



# Kompetencje, które budują wartość organizacji

## PROFESJONALNE SZKOLENIA DLA BIZNESU

WINNERS – SZKOLENIA DLA FIRM  
ul. Długa 76, Trzyczyn  
86-011 Wtelno  
Tel. +48 531 801 806



[www.winners-szkolenia.pl](http://www.winners-szkolenia.pl)



# SZKOLENIA ZAMKNIĘTE

*„Zdolność, by uczyć się szybciej niż Twoi konkurenci,  
może stanowić jedyny element przewagi.”*

~ Arie de Geus

Dynamicznie rozwijający się rynek, nowe trendy, zmieniające się tendencje, wymagają stałego podnoszenia kompetencji pracowników. Zaniedbywanie znaczenia szkoleń pracowników, może przesądzić o sukcesie lub porażce nawet bardzo renomowanej marki. Podnoszenie kwalifikacji jest jednym z kluczowych elementów sprawnego funkcjonowania firm.

My stawiamy na praktykę - warsztat. Nabywanie i kształtowanie umiejętności poprzez trening. Nasz zespół stanowi kadra trenerska z doświadczeniem praktycznym w obszarze prowadzonych szkoleń. Wiedza i ciekawa forma przekazu przekładają się na wysoką jakość prowadzonych szkoleń.

Przed przystąpieniem do realizacji szkoleń w formie dedykowanej, zbieramy anonimowo informacje o aktualnym stanie wiedzy uczestników i ich oczekiwaniach wobec planowanego szkolenia, aby jak najlepiej przygotować się do szkolenia. Podczas warsztatów dajemy możliwość pracy na realnych przykładach z codziennej pracy.



## Po szkoleniu przygotowujemy raport obejmujący:

- ★ opis przebiegu szkolenia i stopień zaangażowania Uczestników
- ★ wnioski z najważniejszych zrealizowanych ćwiczeń
- ★ opis spostrzeżeń trenera i wskazania nt. dalszego szkolenia grupy
- ★ opinie Uczestników wyrażone w ankietach
- ★ analizę SWOT
- ★ propozycję dalszych działań rozwojowo - szkoleniowych



## ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI / PRZYWÓDZTWO



- BUDOWANIE ZESPOŁU
- ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM
- DELEGOWANIE ZADAŃ
- MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW
- AUTOPREZENTACJA I PREZENTACJA W BIZNESIE
- MODEROWANIE SPOTKAŃ
- NEGOCJACJE
- ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI
- ZARZĄDZANIE ZMIANĄ
- COACHING INDYWIDUALNY I GRUPOWY
- ROZWÓJ UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH

## SPRZEDAŻ I OBSŁUGA KLIENTA

- SKUTECZNE TECHNIKI SPRZEDAŻOWE
- CROSS-SELLING I UP-SELLING
- PROFESJONALNA WIZYTA HANDLOWA
- AUTOPREZENTACJA I PREZENTACJE HANDLOWE
- PROSPECTING – SKUTECZNE POZYSKIWANIE KLIENTÓW
- PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA
- EFEKTYWNY TELEMARKETING
- PSYCHOLOGIA ZACHOWAŃ KLIENTÓW
- PRAWIDŁOWA KOMUNIKACJA Z KLIENTAMI
- TRUDNY KLIENT CZY TRUDNE SYTUACJE?
- ASPEKTY PRAWNE I PSYCHOLOGICZNE REKLAMACJI
- NEGOCJACJE HANDLOWE
- ORGANIZACJA PRACY I ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE



## ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM



- BUDOWANIE ZESPOŁÓW SPRZEDAŻOWYCH
- DELEGOWANIE I MONITOROWANIE ZADAŃ
- MOTYWACJA POZAPŁACOWA PRACOWNIKÓW
- ZARZĄDZANIE POPRZEZ CELE
- ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI
- ZARZĄDZANIE ZMIANĄ
- NEGOCJACJE
- COACHING INDYWIDUALNY PRACOWNIKÓW
- ON THE JOB TRAINING



## HR



REKRUTACJA I SELEKCJA PRACOWNIKÓW  
OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH  
SYSTEMY OCEN PRACOWNICZYCH  
SKUTECZNE SYSTEMY MOTYWACYJNE  
ZARZĄDZANIE TALENTAMI  
UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE

## ZARZĄDZANIE BIUREM

ZARZĄDZANIE PRACĄ BIURA  
PROFESJONALNA SEKRETARKA  
PROFESJONALNA ASYSTENTKA  
PROFESJONALNA ASYSTENTKA ZARZĄDU  
OBSŁUGA KLIENTA WEWNĘTRZNEGO I ZEWNĘTRZNEGO  
ORGANIZACJA SPOTKAŃ BIZNESOWYCH  
ZARZĄDZANIE OBIEGIEM I ARCHIWIZACJĄ DOKUMENTÓW  
DRESS CODE I SAVOIR VIVRE W BIURZE  
ERGONOMIA PRACY I BHP  
OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH – TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA  
INTELIGENCJA EMOCJONALNA  
WIELOKULTUROWOŚĆ W FIRMIE



## PR I MARKETING



PROGRAMY LOJALNOŚCIOWE – ZATRZYMAJ KLIENTÓW, ZWIĘKSZ SPRZEDAŻ  
KOMUNIKACJA MARKETINGOWA NA RYNKU B2B I B2C  
MARKETING REKOMENDACJI – PRZEKONAJ KLIENTÓW DO POLECANIA TWOJEJ MARKI  
GRYWALIZACJA – JAK WYKORZYSTAĆ GRY W DZIAŁANIACH MARKETINGOWYCH?  
STRATEGIE MARKETINGOWE I ZARZĄDZANIE MARKĄ  
PR W PRAKTYCE  
ANALIZA KONKURENCJI I ZACHOWAŃ KLIENTÓW  
BUDOWA SKUTECZNYCH STRATEGII MARKETINGOWYCH  
PROGRAMY LOJALNOŚCIOWE – ZATRZYMAJ KLIENTÓW, ZWIĘKSZ SPRZEDAŻ  
ANALITYKA INTERNETOWA, CZYLI OPTYMALIZACJA MARKETINGU  
BUDOWANIE MARKI  
TWORZENIE MATERIAŁÓW PROMOCYJNYCH  
SEO I SEM - JAK UŻYWAĆ?  
JAK ODNALEŹĆ SIĘ W SOCIAL MEDIA?



## FINANSE



ANALIZA EKONOMICZNO-FINANSOWA I WSKAŹNIKOWA  
KALKULACJE FINANSOWE – ZMIENNA WARTOŚĆ PIENIĄDZA W CZASIE  
CONTROLLING FINANSOWY, OPERACYJNY CZY STRATEGICZNY?  
FINANSE DLA MENEDŻERÓW I NIEFINANSISTÓW  
ZARZĄDZANIE FINANSAMI I PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ  
ZARZĄDZANIE KOSZTAMI  
OCENA EFEKTYWNOŚCI PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH  
OPCJE REALNE W INNOWACYJNYCH PRZEDSIĘWZIĘCIACH ROZWOJOWYCH  
WYCENA PRZEDSIĘBIORSTW  
SZACOWANIE AKTYWÓW INTELEKTUALNYCH (PATENTY, MARKA, KAPITAŁ RELACYJNY)  
PROGNOZOWANIE W BIZNESIE (METODY EKONOMETRYCZNE, HEURYSTYCZNE ITP.)  
ZARZĄDZANIE WARTOŚCIĄ DODANĄ W FIRMIE  
ZARZĄDZANIE RYZYKIEM  
CENY TRANSFEROWE  
PLANOWANIE FINANSOWE I PROGNOZOWANIE W BIZNESIE  
PROJEKTOWANIE ELASTYCZNYCH SYSTEMÓW ZARZĄDZANIA

## ZARZĄDZANIE PRODUKCJĄ

LEAN MANAGEMENT W PRODUKCJI I USŁUGACH  
WPROWADZENIE SKUTECZNEGO I TRWAŁEGO SYSTEMU KAIZEN W FIRMIE  
TPM – TOTAL PREVENTIVE MAINTENANCE  
WSPÓŁCZESNE SYSTEMY ZARZĄDZANIA PRODUKCJĄ MRP II, JIT, OPT  
PLANOWANIE I ZARZĄDZANIE PRODUKCJĄ W SYSTEMIE JUST IN TIME  
ZARZĄDZANIE KOSZTAMI PRODUKCJI  
ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM PRODUKCYJNYM  
ZARZĄDZANIE ZMIANĄ ORGANIZACYJNĄ



**Powyższa lista zawiera najczęściej realizowane tematy szkoleń.  
Jeśli nie znalazłeś wśród nich interesującego Cię tematu, skontaktuj się z nami,  
a przygotujemy propozycję szkolenia dedykowanego dla Twojej firmy**



Anna Wentk, tel. +48 531 801 806 e-mail: [biuro@winners-szkolenia.pl](mailto:biuro@winners-szkolenia.pl)



# SZKOLENIA OTWARTE

Szkolenie otwarte to idealne rozwiązanie dla firm, które potrzebują uzupełnić umiejętności pojedynczych pracowników w wybranym zakresie.

