



BINSZTOK I PARTNERZY

ROZWIJAMY SKRZYDŁA

AKADEMIA DOSKONALENIA W BIZNESIE

SZKOLENIA DOFINANSOWANE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW Z SEKTORA MMŚP

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

TEMATY SZKOLENIOWE

MY REKOMENDUJEMY - TY WYBIERASZ!

POZNAJ SZKOLENIA WYBIERANE NAJCZĘŚCIEJ PRZEZ NASZYCH KLIENTÓW!

SPRZEDAŻ I OBSŁUGA KLIENTA

- A1W - Psychologia sprzedaży
- A2W - Sprzedaż uwieczniona sukcesem
- A3W - Negocjacje biznesowe
- A4W - Komunikacja perswazyjna i obrona przed manipulacjami w biznesie
- A5W - Profesjonalna obsługa klienta
- A6W - Telefoniczna obsługa klientów
- A7W - Gry dłużników i zarządzanie wierzytelnościami

PRZYWÓDZTWO I ZARZĄDZANIE

- A8W - Charyzmatyczny Lider
- A9W - Nowoczesny Manager
- A10W - Zespół w akcji! Efektywne zarządzanie zespołem
- A11W - Łowca Talentów! Skuteczna rekrutacja i efektywny dobór pracowników

KOMUNIKACJA W BIZNESIE

- A12W - Team Spirit – coachingowy model prowadzenia zespołu
- A13W - Mowa ciała i wystąpienia publiczne
- A14W - Komunikacja biznesowa
- A15W - Zarządzanie konfliktem i mediacje

SAMODOSKONALENIE

- A16W - Trudny klient i stres pod kontrolą. Asertywność w praktyce
- A17W - Zarządzanie sobą i innymi w czasie
- A18W - Kreatywne rozwiązywanie problemów
- A19W - Niech przemówią bębny!



BINSZTOK I PARTNERZY

ROZWIJAMY SKRZYDŁA

POZNAJ PEŁNĄ OFERTĘ SZKOLEŃ, Z JAKICH MOŻESZ SKORZYSTAĆ W NASZEJ FIRMIE

Sprzedaż i Obsługa Klienta

- ✓ **Psychologia sprzedaży**
- ✓ **Sprzedaż uwieńczona sukcesem**
- ✓ Charakter sprzedawcy, czyli skuteczny handlowiec w akcji
- ✓ Strategia budowania skuteczności w sprzedaży
- ✓ Story telling – historie które sprzedają najlepiej
- ✓ **Telefoniczna obsługa klientów**
- ✓ **Negocjacje biznesowe**
- ✓ **Gry dłużników i zarządzanie wierzycelnościami**
- ✓ Najczęściej spotykane typy dłużników i radzenie sobie z nimi
- ✓ 5 etapów odzyskiwania należności
- ✓ **Trudny klient – radzenie sobie z obiekcjami i zastrzeżeniami**
- ✓ **Profesjonalna obsługa klienta**
- ✓ Standardy Obsługi Klienta
- ✓ Obsługa sekretariatu i biura zarządu
- ✓ Aktywna sprzedaż produktów technicznych w praktyce

Komunikacja Biznesowa

- ✓ **Profesjonalna komunikacja biznesowa**
- ✓ **Team spirit – coachingowy model prowadzenia zespołu**
- ✓ **Komunikacja perswazyjna i obrona przed manipulacjami w biznesie**
- ✓ Zarządzanie konfliktem
- ✓ **Mediacje – alternat. droga rozwiązyw. konfliktów w biznesie**
- ✓ **Mowa ciała i wystąpienia publiczne**
- ✓ Wystąpienia publiczne i komunikacja medialna
- ✓ Komunikacja interkulturowa

Marketing

- ✓ Marketing i public relations w MŚP
- ✓ Merchandising – zarządzanie przestrzenią handlową
- ✓ Kreacja wizerunku i marki w mediach społecznościowych
- ✓ Zarządzanie informacjami i kontakty z mediami
- ✓ Media i trening medialny

