



Szkolenie:

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE
ZESPOŁEM W WARUNKACH ZMIAN,
PRESJI I WYZWAŃ.



WINNERS

Program szkolenia:

1. ROLA MENEDŻERA W DZISIEJSZYCH REALIACH

- Odpowiedzialność menedżera za wyniki, ludzi i organizację pracy
- Różnica między zarządzaniem operacyjnym a przywództwem
- Jak budować autorytet bez nadmiernej kontroli
- Najczęstsze błędy zarządcze wynikające z presji, przeciążenia i braku jasnych standardów
- Jak łączyć realizację celów z utrzymaniem dobrej współpracy w zespole

2. KOMUNIKACJA MENEDŻERSKA W CODZIENNEJ PRAKTYCE

- Jasne komunikowanie oczekiwań, decyzji i zasad współpracy
- Najczęstsze bariery komunikacyjne pomiędzy kadrą zarządzającą a zespołem
- Znaczenie spójności komunikatów i konsekwencji w działaniu
- Jak prowadzić rozmowy z pracownikami w sposób rzeczowy i profesjonalny
- Jak budować zaufanie i przejrzystość w komunikacji zespołowej

3. TRUDNE ROZMOWY I EGZEKWOWANIE ODPOWIEDZIALNOŚCI

- Jak rozmawiać o błędach, zaniedbaniach i niewywiązywaniu się z obowiązków
- Egzekwowanie zadań bez eskalowania napięcia
- Udzielanie informacji zwrotnej, która wspiera odpowiedzialność i rozwój
- Jak reagować na opór, roszczeniowość i brak zaangażowania
- Asertywność menedżera w relacjach z pracownikami i współpracownikami

4. MOTYWOWANIE I BUDOWANIE ZAANGAŻOWANIA ZESPOŁU

- Co wpływa na zaangażowanie pracowników w codziennej pracy
- Jak wzmacniać samodzielność, inicjatywę i poczucie wpływu
- Motywowanie pozafinansowe w praktyce menedżerskiej
- Jak budować odpowiedzialność zamiast ciągłego nadzorowania
- Rozpoznawanie sygnałów spadku motywacji, przeciążenia i wypalenia

5. ZARZĄDZANIE ZMIANĄ I REAGOWANIE NA OPÓR

- Jak komunikować zmiany w sposób zrozumiały i uporządkowany
- Najczęstsze reakcje pracowników na zmianę i sposoby reagowania
- Jak ograniczać opór i wzmacniać współpracę w okresie zmian
- Rola menedżera w utrzymaniu stabilności i kierunku działania zespołu
- Budowanie poczucia bezpieczeństwa i przewidywalności w niepewnym otoczeniu

6. ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW I UTRZYMANIE EFEKTYWNOŚCI

- Jak rozpoznawać źródła napięć i konfliktów w zespole
- Reagowanie na nieporozumienia między pracownikami
- Prowadzenie rozmów w sytuacjach emocjonalnych i spornych
- Jak utrzymać efektywność zespołu w okresach dużego obciążenia
- Wyznaczanie priorytetów i porządkowanie odpowiedzialności w codziennej pracy

7. PRAKTYCZNE NARZĘDZIA MENEDŻERA

- Jak planować działania i porządkować zadania zespołu
- Jak nie przejmować wszystkiego na siebie jako menedżer
- Budowanie większej sprawczości i konsekwencji w zarządzaniu
- Dobre praktyki wspierające lepszą organizację pracy
- Wnioski do wdrożenia po szkoleniu w codziennej pracy menedżerskiej

DZIĘKI UDZIAŁOWI W SZKOLENIU UCZESTNICY:

- lepiej zrozumieją swoją rolę w zarządzaniu zespołem,
- poznają praktyczne sposoby komunikowania oczekiwań i decyzji,
- nauczą się prowadzić trudne rozmowy i egzekwować odpowiedzialność,
- rozwiną umiejętność budowania zaangażowania i motywacji pracowników,
- poznają sposoby reagowania na opór, napięcia i sytuacje konfliktowe,
- uporządkują swój sposób zarządzania i organizacji pracy zespołu.



Co uczestnicy osiągną dzięki warsztatom:

- Zdefiniowanie nowej roli lidera: Zrozumienie różnicy między administrowaniem a rzeczywistym przywództwem oraz wypracowanie autorytetu opartego na kompetencjach i zaufaniu, a nie na nadmiernej kontroli.
- Wzmocnienie skuteczności komunikacyjnej: Opanowanie technik jasnego i spójnego przekazywania oczekiwań, decyzji oraz zasad współpracy, co eliminuje szумы informacyjne i domysły w zespole.
- Profesjonalizacja „trudnych rozmów”: Nabycie umiejętności rzeczowego rozmawiania o błędach, zaniedbaniach i braku zaangażowania, bez eskalowania zbędnego napięcia i konfliktów.
- Skuteczne egzekwowanie odpowiedzialności: Wdrożenie metod, które uczą pracowników brania pełnej odpowiedzialności za powierzone zadania, co odciąża menedżera od konieczności ciągłego nadzorowania każdego etapu pracy.
- Budowanie trwałego zaangażowania: Poznanie praktycznych, pozafinansowych mechanizmów motywacyjnych, które wzmacniają samodzielność i inicjatywę pracowników, zapobiegając jednocześnie ich wypaleniu.
- Zarządzanie zmianą i oporem: Zyskanie gotowości do przeprowadzania zespołów przez okresy niepewności i zmian w sposób uporządkowany, minimalizujący lęk i opór pracowników.
- Doskonalenie warsztatu organizacyjnego: Wypracowanie metod planowania i priorytetyzacji zadań, które zapobiegają „przejmowaniu wszystkiego na siebie” przez menedżera i pozwalają na lepszą organizację pracy całego działu.
- Konstruktywne rozwiązywanie konfliktów: Rozwinięcie kompetencji mediacyjnych i asertywnych, niezbędnych do szybkiego reagowania na napięcia wewnątrz grupy i przywracania efektywności współpracy.

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 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**.



Wybierz dogodną lokalizację

	Toruń		Hotel Copernicus *** Bulwar Filadelfijski 11, Stary Toruń, www.copernicus.torunhotel.com		06-07.05.2026r.
	Kraków		Hotel City SM Business & SPA *** ul. Gajowa 16 30-426 Kraków www.hotelcity.pl		20-21.05.2026r.
	Gdańsk		AMBER Hotel *** ul. Powstańców Warszawskich 45 80-165 Gdańsk www.amber-hotel.pl		13-14.05.2026r.
	Łódź		Iness Hotel*** ul. Wróblewskiego 19/23 93-578 Łódź www.inesshotel.pl		27-28.05.2026r.
	Poznań		Hotel Kortowo*** ul. Kotowo 62 60-009 Poznań www.kortowo.com.pl		20-21.05.2026r.
	Warszawa		Hotel O3 Hotel*** ul. Mangalia 1A, 02-758 Warszawa www.o3hotel.pl		13-14.05.2026r.
	Wrocław		BEST WESTERN PLUS Q Hotel Wrocław **** ul. Zaołziańska 2 53-334 Wrocław www.qhotelwroclaw.pl		06-07.05.2026r.

Podane miejsca organizacji szkolenia mają charakter wstępny i zostaną ostatecznie potwierdzone po zebraniu grupy. Szczegółowe informacje dotyczące lokalizacji zostaną przesłane w wiadomości potwierdzającej realizację szkolenia w danym mieście.



ORGANIZACJA SZKOLENIA W FORMULE OTWARTEJ

Forma szkolenia: Szkolenie stacjonarne w formie warsztatów

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

Koszt szkolenia: 2100,00 zł brutto/1 osoba /2 dni szkolenia

Promocja dla zgłoszeń przesłanych do 30.04.2026r.

Koszt szkolenia: 1700,00 zł brutto/1 osoba /2 dni szkolenia na podstawie daty przesłanego zgłoszenia

Dodatkowa EKO - PROMOCJA - dla osób które:

- Wyrażą Państwo zgodę na otrzymanie materiałów i certyfikatów w formie elektronicznej.
- Wystawią Państwo opinię o współpracy w naszym profilu Google.
- Prześlą Państwo pisemne referencje po zakończeniu szkolenia.

Po spełnieniu powyższych warunków otrzymają Państwo dodatkowe 300 zł rabatu od ceny promocyjnej.

Liczebność grupy: od 7 do 12 osób.

Inwestycja obejmuje:

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

Cena nie obejmuje ewentualnych kosztów dojazdu i noclegu Uczestników.

Podsumowanie warunków cenowych:

Standardowy koszt udziału w szkoleniu wynosi 2100,00 zł brutto za osobę / 2 dni szkolenia. Dla ~~zgłoszeń przesłanych do 10.03.2026 r. obowiązuje~~ cena promocyjna 1700,00 zł brutto za osobę / 2 dni szkolenia, liczona na podstawie daty przesłania formularza zgłoszeniowego. Dodatkowo osoby, które wyrażą zgodę na otrzymanie materiałów szkoleniowych i certyfikatów w formie elektronicznej, wystawią opinię o współpracy na naszym profilu Google oraz prześlą pisemne referencje po zakończeniu szkolenia, otrzymają dodatkowy rabat 300 zł od ceny promocyjnej.

Po spełnieniu powyższych warunków cena udziału wyniesie 1400,00 zł brutto za osobę / 2 dni szkolenia. Na formularzu zgłoszeniowym prosimy o zaznaczenie opcji „wersja EKO”.

W przypadku chęci udziału w szkoleniu otwartym w wybranym mieście prosimy o przesłanie skanu wypełnionego formularza zgłoszeniowego na adres: zamowienia@winners-szkolenia.pl



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.

W przypadku realizacji szkolenia zamkniętego program szkolenia przygotowywany jest indywidualnie, po krótkim badaniu potrzeb i realizowany w dogodnym dla Państwa terminie.

Koszt szkolenia zamkniętego:

- 3 500,00 zł netto / dzień / grupa/ forma stacjonarna

W przypadku realizacji szkolenia poza siedzibą firmy Zamawiającego, koszty wynajmu sali oraz ewentualnego cateringu pozostają po stronie Zamawiającego.

Kontakt w sprawie organizacji szkolenia:

WINNERS Szkolenia

Anna Wentk

tel. 531 801 806

biuro@winners-szkolenia.pl



PRZEDSTAWIAMY NASZE CERTYFIKATY POŚWIADCZAJĄCE JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG SZKOLENIOWYCH



2011r.

Szkolimy od
ponad 15 lat

16 000

Tyle osób już
przeszkoliliśmy
firm

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 działy 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. 17-18 lipca 4, Poczta ul. Wesoła 10
50-145-00 85500 1200000

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 dnia 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, inicjowania 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 wyciemieniem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

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

Z poważaniem

Maciej Podraska
Maciej Podraska
Dyrektor ds. Szkoleń i Rozwoju
Tel. +48 58 767 1300
Fax +48 58 767 1300
e-mail: maciej.podraska@winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o. ul. 17-18 lipca 4, Poczta ul. Wesoła 10, 50-145-00 85500 1200000

Toyota Marki Władysław Cyprian
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001 www.toyota-zeran.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 podnoszenie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły 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, znaczącą najistotniejsze 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.

TOYOTA MARKI
Władysław Cyprian
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001
e-mail: wladyslaw.cyprian@toyota-zeran.com.pl

Dyrektor ASD Zerań
Cyprian Cichol

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.

Dokładnie przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiały 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,

Aliza Pahl
Dyrektor Oddziału
Aliza Pahl

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

ING Nieruchomości Ubezpieczenia Na Życie S.A.
ul. Topiel 13, 00-342 Warszawa
T +48 (22) 5200000 F +48 (22) 5201111

Sąd Rejestrowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-02-574
Kapitał Zarządzany – 40 000 000 zł, zarejestrowany w całości

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 PRZEDSIĘWSTWOSTWO HANDELOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 60 75
e-mail: biuro@polwell.pl, www.pccart.pl

grupa polwell
Polskie Przedsiębiorstwa Handlowe

q&g **montibel-lo** **TRONDO MOSSE** **glaxo** **ATAPAO**

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

