



Szkolenie:

SKUTECZNE
PRZYWÓDZTWO
– AUTORYTET,
ZARZĄDZANIE
I ODPORNOŚĆ LIDERA



WINNERS

Program szkolenia:

I. AUTORYTET KIEROWNIKA I MENEDŻERA

- Jak mnie widzą, tak mnie piszą – źródła autorytetu lidera.
- Cechy skutecznego menedżera a wizerunek w oczach zespołu.
- Jak budować szacunek i zaufanie w relacjach z pracownikami.

II. KIEROWANIE VS ZARZĄDZANIE

- Różnice między kierowaniem ludźmi a zarządzaniem procesem.
- Style przywództwa i ich wpływ na motywację zespołu.
- Techniki skutecznego zarządzania i egzekwowania zadań.

III. BADANIE – KONTROLA CZY ROZWÓJ?

- Samokontrola, samoświadomość i samodyscyplina w pracy lidera.
- Kontrola jako narzędzie rozwoju, nie ograniczenia.
- Jak feedback i refleksja budują autentyczność kierownika.

IV. KRYTYKA I KONFLIKT

- Przyczyny i źródła konfliktów w zespole.
- Jak reagować na krytykę – konstruktywnie, nie emocjonalnie.
- 7 skutecznych sposobów rozwiązywania konfliktów w praktyce.

V. MOJA KONDYCJA – JAK RADZĘ SOBIE ZE STRESEM?

- Diagnoza odporności psychicznej lidera.
- Szybkie techniki redukcji napięcia i zachowania równowagi.
- Jak budować wewnętrzny spokój w roli kierowniczej.

VI. PROKRASYNACJA – DLACZEGO ODKŁADAMY NA PÓŹNIEJ?

- Mechanizmy odkładania decyzji w pracy lidera.
- Jak przełamać wewnętrzny opór i uruchomić motywację.
- Narzędzia i techniki planowania działania krok po kroku.

VII. TYPOLOGIA KOMPETENCJI EMOCJONALNYCH

- Kompetencje psychologiczne, społeczne i prakseologiczne.
- Jak rozwijać inteligencję emocjonalną w relacjach z zespołem.
- Samoświadomość jako filar skutecznego przywództwa.

VIII. KOOPERACJA JAKO WSPÓŁPRACA I WSPÓŁDZIAŁANIE

- Analiza SWOT zespołu – jak wykorzystać mocne strony ludzi.
- Umiejętność formułowania celów SMART.
- Rola współpracy i współodpowiedzialności w osiąganiu wyników.

IX. WYKORZYSTANIE EFEKTU SYNERGII

- Jak łączyć potencjały członków zespołu, by zwiększać efektywność.
- Rola lidera w tworzeniu synergii działań.

X. (NIE)KONSEKWENCJA A KONSEKWENCJE

- Dlaczego konsekwencja i spójność są podstawą autorytetu.
- Jak utrzymać dyscyplinę w zespole bez utraty zaufania.
- Podsumowanie i refleksja uczestników – plan działań po szkoleniu.



Uczestnicy szkolenia zdobędą praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania zespołem, budowania autorytetu menedżera oraz efektywnej komunikacji interpersonalnej w pracy kierownika.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

- **potrafi stosować metody skutecznej komunikacji** w relacjach z członkami zespołu i współpracownikami;
- **rozumie znaczenie komunikacji niewerbalnej i potrafi ją właściwie interpretować** w kontekście zarządzania;
- **potrafi efektywnie zarządzać zespołem, łączyć kierowanie z kontrolą i wspierać rozwój pracowników;**
- **zna techniki motywowania zespołu** i potrafi je stosować w praktyce;
- **umiejętnie wykorzystuje konstruktywną krytykę** i reaguje asertywnie w sytuacjach konfliktowych;
- **potrafi przeciwdziałać stresowi** oraz radzić sobie z jego skutkami w pracy menedżera;
- **wykorzystuje elementy inteligencji emocjonalnej w zarządzaniu zespołem i rozwoju pracowników;**
- **potrafi stosować analizę SWOT** do planowania nowych przedsięwzięć i podejmowania decyzji strategicznych;
- **zwiększa inicjatywę własną i zespołu, modyfikuje sposób myślenia** na temat pracy zespołowej i zarządzania;
- **rozwija świadomość znaczenia samokształcenia** i aktywnego rozwoju kompetencji zarówno własnych, jak i członków zespołu.