Uczestnictwo w szkoleniu otwartym służy nabyciu niezbędnych kwalifikacji zawodowych oraz wzmocnieniu kompetencji osobistych w wybranej tematyce. Co więcej, uczestnicy mają niepowtarzalną okazję nawiązania nowych relacji biznesowych i prywatnych oraz podzielenia się z innymi dotychczasowymi doświadczeniami.

## Co miesiąc realizujemy szkolenia otwarte w zakresie :

- ✳ Zarządzania | Przywództwa
- ✳ Sprzedaży | Obsługi Klienta | Obsługi reklamacji | Negocjacji
- ✳ Umiejętności osobistych: asertywności, technik antystresowych, autoprezentacji

a także:

- ✳ Warsztaty dla sekretarek i asystentek
- ✳ Kursy trenerskie

Szkolenia otwarte realizujemy w 16 miastach wojewódzkich, przedstawionych poniżej:



Zapraszamy do zapoznania się z terminarzem szkoleń otwartych dostępnym na stronie:

[www.winners-szkolenia.pl](http://www.winners-szkolenia.pl)



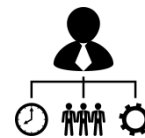
# METODY SZKOLENIOWE

"Droga do sukcesu to podjęcie zmasowanych, zdeterminowanych działań."

~Anthony Robbins

## WARSZTATY

Mają na celu wzajemne oddziaływanie na siebie uczestników podczas wprowadzania nowych umiejętności lub pojęć, a następnie stosowania ich poprzez ćwiczenia w grupach. Zazwyczaj skupiają się głównie na rozwijaniu umiejętności i zdolności związanych z określonym, szerszym zagadnieniem.



## TESTY, KWESTIONARIUSZE

Podczas prowadzonych szkoleń, uczestnicy indywidualnie rozwiązują testy i kwestionariusze dotyczące tematu prezentowanego materiału. Pozwalają one na „zdiagnozowanie” mocnych stron uczestników oraz pokazanie aspektów, nad którymi trzeba popracować.



## CASE STUDY (ANALIZA PRZYPADKÓW)

Metoda ta rozwija umiejętności analityczne i rozwiązywanie problemów. Pozwala również rozpatrywać rozwiązania dla kompleksowych zagadnień. Metoda ta pozwala uczestnikom zastosować nowo zdobytą wiedzę i umiejętności.



## BURZA MÓZGÓW

Ćwiczenie to pozwala na twórcze generowanie nowych pomysłów. Zachęca do uczestnictwa, ponieważ wszystkie pomysły są zapisywane. Jeden pomysł może zainicjować szereg innych. Ćwiczenie bazuje na doświadczeniu i wiedzy grupy.



## ODGRYWANIE RÓL

Stwarza możliwość wcielania się w role innych osób i spojrzenie na zagadnienie z nowego punktu widzenia. Uczestnicy ćwiczą nowo nabyte umiejętności. Odgrywanie ról umożliwia analizę zalet i wad wybranych rozwiązań.



## GRY SYMULACYJNE

Symulacje umożliwiają uczestnikom nabycie praktycznych umiejętności poprzez uczenie się na bazie ich własnych doświadczeń nabytych w czasie trwania symulacji. Gra symulacyjna stanowi w miarę wierne odtworzenie złożonej sytuacji firmy jako całości, wybranego wycinka rynku czy też obszaru funkcjonalnego przedsiębiorstwa. Uczestnicy, kreują wirtualną rzeczywistość firmy czy rynku, w ramach której dokonują określonych operacji - produkują, sprzedają, kupują, negocjują, konkurują o klientów, kierują przepływem środków, itp.



## DYSKUSJA

Generuje idee i doświadczenia grupy. Umożliwia aktywny udział wszystkich uczestników szkolenia. To efektywne narzędzie stosuje się po prezentacji, filmie lub zagadnieniu do analizy.





# ZADOWOLENI KLIENCI

AitonCaldwell



Bahlser

