16	17-18	19-20	19-20	16-17	19-20	16-17	15-16	18-19	17-18	15-16
Rozmowa rekrutacyjna w praktyce	18-19	15-16	17-18	19-20	19-20	16-17	19-20	16-17	15-16	18-19	17-18	15-16
Train the Trainers - szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	18-19	15-16	17-18	19-20	19-20	16-17	19-20	16-17	15-16	18-19	17-18	15-16
Wypalenie zawodowe	18-19	15-16	17-18	19-20	19-20	16-17	19-20	16-17	15-16	18-19	17-18	15-16
Zarządzanie produktywnością (brygadziści, liderzy, mistrzowie)	18-19	15-16	17-18	19-20	19-20	16-17	19-20	16-17	15-16	18-19	17-18	15-16
Obsługa klienta	20-21	17-18	22-23	21-22	24-25	21-22	21-22	18-19	20-21	20-21	22-23	20-21
Obsługa trudnych klientów	20-21	17-18	22-23	21-22	24-25	21-22	21-22	18-19	20-21	20-21	22-23	20-21
Sztuka aktywnego słuchania	20-21	17-18	22-23	21-22	24-25	21-22	21-22	18-19	20-21	20-21	22-23	20-21
Zarządzanie energią	20-21	17-18	22-23	21-22	24-25	21-22	21-22	18-19	20-21	20-21	22-23	20-21
Coaching w zarządzaniu	25-26	22-23	24-25	26-27	25-26	23-24	26-27	23-24	22-23	25-26	24-25	22-23
Sprzedaż	25-26	22-23	24-25	26-27	25-26	23-24	26-27	23-24	22-23	25-26	24-25	22-23
Szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	25-26	22-23	24-25	26-27	25-26	23-24	26-27	23-24	22-23	25-26	24-25	22-23
Zarządzanie projektem	25-26	22-23	24-25	26-27	25-26	23-24	26-27	23-24	22-23	25-26	24-25	22-23
Zarządzanie działem zakupów	25-26	22-23	24-25	26-27	25-26	23-24	26-27	23-24	22-23	25-26	24-25	22-23
Zarządzanie zakupami	25-26	22-23	24-25	26-27	25-26	23-24	26-27	23-24	22-23	25-26	24-25	22-23
Zarządzanie czasem	27-28	24-25	30-31	28-29	31-1cz	28-29	28-29	25-26	27-28	27-28	29-30	28-29
Zarządzanie pracownikami	27-28	24-25	30-31	28-29	31-1cz	28-29	28-29	25-26	27-28	27-28	29-30	28-29
Zarządzanie sobą w czasie	27-28	24-25	30-31	28-29	31-1cz	28-29	28-29	25-26	27-28	27-28	29-30	28-29
Zarządzanie zasobami ludzkimi	27-28	24-25	30-31	28-29	31-1cz	28-29	28-29	25-26	27-28	27-28	29-30	28-29
Zarządzanie zespołem handlowym	27-28	24-25	30-31	28-29	31-1cz	28-29	28-29	25-26	27-28	27-28	29-30	28-29