Poznaj naszych trenerów:

TRENER: Iza

Trener biznesu i wykładowca z ponad 15-letnim doświadczeniem w pracy z zespołami międzynarodowymi. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji menedżerskich, komunikacji, zarządzaniu stresem oraz kreatywnym myśleniu w biznesie.

Absolwentka **Polsko-Francuskich Studiów Zarządzania (UŁ i Université Jean Moulin Lyon III)** oraz **filologii angielskiej UŁ**. Posiada certyfikat **Trenera Kreatywności** oraz ukończone szkolenie z **Design Thinking**.

Od 2019 roku współpracuje z **Akademią Humanistyczno-Ekonomiczną w Łodzi**, prowadząc praktyczne zajęcia i projekty rozwojowe w języku polskim i angielskim. Wcześniej pełniła funkcje menedżerskie w **Infosys Poland, Clariant GBS i Philips**, gdzie odpowiadała za zarządzanie zespołami, szkolenie pracowników i wdrażanie procesów biznesowych.

Prowadzi zajęcia w zakresie: **komunikacji, negocjacji, zarządzania emocjami i stresem, kreatywności, zachowań organizacyjnych, kompetencji menedżerskich oraz etyki w biznesie.**

TRENER: Marta

Doświadczony trener i doradca biznesu, coach narzędziowy. Wspierając człowieka i tym samym biznes w rozwoju **wykorzystuje wiedzę i różnorodne metody pracy oparte na psychologii pozytywnej, narzędziach coachingowych, treningu ACT (nurt terapeutyczny akceptacji i zaangażowania), narzędziach z rodziny POINTS OF YOU®, posiada licencję do pracy z metodologią o stylach myślenia i działania FRIS®, techniki FOToterapii.**

Jest **twórcą autorskich programów, modeli i narzędzi rozwojowych, wspierając ludzi i organizacje.** Specjalizuje się w **biznesie, w tematyce radzenia sobie w sytuacjach stanowiących szczególne wyzwanie jak warsztaty i treningi z obszaru budowania kompetencji managerskich, autentyczność w przywództwie, zarządzanie i komunikacja w zmianie, współpraca oparta na wartościach, praktyczne warsztaty komunikacji interpersonalnej, podnoszenie efektywności w środowisku biznesowym.**

Ważne miejsce w jej praktyce szkoleniowej zajmują **tematy związane z zarządzaniem stresem, emocjami, dobrostanem psychicznym, wypaleniem zawodowym, odpornością psychiczną.**

Projekty szkoleniowe, **wykorzystujące narzędzia fototerapii podlegają stałej superwizji podczas spotkań grupowych i pracy indywidualnej, co oznacza, że pracuje według najwyższych standardów.**



TRENER: Marcin

Certyfikowany trener biznesu i coach, absolwent **Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości** oraz **Politechniki Wrocławskiej**, specjalizujący się w **marketingu, zarządzaniu i public relations**. **Ukończył Szkołę Trenerów Biznesu Super-Ego (250 godzin praktycznego przygotowania do pracy trenerskiej)** i kontynuuje rozwój w **Noble Manhattan Coaching**.

Od lat tworzy i prowadzi **programy rozwojowe dla sektora bankowego i finansowego**, współpracując z firmami takimi jak **Santander Consumer Bank, PKO S.A., Aegon, Hitachi Data System, IMS Health, Skąpiec.pl** czy **Zespół Uzdrowisk Kłodzkich**. **Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, zarządzania i efektywności osobistej**, prowadząc warsztaty dla **menedżerów, doradców i zespołów sprzedażowych**.

