

## Terminarz szkoleń otwartych interpersonalnych na rok 2025

Tytuł szkolenia	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień
Asertywność	2-3	3-4	3-4	31maj-1	5-6	2-3	2-3	31lip-1	1-2	1-2	29-30paź	1-2
Budowanie wizerunku w biznesie	7	10	10	7	14	9	7	4	8	6	10	8
Etykieta w biznesie	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Coaching	13-14	10 - 11	10-11	7-8	12-13	9-10	9-10	6-7	8-9	8-9	5-6	8-9
Pisanie ekspresywne	15-16	12-13	12-13	9-10	14-15	11-12	14-15	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11
Praca w zespole (trening umiejętności interpersonalnych)	20 - 21	17-18	17-18	14-15	19-20	16-17	16-17	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16
Automotywowanie	22-23	19-20	19-20	16-17	21-22	23-24	21-22	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18
Feedback, skuteczne przekazywanie informacji zwrotnych	27-28	24-25	24-25	22-23	26-27	25-26	23-24	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23
Motywowanie pracowników	29-30	26-27	26-27	28-29	28-29	30-1lip	28-29	25-26	24-25	27-28	26-27	29-30
Rozmowy okresowe	7	10	10	7	14	9	7	4	8	6	10	8
Facylitacja	2-3	3-4	3-4	31mar-1	5-6	2-3	2-3	31lip-1	1-2	1-2	29-30paź	1-2
Inteligencja emocjonalna	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Coaching w zarządzaniu	22-23	19-20	19-20	16-17	21-22	23-24	21-22	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18
Komunikacja interpersonalna	13-14	10 - 11	10-11	7-8	12-13	9-10	9-10	6-7	8-9	8-9	5-6	8-9
Komunikacja w biznesie	13-14	10 - 11	10-11	7-8	12-13	9-10	9-10	6-7	8-9	8-9	5-6	8-9
Kreatywne rozwiązywanie problemów	2-3	3-4	3-4	31mar-1	5-6	2-3	2-3	31lip-1	1-2	1-2	29-30paź	1-2
Leadership, świadome przywództwo	13-14	10 - 11	10-11	7-8	12-13	9-10	9-10	6-7	8-9	8-9	5-6	8-9
Mentoring	2-3	3-4	3-4	31mar-1	5-6	2-3	2-3	31lip-1	1-2	1-2	29-30paź	1-2
Negocjacje	29-30	26-27	26-27	28-29	28-29	30-1lip	28-29	25-26	24-25	27-28	26-27	29-30
Negocjacje dla działu zakupów	29-30	26-27	26-27	28-29	28-29	30-1lip	28-29	25-26	24-25	27-28	26-27	29-30
Obsługa klienta	27-28	24-25	24-25	22-23	26-27	25-26	23-24	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23
Obsługa trudnych klientów	27-28	24-25	24-25	22-23	26-27	25-26	23-24	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23
Oddech, głos, świadoma relaksacja	7	10	10	7	14	9	7	4	8	6	10	8

Pewność siebie i poczucie własnej wartości	15-16	12-13	12-13	9-10	14-15	11-12	14-15	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11
Podejmowanie decyzji	2-3	3-4	3-4	31mar-1	5-6	2-3	2-3	31lip-1	1-2	1-2	29-30paź	1-2
Prezentacja i autoprezentacja	13-14	10 - 11	10-11	7-8	12-13	9-10	9-10	6-7	8-9	8-9	5-6	8-9
Prezentacja i wystąpienia publiczne	13-14	10 - 11	10-11	7-8	12-13	9-10	9-10	6-7	8-9	8-9	5-6	8-9
Rozmowa rekrutacyjna w praktyce	29-30	26-27	26-27	28-29	28-29	30-11lip	28-29	25-26	24-25	27-28	26-27	29-30
Savoir-vivre w biznesie	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Sprzedaż	22-23	19-20	19-20	16-17	21-22	23-24	21-22	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18
Stres: jak sobie z nim radzić	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	22-23	19-20	19-20	16-17	21-22	23-24	21-22	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18
Sztuka aktywnego słuchania	27-28	24-25	24-25	22-23	26-27	25-26	23-24	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23
Sztuka perswazji	15-16	12-13	12-13	9-10	14-15	11-12	14-15	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11
Sztuka prowadzenia dyskusji	15-16	12-13	12-13	9-10	14-15	11-12	14-15	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11
Telemarketing	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Train the Trainers - szkolenie dla Trenerów wewnętrznych	29-30	26-27	26-27	28-29	28-29	30-11lip	28-29	25-26	24-25	27-28	26-27	29-30
Warsztaty emisji głosu	7	10	10	7	14	9	7	4	8	6	10	8
Wartości i ich rola w życiu	7	10	10	7	14	9	7	4	8	6	10	8
Work-Life Balance	2-3	3-4	3-4	31mar-1	5-6	2-3	2-3	31lip-1	1-2	1-2	29-30paź	1-2
Wypalenie zawodowe	29-30	26-27	26-27	28-29	28-29	30-11lip	28-29	25-26	24-25	27-28	26-27	29-30
Wywieranie wpływu	15-16	12-13	12-13	9-10	14-15	11-12	14-15	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11
Zarządzanie czasem	20 - 21	17-18	17-18	14-15	19-20	16-17	16-17	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16
Zarządzanie dla brygadzystów	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Zarządzanie działem zakupów	22-23	19-20	19-20	16-17	21-22	23-24	21-22	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18
Zarządzanie energią	27-28	24-25	24-25	22-23	26-27	25-26	23-24	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23
Zarządzanie emocjami	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Zarządzanie konfliktem	15-16	12-13	12-13	9-10	14-15	11-12	14-15	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11
Zarządzanie pracownikami	20 - 21	17-18	17-18	14-15	19-20	16-17	16-17	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16
Zarządzanie produkcją	15-16	12-13	12-13	9-10	14-15	11-12	14-15	11-12	10-11	13-14	12-13	10-11
Zarządzanie produktywnością (kierownicy wyższego szczebla)	27-28	24-25	24-25	22-23	26-27	25-26	23-24	20-21	22-23	22-23	24-25	22-23
Zarządzanie produktywnością (brygadziści, liderzy, mistrzowie)	29-30	26-27	26-27	28-29	28-29	30-11lip	28-29	25-26	24-25	27-28	26-27	29-30
Zarządzanie projektem	22-23	19-20	19-20	16-17	21-22	23-24	21-22	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18
Zarządzanie sobą w czasie	20 - 21	17-18	17-18	14-15	19-20	16-17	16-17	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16
Zarządzanie stresem	8 - 9	5-6	5-6	2-3	7-8	4-5	7-8	4-5	3-4	6-7	3-4	3-4
Zarządzanie zakupami	22-23	19-20	19-20	16-17	21-22	23-24	21-22	18-19	17-18	20-21	19-20	17-18
Zarządzanie zasobami ludzkimi	20 - 21	17-18	17-18	14-15	19-20	16-17	16-17	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16
Zarządzanie zespołem handlowym	20 - 21	17-18	17-18	14-15	19-20	16-17	16-17	13-14	15-16	15-16	17-18	15-16
Zarządzanie zespołem sprzedażowym	13-14	10 - 11	10-11	7-8	12-13	9-10	9-10	6-7	8-9	8-9	5-6	8-9
Zarządzanie zmianą	2-3	3-4	3-4	31mar-1	5-6	2-3	2-3	31lip-1	1-2	1-2	29-30paź	1-2
Zdrowe odrzywanie w biurze	7	10	10	7	14	9	7	4	8	6	10	8