

PRZYKŁADY WYBRANYCH SZKOLEŃ ZAMKNIĘTYCH zrealizowanych na zamówienie firm

1. **GRANIT S.A. - STRZEGOM** - realizacja cyklu szkoleń i doradztwa przygotowujących firmę do certyfikacji systemu zarządzania jakością na zgodność z normą PN – ISO 9002 (styczeń - lipiec 2001)
2. **TIM S.A. - WROCŁAW**
 - 2.1. projekt szkoleniowo-doradczy w zakresie logistyki: maj-lipiec 2001;
 - 2.2. cykl szkoleń zamkniętych dla przedstawicieli handlowych, dyrektorów oddziałów oraz innych grup kadry kierowniczej:
 1. Profesjonalny przedstawiciel handlowy – efektywne techniki sprzedaży na rynku inwestycyjnym (cykl 4 szkoleń 2-dniowych realizowanych w okresie luty – maj 2001)
 2. Skuteczne negocjacje handlowe – cykl 4 szkoleń 2-dniowych (marzec-maj 2001)
 3. Efektywna logistyka w firmie – cykl 2 szkoleń 2-dniowych (maj-czerwiec 2001)
 4. Efektywne techniki sprzedaży na rynku inwestycyjnym - cykl 3 szkoleń 2-dniowych: luty 2002.
1. **GROWEX S.A. - GLIWICE** - szkolenia zamknięte dla przedstawicieli handlowych:
 1. Profesjonalna sprzedaż na rynkach inwestycyjnych (szkolenie 2-dniowe –zrealizowane w lutym 2001)
 2. Skuteczne negocjacje handlowe (szkolenie 3-dniowe, zrealizowane w kwietniu 2001)
1. **POLSKIE ODCZYNNIKI CHEMICZNE S.A. - GLIWICE** - cykl szkoleń dla wyższej kadry kierowniczej oraz przedstawicieli handlowych i pracowników marketingu i sprzedaży (6 szkoleń 2-dniowych w okresie kwiecień - wrzesień 2001) z następujących zakresów tematycznych:
 1. Marketing na rynkach przemysłowych
 2. Prawne aspekty transakcji handlowych
 3. Profesjonalna sprzedaż na rynkach przemysłowych
 4. Profesjonalne negocjacje
1. **Towarzystwo Inwestycyjne „DOLMEL” Sp. z o.o. – Wrocław** (cykl szkoleń – 6 szkoleń 1-dniowych z zakresu prawa gospodarczego w okresie luty – marzec 2001)
2. **Browary Dolnośląskie „PIAST” S.A. – Wrocław** (szkolenia z zakresu kodeksu spółek handlowych – luty 2001)
3. **Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska Lubin** – cykl szkoleń z zakresu zarządzania jakością (luty – marzec 2001)
4. **Zakład Energetyczny Jelenia Góra S.A.** – cykl szkoleń z zakresu „Prawne aspekty paktu socjalnego”, „Negocjacje z inwestorem strategicznym” (marzec-maj 2001)
5. **Przedsiębiorstwo Farmaceutyczne JELFA S.A. - Jelenia Góra**
 1. Projekt szkoleniowo-doradczy dot. oceny efektywności projektu inwestycyjnego: kwiecień 2001
 2. Cykl szkoleń: „Analiza efektywności inwestycji w warunkach ryzyka i inflacji”, „Zaawansowane metody oceny efektywności inwestycji” (kwiecień-maj 2001)
1. **Zakłady Wyrobów Cukierniczych „MIS” Sp. z o.o. – Oborniki Śląskie** – 3-dniowe szkolenie: „Profesjonalny przedstawiciel handlowy - efektywne techniki sprzedaży” (lipiec 2001)