Posiada ponad **4000 godzin szkoleniowych potwierdzonych rekomendacjami**. Doświadczenie zawodowe zdobywał m.in. w **AUTOINTERNET S.A., PTF S.A., MEET MUSIC S.A. oraz w Santander Consumer Banku**, gdzie przeszedł kolejne szczeble kariery – **od specjalisty po kierownika zespołu szkoleń i trenera wewnętrznego**. **Doskonale zna tematykę kredytów, ubezpieczeń, inwestycji oraz sprzedaży i obsługi klienta**.

Jako trener i mentor **łączy biznesową praktykę z kreatywnością**, tworząc warsztaty **cenione za energię, interaktywność i świeże podejście do znanych technik szkoleniowych**. W pracy kieruje się zasadą: **„niczego nie oczekuję i wszystkiego się spodziewam”** – stawiając na **uwagę, elastyczność i autentyczny kontakt z uczestnikami**.

TRENER: Piotr

Certyfikowany trener biznesu i licencjonowany trener Structogram® Training System, specjalizujący się w rozwoju kompetencji osobistych, menedżerskich i sprzedażowych. **Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48**, badającego odporność psychiczną i wspierającego programy rozwoju efektywności.

Posiada **19-letnie doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu zespołami**, zdobyte w **międzynarodowych instytucjach finansowych**, gdzie przez 13 lat pełnił funkcje menedżerskie, **odpowiadając za rekrutację, coaching i rozwój pracowników**. Współpracował z firmami z **branży finansowej, medycznej, produkcyjnej, edukacyjnej, reklamowej i budowlanej**.

Absolwent zarządzania i finansów, wykładowca w **Wyższej Szkole Bankowej i Wyższej Szkole Gospodarki**. Prowadzi **szkolenia i projekty rozwojowe w obszarach aktywnej sprzedaży (B2B, B2C), zarządzania zespołami, obsługi klienta oraz zwiększania efektywności osobistej i odporności psychicznej**.



Szkolenia w całej Polsce –wybierz dogodną lokalizację

	Bydgoszcz		Hotel Maraton*** ul. Powstańców Warszawy 13 85-683 Bydgoszcz www.hotelmaraton.pl		09.09.2026
	Białystok		Hotel Leśny ** Al. Jana Pawła II 77 15-703 Białystok www.lesny.bialystok.pl		11.09.2026
	Gdańsk		AMBER Hotel *** ul. Powstańców Warszawskich 45 80-165 Gdańsk www.amber-hotel.pl		23.09.2026
	Gorzów Wielkopolski		Silesian FADO *** Al. Konstytucji 3-go Maja 12 66-400 Gorzów Wielkopolski www.fadohotel.pl		09.09.2026
	Katowice		Silesian Hotel *** ul. Szybowcowa 1A 40-502 Katowice www.silesianhotel.pl		16.09.2026
	Kielce		Qubus Hotel Kielce**** ul. Składowa 2 25-505 Kielce www.qubushotel.com		18.09.2026
	Kraków		Hotel City SM Business & SPA *** ul. Gajowa 16 30-426 Kraków www.hotelcity.pl		4.09.2026
	Lublin		Hotel Na Rogatce 20-802 Lublin ul. Sielankowa 1 www.narogatce.pl		16.09.2026
	Łódź		Iness Hotel*** ul. Wróblewskiego 19/23 93-578 Łódź www.inesshotel.pl		23.09.2026