Przywództwo i zarządzanie

- ✓ **Nowoczesny Manager**
- ✓ **Zespół w akcji! Efektywne zarządzanie zespołem**
- ✓ Zarządzanie w organizacjach międzynarodowych
- ✓ Zarządzanie projektami
- ✓ Skuteczne prowadzenie mini-projektów i budowanie zespołów projektowych
- ✓ Zarządzanie zmianami
- ✓ **Łowca Talentów! Skuteczna rekrutacja i efektywny dobór pracowników**
- ✓ Rozmowa pracownicza
- ✓ System ocen pracowniczych
- ✓ Wiarygodny lider – role przełożonego w relacjach z podwładnymi
- ✓ **Charyzmatyczny lider (system wartości i antywartości w firmie, etyka i filozofia działania szefa zespołu)**
- ✓ Coaching w zespole biznesowym
- ✓ Turkusowe zarządzanie
- ✓ Produkcja 4.0 – nowe wyzwania dla biznesu
- ✓ Employer Branding - budowanie reputacji pracodawcy
- ✓ Zarządzanie międzypokoleniowe
- ✓ TOP Management- Zarządzanie i komunikacja na najwyższym szczeblu

Samodoskonalenie

- ✓ **Zarządzanie czasem pracy własnej i zespołu. Asertywność i zarządzanie stresem**
- ✓ Analiza transakcyjna
- ✓ **Kreatywne rozwiązywanie problemów**
- ✓ Mind mapping
- ✓ Work-life balance - równowaga między pracą a życiem osobistym
- ✓ Personal branding
- ✓ Design thinking. Wprowadzenie do myślenia projektowego
- ✓ Moc automotywacji
- ✓ **„Niech przemówią bębny” - Warsztaty bębniarskie (integracyjno-antystresowe)**

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

Prawo, Finanse, Podatki

- ✓ Zarządzanie podatkami w firmie – szkolenie dla nie finansistów
- ✓ Prawo handlowe – szkolenie dla menedżerów
- ✓ Procesowe podejście w dochodzeniu należności w przedsiębiorstwie
- ✓ Zabezpieczenie należytego wykonania umowy. Windykacja krajowa
- ✓ Zamówienia publiczne
- ✓ Zamówienia publiczne dla zamawiających
- ✓ Zamówienia publiczne dla wykonawców
- ✓ Kalkulacja i rozliczanie kosztów
- ✓ Budżetowanie w przedsiębiorstwie
- ✓ Controlling – wdrażanie w przedsiębiorstwie

Elegancja i styl

- ✓ Savoir-vivre w biznesie
- ✓ Wizaż i stylizacja (warsztaty dla kobiet)
- ✓ Elegancja i styl w biznesie (warsztaty dla mężczyzn)

Specjalistyczne

- ✓ Lean Management i Lean Manufacturing
- ✓ BHP
- ✓ Home staging
- ✓ Mobbing i dyskryminacja w biznesie

Informatyczne

- ✓ Excel – zarządzanie danymi w biznesie
- ✓ Agile Project Management
- ✓ Scrum

Języki Obce

- ✓ Język angielski – podstawy komunikacji
- ✓ Business English – Język angielski w biznesie
- ✓ Język niemiecki – podstawy komunikacji
- ✓ Deutsch fuer den Beruf - Język niemiecki w biznesie

KTO UDZIELA SZCZEGÓŁOWYCH INFORMACJI?

DO PAŃSTWA DYSPOZYCJI POZOSTAJĄ:

Koordinatorzy Projektu:

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

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

Kierownik Projektu:

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



**JEŚLI SZUKASZ INNYCH TEMATÓW
SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI!
ZAPROJEKTUJEMY JE SPECJALNIE DLA CIEBIE!**



**BINSZTOK
I PARTNERZY**

ROZWIJAMY SKRZYDŁA

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY!