

KATALOG SZKOLEŃ ZAMKNIĘTYCH

W naszej ofercie na stałe znajdują się poniższe szkolenia:

MENEDŻERSKIE
Budżetowanie - jak stworzyć i wykonać dobry budżet
Być przywódcą: Jak wzmacniać potencjał podwładnych?
Doskonalenie procesu komunikacji z wykorzystaniem analizy transakcyjnej
Efektywność osobista dla menedżerów średniego szczebla
Efektywny menedżer w trudnych czasach
Excel zaawansowany
Ki Management Solutions
Ki Menadżer – Ki Negotiation
Ki Menadżer–Ki Leadership
Ki Menadżer–Ki Selling
Kompetencje w praktyce kierowania
Komunikacja interpersonalna
Komunikacja nastawiona na budowanie współpracy w zespole
Konflikty w zespole. Zapobieganie i rozwiązywanie problemów – rola lidera
Mediator - wyzwanie lidera w firmie. Praktyczne metody rozwiązywania konfliktów.
Motywacja pozapłacowa
Motywowanie pracowników i delegowanie uprawnień
Niskokosztowe techniki doskonalenia organizacji. Idea Gemba Kaizen.
Presentations as business communication skills
Psychologia budowania i funkcjonowania zespołu
Skuteczna prezentacja
Skuteczny menedżer. Wzmocnienie kompetencji zarządzania
Skuteczny przewodnik po firmie
Sztuka komunikacji
Sztuka przemawiania przed audytorium
Trening dla trenerów wewnętrznych
Trening inteligencji emocjonalnej
Trudne rozmowy
Zaawansowane negocjacje z uwzględnieniem różnic międzykulturowych
Zarządzanie zmianą
Zarządzanie efektywnością pracy w firmie
Zarządzanie finansami dla nie finansistów
Zarządzanie postawami, komunikacją i klimatem organizacji w procesie zmiany
Zarządzanie wiedzą i innowacją
Zarządzanie zasobami ludzkimi dla menedżerów średniego szczebla
Zarządzanie zespołem
Znajomość różnic psychologicznych jako podstawa efektywnych negocjacji
Excel – zaawansowane funkcje

PERSONALNE
Audyt funkcji personalnej
Budowa strategii personalnej
Budowanie systemu ocen okresowych
Czas pracy kierowców
Delegacje krajowe i zagraniczne
Marketing personalny a derekrutacja w organizacji. (Rola marketingu personalnego we współczesnym przedsiębiorstwie)
Mobbing, molestowanie, dyskryminacja - obowiązki pracodawców i pracowników
Modele kompetencji w narzędziach i systemach ZZL
Ocena 360 stopni w praktyce: Co i jak oceniać, by wzmocnić Firmę
Oceny okresowe pracowników
Proces odchodzenia pracowników - czyli przygotowanie do rozmowy zwalniającej
Prowadzenie procesów rekrutacji i selekcji pracowników z zewnętrznego rynku pracy
Psychologia w praktyce efektywnego doboru pracowników
Restrukturyzacja zatrudnienia
Systemy premiowania pracowników - przygotowanie i wdrażanie
Ścieżki karier jako rozsądna strategia biznesowa
Umowy cywilnoprawne w zatrudnieniu
Wynagradzanie pracowników w warunkach kryzysu
Zarządzanie działem HR podczas zmiany i kryzysu
Zarządzanie polityką szkoleniową – od analizy potrzeb do oceny efektywności. (Projektowanie budżetów szkoleniowych)
Zarządzanie przez cele
Zastosowanie techniki Motywacyjna Analiza Potencjału Pracowniczego MAPP3
Zatrudnianie i zwalnianie pracowników - aspekt prawny

SPRZEDAŻ
Czarodzieje sprzedaży. Profesjonalne techniki sprzedaży
Jak przeprowadzić skuteczną prezentację handlową. System 8 kroków „POSTARAJ się”.
Magia sprzedaży. Narzędzia budowania zespołu sprzedażowego
Obsługa klienta
Profesjonalny proces sprzedaży w sektorze finansowym
Psychologia relacji z klientem w procesie sprzedaży
Techniki wpływu społecznego, czyli jak się bronić przed manipulacją
Windykacja - skuteczne zabezpieczanie i odzyskiwanie należności

LOGISTYKA
Controlling procesowy w logistyce
Dobre praktyki w zarządzaniu projektami
Efektywne zarządzanie zakupami
Logistyczna obsługa procesów dystrybucji
Logistyka w przedsiębiorstwie
Logistyka zaopatrzenia
Negocjacje kupieckie
Podstawy zarządzania procesami
Tworzenie prognoz i ich wykorzystanie w logistyce
Umowy w obrocie gospodarczym
Zaawansowane negocjacje zakupowe
Zarządzanie nowoczesnym magazynem
Zarządzanie zapasami w warunkach zmiennych

Zaprezentowane szkolenia stanowią stałą ofertę Kompetea. Na życzenie naszych klientów możemy łączyć dowolne tematy lub modyfikować je tak, aby jak najlepiej zaspokoić potrzeby szkoleniowe Państwa pracowników.

Zapraszam do współpracy,

Iwona Szakiewicz
Kompetea - Szkolenia i doradztwo personalne.
tel. (22) 834-01-77
kom. 507-035-777
fax. (22) 834-01-76
www.kompetea.pl