	Olsztyn		Hotel HP Park Olsztyn *** Al. Warszawska 119 10-701 Olsztyn www.olsztyn.hotelepark.pl		18.09.2026
	Opole		Hotel Mercure *** ul. Krakowska 57 – 59 45 – 018 Opole		25.09.2026
	Poznań		Hotel Kortowo*** ul. Kotowo 62 60-009 Poznań www.kortowo.com.pl		16.09.2026
	Szczecin		Hotel Rycerski *** ul. Potulicka 1a 70-230 Szczecin		4.09.2026
	Warszawa		Hotel Karat *** ul. Słoneczna 37 00 – 789 Warszawa www.hotelkarat.pl		18.09.2026
	Wrocław		BEST WESTERN PLUS Q Hotel Wrocław **** ul. Zaolziańska 2 53-334 Wrocław www.qhotelwroclaw.pl		11.09.2026
	Zielona Góra		Amadeus Hotel*** ul. Jedności 87A 65-018 Zielona Góra www.amadeushotel.pl		16.09.2026
	Uniejów		Hotel Zamek Arcybiskupów Gnieźnieńskich ul. Zamkowa 2 99-210 Uniejów		4.09.2026
	Rzeszów		Hotel Villa Riviera*** Al. Sikorskiego 118 35-304 Rzeszów www.villariviera.pl		11.09.2026

ORGANIZACJA SZKOLENIA

Forma szkolenia: Szkolenie stacjonarne w formie warsztatów

Czas trwania: 1 dzień, w godz. 9:00-16:00 lub 10:00-17:00

Koszt szkolenia: 749,00* zł brutto /1 osoba /1 dzień (promocja do 31.07.2026r. cena poza promocją 1099 zł netto)

Liczebność grupy: od 6 do 12 osób.

Cena obejmuje:

- realizację programu szkolenia,
- materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- serwis kawowy.

*Cena nie obejmuje ewentualnych kosztów dojazdu i noclegu Uczestników.



Szkolenia zamknięte dla firm

Powyższy temat oraz inne szkolenia z naszej oferty **realizujemy również w formie szkoleń zamkniętych**, dopasowanych do potrzeb konkretnej organizacji.

Szkolenia mogą odbywać się:

w **hotelu konferencyjnym, w siedzibie Państwa firmy, lub w innym wybranym miejscu na terenie całego kraju.**

Każde szkolenie jest poprzedzone analizą potrzeb i dostosowaniem programu do branży, poziomu doświadczenia uczestników oraz celów biznesowych Klienta.

Przykładowa tematyka szkoleń realizowanych w formie zamkniętej:

- Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Finalizowanie sprzedaży i techniki domykania transakcji
- Pozyskiwanie klientów i budowanie relacji biznesowych
- Negocjacje handlowe w praktyce
- Telemarketing i skuteczna komunikacja telefoniczna
- Reklamacje i praca z trudnym klientem

Rozwój menedżerski i przywództwo

- Skuteczny menedżer i zarządzanie zespołem
- Motywowanie i rozwijanie pracowników
- Delegowanie zadań i egzekwowanie odpowiedzialności
- Komunikacja w zespole i rozwiązywanie konfliktów

Kompetencje osobiste i interpersonalne

- Zarządzanie stresem i emocjami w pracy
- Asertywność i budowanie pewności siebie
- Efektywna komunikacja i wystąpienia publiczne
- Zarządzanie czasem i priorytetami

Kontakt w sprawie organizacji szkolenia:

WINNERS Szkolenia

Anna Wentk

tel. 531 801 806

biuro@winners-szkolenia.pl



Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu uczestników szkoli się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena z ankiet uczestników



★★★★★
"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."
Magdalena Mężyk, shakewave.pl



★★★★★
"Profesjonalizm w 100%"
Kamil Siedzielnik, www.galeriaindeco.pl



★★★★★
"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"
Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



★★★★★
"Warto. Podobało mi się. Polecam :)"
Paweł Witkowski, www.cutservice.pl)



★★★★★
"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"
Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl



★★★★★
"Profesjonalne szkolenie. Bardzo dużo wiadomości i miły prowadzący."
Małgorzata Pisarska, www.wika.pl



★★★★★
"Miło, fachowo, konkretnie i na temat"
Dominik Łuszczki, kartony24.eu



★★★★★
"Szkolenie bardzo ciekawe i przydatne"
Kamila, Kamińska, www.maximulti.pl



OPINIE UCZESTNIKÓW NASZYCH SZKOLEŃ

„Szkolenie przeprowadzone w profesjonalny sposób w dobrej atmosferze. Poruszone zostały ważne aspekty z zakresu, który obejmowało szkolenie. Informacje i umiejętności przekazane przez świetną trenerkę z bogatym doświadczeniem przydadzą się każdemu, komu zależy na podniesieniu swoich kwalifikacji zawodowych.”



Tomas Baltushka
www.top-ten.com.pl

„To było naprawdę szkolenie a nie odczytana prezentacja. Trener poprzez aranżowanie różnego rodzaju scenek pobudzał nasze umysły do kreatywności. Dyskusjom nie było końca, czas minął za szybko.”



Magdalena Niemiec
www.tako-ar.eu

„Dziękuję prowadzącemu szkolenie za zaangażowanie w przekazywaniu wiedzy i indywidualne podejście do uczestników szkolenia.”



Krzysztof Reliszko
Export- Import E.M. Dobrzyński

„Bardzo dziękujemy za przeprowadzone szkolenie. Pan prowadzący świetnie przygotowany z zakresu wiedzy o naszej działalności, sympatyczny i pomocny. Wiele wskazówek na pewno wykorzystamy w naszej pracy.”



Małgorzata Mendalka
www.transserwis.pl

„Szkolenie dające dobry fundament do opracowania własnej strategii sprzedaży. Wiele praktycznych informacji, bez zbędnego owijania w bawełnę.”



Robert Rembiasz
www.restal-stg.pl

„Bardzo profesjonalnie przeprowadzone szkolenie, merytorycznie i praktycznie poruszone aspekty umiejętności sprzedażowych. Bardzo miła atmosfera, świetna Trenerka, przyjazne miejsce. Polecam.”



Angelika Jagielska
www.ckis.tczew.pl

„Chcemy podziękować za fachowe, kompetentne i skuteczne szkolenie oraz potwierdzamy doskonałą komunikatywność i duże doświadczenie.”



Pracownicy Sternal International
www.sternal.com.pl



Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działą HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. Szosa do Pustkowi 10
NP 95-14-25 00 850 00 2200000

Sheraton
Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dn. 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej.
2. Trudny klient.
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych.
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, inisjowania kontaktów z Klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników.

Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wyczuciem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadry, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

INBATOR Sopot Hotel
CONVENTION CENTER & SPA
ul. Powstańców 12
81-713 Jurata, Pomorze
tel. +48 58 767 1000
fax. +48 58 767 1000
www.inbator.com.pl

Toyota Marki Władysław Cygan
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
T 522 560 7000 F 522 560 7001 www.toyotaeran.com.pl

TOYOTA

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podwórku, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedzę uczestnicy zaczęli wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zwracającą najwłaściwsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners - jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

Dyrektor ASD Zerań
Cezary Cachel

TOYOTA MARKI
Władysław Cygan
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
tel. 522 560 7000 fax 522 560 7001
www.toyotaeran.com.pl

ingżycie.pl

ING

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:
Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Doskonale przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiają uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

Dyrektor Oddziału
Alicja Pahl
Alicja Pahl

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tł. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING Newrybno Ulbraszka Na Zycie S.A.
ul. Topiel 12, 00-342 Warszawa
F +48 (22) 5209009 F +48 (22) 5221111

Sąd Rejestrowy dla M.S. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-62-574
Kapitał Zakładowy – 41 000 000 zł, wpisany w Sądzie

polwell

Twój partner w codziennej pracy

Fale Laki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszernie materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

Wojciech Bukowski
Wojciech Bukowski
właściciel

polwell PRZEDSIĘWSTWO HANDELOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75
NIP 881-154-67-07, www.prcast.pl

qj grupa polwell
Polskie Przedsiębiorstwo
kernell witec montibel-ia ZENBO MOSEER polina ARTANO



Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



biuro@winners-szkolenia.pl



**ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno**



www.winners-szkolenia.pl

