



BinsztokiPartnerzy

Szkolimy z pasją

AKADEMIA DOSKONALENIA W BIZNESIE

REGIONALNY PROGRAM OPERACYJNY 2014-2020
„ZWIĘKSZENIE KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW
I PRZEDSIĘBIORCÓW Z SEKTORA MMŚP”

TEMATY SZKOLENIOWE

Z JAKICH SZKOLEŃ OTWARTYCH I ZAMKNIĘTYCH MOŻNA SKORZYSTAĆ JUŻ TERAZ?

NR	TYTUŁ	PROWADZĄCY
HANDEL I OBSŁUGA KLIENTÓW		
1.	Psychologia sprzedaży	dr A. Binsztok
2.	Sprzedaż uwieńczona sukcesem	H. Pilarski
3.	Charakter sprzedawcy, czyli skuteczny handlowiec w akcji	M. Karpiński
4.	Strategia budowania skuteczności w sprzedaży	J. Platis
5.	Story telling – historie które sprzedają najlepiej	H. Pilarski
6.	Telefoniczna sprzedaż i obsługa klientów	A. Dębczyńska
7.	Negocjacje w biznesie	dr A. Binsztok
8.	Gry dłużników i skuteczna windykacja telefoniczna	H. Pilarski
9.	Najczęściej spotykane typy dłużników i radzenie sobie z nimi	A. Wnukowska
10.	5 etapów odzyskiwania należności	A. Wnukowska
11.	Trudny klient – radzenie sobie z obiekcjami i zastrzeżeniami	H. Pilarski A. Wnukowska
12.	Profesjonalna obsługa klienta	dr A. Binsztok
13.	Obsługa sekretariatu i biura zarządu	dr A. Binsztok
14.	Aktywna sprzedaż produktów technicznych w praktyce	H. Pilarski
PRZYWÓDZTWO I ZARZĄDZANIE		
15.	Lider pozytywnych zmian	dr A. Binsztok
16.	Efektywne zarządzanie zespołem pracowniczym	M. Karpiński
17.	Zarządzanie w organizacjach międzynarodowych	prof. S. Przytuła
18.	Zarządzanie projektami	A. Ficnerska
19.	Zarządzanie zmianami	H. Pilarski
20.	Efektywna rekrutacja i selekcja pracowników	J. Platis
21.	Rozmowa pracownicza	J. Platis
22.	System ocen pracowniczych	H. Pilarski
23.	Charyzmatyczny lider (system wartości i antywartości w firmie, etyka i filozofia działania szefa zespołu)	J. Platis
24.	Coaching w zespole biznesowym	J. Platis
25.	Grywalizacja	
26.	Turkusowe zarządzanie	M. Karpiński
27.	Produkcja 4.0 – nowe wyzwania dla biznesu	P. Woźniak
28.	Employer Branding - budowanie reputacji pracodawcy	P. Woźniak
29.	Zarządzanie międzypokoleniowe	H. Pilarski

30.	TOP Management- Zarządzanie i komunikacja na najwyższym szczeblu	H. Pilarski
KOMUNIKACJA BIZNESOWA		
31.	Komunikacja z klientami i w zespole	H. Pilarski
32.	Team spirit – trening komunikacji interpersonalnej w zespole	M. Karpiński
33.	Pozytywna perswazja i obrona przed manipulacjami	dr A. Binsztok
34.	Zarządzanie konfliktem	dr M. Zajączkowska
35.	Mediacje – alternat. droga rozwiązyw. konfliktów w biznesie	R. Mierzwiak
36.	Mowa ciała i wystąpienia publiczne w biznesie	dr A. Binsztok
37.	Wystąpienia publiczne i komunikacja medialna	red. M. Włodarczyk red. M. Suder
38.	Komunikacja interkulturowa	D. Lewandowska
SAMODOSKONALENIE		
39.	Zarządzanie czasem pracy własnej i zespołu	M. Niski
40.	Asertywność i zarządzanie stresem	M. Niski
41.	Analiza transakcyjna	M. Niski
42.	Kreatywne rozwiązywanie problemów	M. Niski
43.	Mind mapping	M. Niski
44.	Work-life balance, czyli równowaga między pracą a życiem osobistym	A. Dębczyńska
45.	Personal branding	H. Pilarski
46.	Moc automotywacji	dr A. Binsztok
47.	Warsztaty bębniarskie (integracyjno-antystresowe) „Niech przemówią bębny”	M. Karpiński
MARKETING		
48.	Marketing i public relations w MŚP	M. Drews
49.	Merchandising – zarządzanie przestrzenią handlową	dr A. Binsztok
50.	Kreacja wizerunku i marki w mediach społecznościowych	M. Drews
51.	Zarządzanie informacjami i kontakty z mediami	M. Drews
52.	Media i trening medialny	M. Włodarczyk
SPECJALISTYCZNE		
53.	Lean Management i Lean Manufacturing	P. Woźniak
54.	Zarządzanie podatkami w firmie – szkolenie dla nie finansistów	d.p. W. Szewc
55.	Prawo handlowe – szkolenie dla menedżerów	mec. E. Górecka mec. K. Maik-Betza
56.	Procesowe podejście w dochodzeniu należności w przedsiębiorstwie	mec. K. Mularczyk
57.	Zabezpieczenie należytego wykonania umowy. Windykacja krajowa	mec. K. Mularczyk
58.	Zamówienia publiczne	mec. T. Glinkowski
59.	BHP	G. Ruściński

60.	Home staging	M. Joks
61.	Mobbing i dyskryminacja w biznesie	S. Pietrusewicz
INFORMATYKA		
62.	Excel – zarządzanie danymi w biznesie	Ł. Łysik
63.	Agile Project Management	P. Słowikowski
64.	Scrum	P. Słowikowski
ELEGANCJA I STYL		
65.	Savoir-vivre w biznesie	H. Pilarski
66.	Wizaż i stylizacja (warsztaty dla kobiet)	R. Szafarek
67.	Elegancja i styl w biznesie (warsztaty dla mężczyzn)	M. Ociesa
JĘZYKI OBCE		
68.	Język angielski – podstawy komunikacji	A. Chyb
69.	Business English – Język angielski w biznesie	J. Chyb
70.	Język niemiecki – podstawy komunikacji	B. Bernacka
71.	Deutsch fuer den Beruf - Język niemiecki w biznesie	B. Bernacka

KTO UDZIELA SZCZEGÓŁOWYCH INFORMACJI?

Do Państwa dyspozycji pozostają:

Koordynatorzy Projektu:

Agnieszka Ficnerska
tel. 882 714 330
biuro@binsztok.pl

Małgorzata Niski
tel. 606 448 757
m.niski@binsztok.pl

Marta Francuz
tel. 882 617 342
biuro.bip@binsztok.pl

Kierownik Projektu:

dr Aleksander Binsztok
tel. 602 717 555
binsztok@binsztok.pl

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU!



BinsztokiPartnerzy
Szkolimy z pasją

Akademia Doskonalenia w Biznesie

„Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw i przedsiębiorców z sektora MMŚP” RPO 2014-2020
www.binsztok.pl | biuro@binsztok.pl | 882 714 330 lub 602 717 555