

# SZKOLENIA BIZNESOWE

lipiec – grudzień 2011



UMIEJĘTNOŚCI MANAGERSKIE								
lp.	temat	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień	cena
1	<b>PRAKTYCZNE MBA.</b> Kompleksowy program z zakresu zarządzania organizacyjnego dla kadry kierowniczej średniego i wyższego szczebla (wiedza, rozwój, procesy, klienci, finanse).				10-11 Bydgoszcz SESJA 1  18-19 Katowice SESJA 1	7-8 Katowice SESJA 2  14-15 Bydgoszcz SESJA 2  24-25 Katowice SESJA 3	1-2 Bydgoszcz SESJA 3	3000  (za całość programu)
2	Inspirujący lider – praktyczny, nieszablony warsztat dla liderów procesów, działów i firm.	12-13 Katowice		7-8 Katowice	24-25 Bydgoszcz		12-13 Wrocław	2000 (cena zawiera 1 nocleg)
3	Motywowanie pracowników i delegowanie zadań. („wiatr w żagle” Managerów)		23 Katowice  25 Warszawa  26 Bydgoszcz	26 Bydgoszcz		25 Warszawa		420 (w okresie wakacyjnym)  600 (wrzesień-grudzień)
4	Prospecting w zarządzaniu relacjami z klientem i w procesie sprzedaży		10 Katowice		27 Katowice			420

## ZARZĄDZANIE ZASOBAMI (ludzie, procesy / projekty, klienci, finanse)

lp.	temat	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień	cena
1	ABC Controllingu				24 Katowice	15 Lublin	2 Rzeszów	500
2	Budowanie zespołu i zarządzanie kompetencjami		31 Katowice	2 Bydgoszcz 30 Katowice				500
3	Komunikacja i komunikowanie się w biznesie. Warsztat ćwiczeniowo – transformacyjny.		11 Katowice		10 Bydgoszcz	14 Katowice		500
4	Zarządzanie poprzez cele	4 Bydgoszcz 5 Katowice	22 Warszawa 30 Katowice		3 Bydgoszcz	16 Warszawa		420 (w okresie wakacyjnym) 600 (wrzesień-grudzień)
5	Zarządzanie sobą w czasie					16-17 Rzeszów 24-25 Gdańsk	12-13 Warszawa	800
6	Zarządzanie projektami				3-4 Warszawa		5-6 Wrocław	850
7	Zarządzanie zespołem handlowców i procesem sprzedażowym		11-12 Olsztyn	20-21 Kraków	11-12 Katowice 17-18 Warszawa			850

# NEGOCJACJE, SPRZEDAŻ, MARKETING

lp.	temat	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień	cena
1	Blef negocjacyjny		3-4 Katowice	27-28 Bydgoszcz		9-10 Katowice		<b>SAM USTAL (NEGOCJUJ) CENĘ !!!</b> <a href="mailto:m.gluska@tuv-nord.pl">m.gluska@tuv-nord.pl</a> tel. 607 05 10 99 <a href="mailto:szkolenia@tuv-nord.pl">szkolenia@tuv-nord.pl</a> tel. (32) 786 46 72
2	Marka – reklama – promocja i ich wpływ na zachowania rynkowe przedsiębiorstwa				8 Bydgoszcz	26 Bydgoszcz		420
3	NLP a manipulacja w relacjach marketingowych				22 Bydgoszcz		3 Bydgoszcz	340
4	Poprawić obsługę Klienta				4 Bydgoszcz			500
5	Skuteczne negocjacje handlowe	19-20 Wrocław	11-12 Warszawa	15-16 Katowice	11-12 Gdańsk	9-10 Warszawa	14-15 Rzeszów	800
6	Sprzedawcami w firmie są wszyscy. Interaktywny warsztat inspirująco-motywuujący dla zwiększenia obszarów wpływu sprzedaży.		19 Warszawa		17 Bydgoszcz 20 Katowice 26 Rzeszów	7 Gdańsk	14 Wrocław	<b>SAM USTAL (NEGOCJUJ) CENĘ !!!</b> <a href="mailto:m.gluska@tuv-nord.pl">m.gluska@tuv-nord.pl</a> tel. 607 05 10 99 <a href="mailto:szkolenia@tuv-nord.pl">szkolenia@tuv-nord.pl</a> tel. (32) 786 46 72
7	Sztuka aktywnego pozyskiwania Klienta					15-16 Warszawa 22-23 Bydgoszcz		850

## ROZWÓJ BIZNESU

lp.	temat	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień	cena
1	XI SPOTKANIE PREZESÓW (połączone z zabawą „andrzejkową”)					28-29 Beskid Śląski		1600 (cena kompleksowa, wraz z noclegami)
2	Zarządzanie ukierunkowane na trwały sukces w biznesie (na bazie nowej normy ISO 9004).			9 Poznań 19 Olsztyn 20 Lublin		4 Gdańsk 30 Wrocław		500

## SEKTOR OCHRONY ZDROWIA

1	PRAKTYCZNE MBA W ZARZĄDZANIU SZPITALEM. Program managerski dla dyrektorów placówek medycznych.				4-5 Katowice SESJA 1 27-28 Katowice SESJA 2	16-17 Beskid Śląski SESJA 3 (wyjazdowa)		3300  (za całość programu)
2	Rola Narodowego Funduszu Zdrowia w kreowaniu świadczeń medycznych. Kontraktowanie świadczeń opieki zdrowotnej oraz kontrola realizacji umów na świadczenia opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. <b>SZKOLENIE PROWADZONE PRZEZ PRZEDSTAWICIELA NFZ</b>			8 Rzeszów 9 Katowice 13 Poznań 21 Bydgoszcz	4 Gdańsk 7 Wrocław 11 Łódź 12 Lublin			450
3	Mikołajkowe spotkanie absolwentów programu PRAKTYCZNE MBA W ZARZĄDZANIU SZPITALEM						8 Warszawa	740 (w tym nocleg i uroczysta kolacja w dniu 7 grudnia)

Szczegółowych informacji nt. każdego z tematów udzielają:

\* Michał Gluska – Product Manager ds. szkoleń BIZNESowych

tel.: (32) 786 46 70

fax: (32) 786 46 07

mobile: 607 05 10 99

e-mail: m.gluska@tuv-nord.pl

\* Centrum Kształcenia Ustawicznego TÜV NORD POLSKA

tel.: (32) 786 46 70

fax: (32) 786 46 07

e-mail: szkolenia@tuv-nord.pl

\* Przedstawiciele TÜV NORD POLSKA w poszczególnych regionach kraju

[www.tuv-nord.pl](http://www.tuv-nord.pl)

\* Podane ceny obejmują każdorazowo pracę trenera BIZNESowego, otrzymanie stosownych materiałów w wersji papierowej lub elektronicznej. Tam gdzie zaznaczono, cena szkolenia zawiera noclegi dla uczestników. Do podanych cen należy doliczyć 23% podatku VAT, zgodnie z regulacjami obowiązującymi na obszarze RP od dnia 1.01.2011 r.

\* Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do zmiany terminów poszczególnych szkoleń.