2. **Bielskie Zakłady Obuwia BEFADO w Bielsku-Białej** - szkolenie "Profesjonalny przedstawiciel handlowy - efektywne techniki sprzedaży" (lipiec 2001)
3. **DeLAVAL Operations Sp z o.o. - Wrocław** - cykl szkoleń z zakresu "Zastosowanie metod rachunkowości zarządczej w zarządzaniu produkcją" oraz inne dot. systemu podatkowego realizowane w okresie wrzesień-październik 2001
4. **GAMBIT - Lubawka** - cykl szkoleń z zakresu rachunkowości finansowej i systemu podatkowego oraz "Zastosowanie metod rachunkowości zarządczej w zarządzaniu produkcją" (szkolenia realizowane w okresie wrzesień-październik 2001)
5. **KGHM METALE S.A. Fundusz Inwestycji Kapitałowych** - 2-dniowe szkolenie "Public relations" (październik 2001)
6. **FAMAK S.A. - Kluczbork** - cykl szkoleń w okresie październik-listopad 2001:
 1. Finanse dla kupców - szkolenie 2-dniowe
 2. Skuteczne negocjacje handlowe - szkolenie 2-dniowe
 3. Nowelizacja ustawy o rachunkowości - szkolenie 2-dniowe
16. **POLIFARB CIESZYN - WROCŁAW S.A.**
Cykl szkoleń z zakresu outplacement'u w okresie wrzesień-październik 2001
17. **KiZPPS "Osiecznica" Sp. z o.o. (grupa "Quarzwerke")**
szkolenie "Doskonalenie umiejętności menedżerskich" - listopad 2001
18. **"KONIMPEX" Sp. z o.o. - Konin** - cykl szkoleń "Public relations - zarządzanie reputacją firmy" w okresie październik-grudzień 2001
19. **PTPiREE Poznań (Polskie Towarzystwo Przesyłu i Rozdziału Energii Elektrycznej)** - szkolenie "Controlling w firmie sektora energetycznego" 26.01-01.02.2002. (udział w szkoleniu wzięło 26 osób reprezentujących 14 Zakładów Energetycznych; szkolenie zrealizowano wspólnie z C.O.S. Österreich w Baden i w Wiedniu)
20. **PARTEX Sp. z o.o. - Katowice** - szkolenie "Efektywne techniki sprzedaży i obsługi detalicznej" - luty 2002
21. **TOWARZYSTWO UBEZPIECZENIOWE COMPENSA S.A. - Warszawa**
- doradztwo w zakresie zmiany struktury organizacyjnej: luty 2002;
szkolenie "Zarządzanie zmianą organizacyjną" w lutym 2002
22. **ELEKTROWNIA RYBNIK S.A.** - cykl szkoleń dla kadry kierowniczej realizowanych w okresie marzec-grudzień 2002, obejmujący osiem 4-dniowych sesji tematycznych liczących łącznie 32 dni szkoleniowe.
Tematyka sesji realizowanych dla wyższej kadry kierowniczej Elektrowni Rybnik S.A.:
 1. Finanse dla menedżerów niefinansistów: 4-dniowa sesja w marcu 2002
 2. Skuteczne negocjacje: 4-dniowa sesja w kwietniu 2002
 3. Zarządzanie jakością: 4-dniowa sesja w maju 2002
 4. Kooperacja handlowa z partnerami Unii Europejskiej: 4-dniowa sesja w czerwcu 2002
 5. Zarządzanie procesami: 4-dniowa sesja we wrześniu 2002
 6. Zarządzanie strategiczne: 4-dniowa sesja w październiku 2002
 7. Unia Europejska - procesy dostosowawcze - część I: 4-dniowa sesja w listopadzie 2002
 8. Unia Europejska - procesy dostosowawcze w przedsiębiorstwie - część II: 4-dniowa sesja w grudniu 2002
16. **PH PARTEX - Katowice** - cykl szkoleń "Efektywne techniki sprzedaży i obsługi klienta" w okresie kwiecień-maj 2002

17. **DeLaval Operations Sp. z o.o. - Wrocław** - cykl szkoleń z zakresu technik negocjacji w okresie maj-czerwiec 2002
18. **MODERATOR S.C.** - cykl szkoleń w ramach Szkoły Trenerów Biznesu prowadzonej przez Moderator (edycja I: 2000/2001; edycja II: 2001/2002)
19. **POLSKIE ODCZYNNIKI CHEMICZNE S.A. - GLIWICE** - szkolenie "Efektywna komunikacja w organizacji" - wrzesień 2002
20. **ELMOT-DR Sp. z o.o. - Świdnica** - szkolenie „Ocenianie pracowników jako instrument zarządzania” - październik 2002
21. **PHOENIX CONTACT Sp. z o.o. - Długoleka** - szkolenie "Efektywne techniki sprzedaży na rynkach inwestycyjnych" - październik 2002
22. **KRONOPOL Sp. z o.o. - Żary** - szkolenie "Zmiany w prawie pracy" - październik 2002
23. **KiZPPS "Osiecznica" Sp. z o.o. (grupa Quarzwerke)** - szkolenie "Przywództwo - efektywne zarządzanie zespołem" - listopad 2002
24. **KRONOPOL Sp. z o.o. - Żary** - szkolenie "Rozliczanie czasu pracy" - styczeń 2003
25. **ELEKTROWNIA RYBNIK S.A.** - cykl szkoleń kadry kierowniczej realizowany w okresie marzec-grudzień 2003, obejmujący 8 czterodniowych sesji tematycznych, liczących łącznie 32 dni szkoleniowe.
Tematyka sesji szkoleniowych dla kadry kierowniczej Elektrowni Rybnik S.A. w okresie marzec-grudzień 2003:
 1. Zmiany w prawie pracy: 4-dniowa sesja w marcu 2003
 2. Kultura organizacyjna firmy: 4-dniowa sesja w kwietniu 2003
 3. Koszty w firmie: rodzaje i miejsca ich powstawania: 4-dniowa sesja w maju 2003
 4. Zarządzanie kosztami; sposoby redukcji kosztów: 4-dniowa sesja w czerwcu 2003
 5. Działalność przedsiębiorstwa w warunkach zaostrzającej się konkurencji: 4-dniowa sesja we wrześniu 2003
 6. Efektywne kierowanie zespołem: 4-dniowa sesja w październiku 2003
 7. Trendy rozwojowe i inwestycyjne w elektroenergetyce: 4-dniowa sesja w listopadzie 2003
 8. Aktualne normy prawne i przepisy dotyczące energetyki: 4-dniowa sesja w grudniu 2003
16. **ZAKŁAD ENERGETYCZNY TORUŃ S.A.** - cykl szkoleń "Controlling w firmie sektora energetycznego (dla menedżerów niefinansistów)" - kwiecień 2003; szkolenia realizowane wspólnie z C.O.S. Österreich
17. **ZAKŁAD ENERGETYCZNY LEGNICA S.A.** - czerwiec 2003; 3-dniowa gra kierownicza "Symulacja zarządzania przedsiębiorstwem" dla wyższej i średniej kadry kierowniczej
18. **FAMAK S.A. - Kluczbork** - czerwiec 2003; szkolenie "Skuteczne negocjacje handlowe"
19. **PHOENIX CONTACT Sp. z o.o. - Długoleka** - czerwiec 2003; szkolenie "Efektywna komunikacja w zespole"
20. **POLSKIE ODCZYNNIKI CHEMICZNE S.A. - GLIWICE** - listopad 2003; 3-dniowa sesja dla kadry kierowniczej "Symulacja zarządzania przedsiębiorstwem - gra kierownicza"
21. **ZRÓWNOWAŻONA KARTA WYNIKÓW** - szkolenia 2-dniowe przeprowadzone wspólnie z C.O.S. Wien w lutym 2004. Szkolenia półotwarte realizowane dla przedstawicieli takich firm jak: GAZOPROJEKT S.A. - Wrocław, CCS S.A. - Wrocław, KGHM Polska Miedź S.A., ELTUR-TRANS Sp. z o.o. - Bogatynia, Zakład Energetyczny Opole S.A., PUKS Sp. z o.o. - Warszawa, LOT Catering Sp. z o.o. - Warszawa, DeLaval Operations Sp. z o.o. - Wrocław.

22. **PRZEDSIĘBIORSTWO WODOCIĄGÓW I KANALIZACJI Sp. z o.o. w Kaliszu** - 2-dniowe szkolenie zamknięte nt. "Profesjonalny system obsługi i komunikacji z klientem" – szkolenie zamknięte, marzec 2004
23. **PRZEDSIĘBIORSTWO WODOCIĄGÓW I KANALIZACJI Sp. z o.o. w Kaliszu** – "Zmiany ustaw podatkowych i ich konsekwencje" – szkolenie zamknięte, maj 2004
24. **REMY AUTOMOTIVE Sp. z o.o. Świdnica** – maj 2004; przeprowadzenie 3-dniowego szkolenia zamkniętego nt. "Roczna rozmowa oceniająca z pracownikiem"
25. **POCh S.A. - Gliwice** – czerwiec 2004; 2-dniowe szkolenie nt. "Profesjonalne prezentacje i wystąpienia publiczne"
26. **POCh S.A. - Gliwice** – lipiec 2004; 3-dniowe szkolenie nt. "Skuteczne negocjacje handlowe"
27. **POCh S.A. - Gliwice** – październik 2004; 5-dniowe szkolenie nt. "Trudny klient czy trudne sytuacje w kontaktach handlowych"
28. **LUBINPEX Sp. z o.o. - Lubin** – październik 2004; 2-dniowe szkolenie nt. "Efektywna komunikacja jako podstawowy instrument skutecznego kierowania ludźmi"
29. **Miejski Zakład Komunikacyjny w Jeleniej Górze** – grudzień 2004; szkolenie nt. "Doskonalenie umiejętności kierowania zespołem"
30. **POCh S.A. - Gliwice** – grudzień 2004; 2-dniowe szkolenie nt. "Efektywne kierowanie zespołami"
31. **POCh S.A. - Gliwice** – luty 2005; 2-dniowe szkolenie nt. "Zarządzanie produkcją"
32. **KiZPPS "Osiecznica" Sp. z o.o. (grupa Quarzwerke)** – marzec 2005; 3 dniowa sesja szkoleniowa nt.:
 1. „Wybrane zagadnienia prawa pracy"
 2. „Efektywna komunikacja i negocjacje z przedstawicielami pracowników firmy w sytuacji zmiany organizacyjnej"
50. **FAURECIA Polska** – kwiecień–wrzesień 2005; zorganizowanie cyklu sesji w ramach Polsko-Niemieckiego Studium „Train the Trainers"
51. **REMY AUTOMOTIVE POLAND Sp. z o.o. Świdnica** – kwiecień 2005; przeprowadzenie 2-dniowego szkolenia zamkniętego dla wyższej i średniej kadry kierowniczej nt. "Efektywna organizacja zebrania. Organizacja pracy menedżera jako umiejętność zarządzania czasem."
52. **POSİCZ POLMOZBYT JELCZ S.A.** – wrzesień 2005; przeprowadzenie cyklu szkoleń nt. „Controlling marketingowy"
53. **FAURECIA GRÓJEC** – październik 2005; organizacja 4-dniowego seminarium dla 20-osobowej grupy menedżerów w Wolfsburgu w zakładach Volkswagena nt. „Zarządzanie produkcją na przykładzie Volkswagena"
54. **Ado International Sp. z o.o.** - Legnica – kwiecień 2006; organizacja szkoleń nt. „Kierowanie zespołem pracowniczym"
55. **LUBINPEX Sp. z o.o.** – kwiecień–maj 2006; organizacja cyklu szkoleń nt. „Profesjonalny system obsługi i komunikacji z klientem"
56. **FAURECIA GRÓJEC** – maj 2006; organizacja cyklu szkoleń dla kadry kierowniczej połączonych z wizytą w zakładach Toyoty w Kolinie (Czechy). Tematyka szkoleń: „Lean Manufacturing" oraz

„Strategiczna gra kierownicza – komputerowa symulacja zarządzania przedsiębiorstwem”

57. **WAGO ELWAG** – Wrocław; wrzesień 2006 – cykl szkoleń dla kadry kierowniczej nt.: „Profesjonalna rozmowa oceniająca”
58. **LUBINPEX Sp. z o.o.** - Lubin; grudzień 2006 – szkolenie dla kadry kierowniczej: „Radzenie sobie ze stresem”
59. **WROCLAWSKIE CENTRUM TRANSFERU TECHNOLOGII** – Wrocław; styczeń – marzec 2007 – szkolenie dla trenerów: „Train the Trainers”
60. **LUBINPEX Sp. z o.o.** - Lubin; luty 2007 – szkolenie dla kadry kierowniczej „Motywowanie pozafinansowe pracowników”
61. **LUBINPEX Sp. z o.o.** - Lubin; czerwiec 2007 – szkolenie dla kadry kierowniczej „Organizacja pracy własnej menedżera – zarządzanie czasem”
62. **LUBINPEX Sp. z o.o.** - Lubin; październik 2007 – szkolenie „Skuteczne negocjacje handlowe”
63. **B&J Sp. z o.o.** - Wrocław; luty 2008 – szkolenie „Doskonalenie kompetencji menedżerskich – skuteczne przywództwo i twórcze zarządzanie zespołem”
64. **Dolnośląskie Centrum Onkologii** – Wrocław; marzec 2008 – szkolenie „Trudne sytuacje w relacjach z pacjentem”
65. **LOB S.A.** - Leszno; marzec 2008 – szkolenie „Profesjonalna sprzedaż – zaawansowane techniki sprzedaży”
66. **AUTOMATECH Sp. z o.o.** - Warszawa; październik 2008 – szkolenie „Skuteczne negocjacje handlowe”
67. **POL-INOEX S.A.** - Lublin, grudzień 2009 – szkolenie „Metody i narzędzia wzrostu efektywności pracy członków zespołu projektowego”
68. **KiZPPS „Osiecznica” Sp. z o.o.**, grudzień 2010 – szkolenie „Skuteczne negocjacje handlowe”