

PFR Portal PPK

Szkolenia i warsztaty

stacjonarne i online



Kim jesteśmy?

- Należymy do Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju.
- Prowadzimy szkolenia rozwijające umiejętności miękkie i twarde dla pracowników kadry każdego szczebla.
- Nasze szkolenia są dostępne również na portalu moje-szkolenia.pl.

Szkolenia rozwojowe dla Twoich pracowników:

- bez nudy i wykładów z teorii
- niezbędna wiedza i ćwiczenia, jak wykorzystać ją w praktyce
- profesjonalni eksperci z bogatym doświadczeniem (8500 szkoleń w 4 lata)
- szkolenia stacjonarne oraz online, sesje wyjazdowe
- indywidualne i nieszablonowe podejście

Nie czekaj! Poznaj nasze szkolenia i skorzystaj z wiedzy i doświadczenia ekspertów!



Kompetencje
biznesowe /
osobiste



Efektywna
praca w zespole



Finanse
osobiste



Prawo i HR



Wystąpienia
publiczne
i prezentacje



Obsługa klienta
i sprzedaż



Wystąpienia publiczne i prezentacje





JAK ZOSTAĆ PROFESJONALNYM PREZENTEREM ONLINE

Cel szkolenia:

- technologia - jak z niej korzystać,
- odpowiednia autoprezentacja w kadrze: wygląd, emocje, mimika, otoczenie,
- tworzenie angażujących spotkań online,
- przygotowanie atrakcyjnej i skutecznej prezentacji,
- nabycie praktycznych umiejętności prezentera online.

Korzyści:

- doskonalenie sztuki prezentowania online,
- zwiększenie świadomości własnego wizerunku i sygnałów niewerbalnych,
- pokonanie barier technologicznych,
- budowa angażującej prezentacji,
- budowanie profesjonalnego wizerunku firmy.



Tomasz Krygier



Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współ-pracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.

MÓWCA W BIZNESIE



Cel szkolenia:

- wystąpienie jako wizja i inspiracja do działania,
- przygotowanie atrakcyjnej i skutecznej prezentacji,
- wykorzystywanie technik i metod stosowanych przez mówców i prezenterów, np. storytelling,
- ćwiczenia umiejętności publicznego przemawiania i prezentowania zagadnień.

Korzyści:

- doskonalenie sztuki występów publicznych,
- budowa skutecznej prezentacji wraz z elementami uatrakcyjniającymi przekaz,
- optymalne wykorzystanie narzędzi i rekwizytów,
- metody radzenia sobie z sytuacjami stresowymi,
- świadomość mowy ciała.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Patryk Wyczółkowski

Trener, szkoleniowiec, ekspert w zakresie kompetencji miękkich. Dotychczasowe doświadczenie zdobywał w sprzedaży i w administracji. W pracy trenera chętnie wykorzystuje nowe technologie i trendy uatrakcyjniające przekaz. Prowadzi stałe, eksperckie szkolenia z zakresu finansów i oszczędzania oraz cieszące się dużą popularnością warsztaty występów publicznych „Mówca w biznesie”. W ciągu trzech ostatnich lat, zrealizował ponad 600 godzin szkoleniowych. Myśli nieszablonowo. Z przyjemnością zarazi Cię swoją pasją i entuzjazmem.

MÓWCA W BIZNESIE CZ. 2- WARSZTAT MISTRZOWSKI



Cel szkolenia:

- rozwój umiejętności przygotowania atrakcyjnej i skutecznej prezentacji,
- poznanie technik i metod wykorzystywanych przez szkoleniowców i prezenterów,
- ćwiczenie umiejętności publicznego przemawiania i prezentowania.

Korzyści:

- jak przygotować i przeprowadzić prezentację, która spełnia cele mówcy i zaspokaja oczekiwania odbiorców,
- jaka jest najskuteczniejsza struktura prezentacji,
- jak panować nad grupą słuchaczy,
- jakie są Twoje mocne strony w naturalnym stylu przemawiania.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Patryk Wyczółkowski

Trener, szkoleniowiec, ekspert w zakresie kompetencji miękkich. Dotychczasowe doświadczenie zdobywał w sprzedaży i w administracji. W pracy trenera chętnie wykorzystuje nowe technologie i trendy uatrakcyjniające przekaz. Prowadzi stałe, eksperckie szkolenia z zakresu finansów i oszczędzania oraz cieszące się dużą popularnością warsztaty wystąpień publicznych „Mówca w biznesie”. Myśli nieszablonowo. W ciągu trzech ostatnich lat zrealizował ponad 600 godzin szkoleniowych. Z przyjemnością zarazi Cię swoją pasją i entuzjazmem.



POWERPOINT DLA POCZĄTKUJĄCYCH

Cel szkolenia:

- sprawne użycie podstawowych funkcji Microsoft PowerPoint,
- nabycie umiejętności tworzenia i edycji prostych prezentacji,
- właściwe użycie narzędzi prezentacyjnych.

Korzyści:

- Twoje prezentacje będą schludne i miłe dla oka,
- zaoszczędzisz czas przy tworzeniu materiałów,
- dostaniesz przydatne porady i wskazówki.



Patryk Wyczółkowski

Trener i szkoleniowiec. Magister nauk społecznych. Dotychczasowe doświadczenie zdobywał w sprzedaży i w administracji. W pracy trenera chętnie wykorzystuje nowe technologie i trendy uatrakcyjnijające przekaz. Prowadzi stałe, eksperckie szkolenia z zakresu finansów i ubezpieczeń oraz cieszące się dużą popularnością warsztaty wystąpień publicznych „Mówca w biznesie”. W trzech ostatnich latach, zrealizował ponad 600 godzin szkoleniowych. Myśli nieszablonowo. Z przyjemnością zarazi Cię swoją pasją i entuzjazmem.



ZACIEKAW, INSPIRUJ, PRZYCIĄGNIJ UWAGĘ. Jak prezentować materiały na spotkaniach?

Cel szkolenia:

- pogłębienie umiejętności wystąpień i prezentacji,
- przełamanie lęku przed wystąpieniami,
- przygotowanie atrakcyjnej i skutecznej prezentacji,
- pobudzenie kreatywności.

Korzyści:

- nauczysz się przyciągać uwagę widza,
- uatrakcyjnisz swój przekaz – zarówno zawodowy, jak i ten w codziennym życiu,
- poznasz techniki radzenia sobie ze stresem,
- przećwiczysz wystąpienie w komfortowych warunkach,
- dostaniesz informację zwrotną o swoim wystąpieniu.



Patryk Wyczółkowski

Trener, szkoleniowiec, ekspert w zakresie kompetencji miękkich. Dotychczasowe doświadczenie zdobywał w sprzedaży i w administracji. W pracy trenera chętnie wykorzystuje nowe technologie i trendy uatrakcyjnijające przekaz. Prowadzi stałe, eksperckie szkolenia z zakresu finansów i oszczędzania oraz cieszące się dużą popularnością warsztaty wystąpień publicznych „Mówca w biznesie”. Myśli nieszablonowo. W ciągu trzech ostatnich lat zrealizował ponad 600 godzin szkoleniowych. Z przyjemnością zarazi Cię swoją pasją i entuzjazmem.

SKUTECZNA KOMUNIKACJA - SZTUKA CIEKAWYCH PREZENTACJI



Cele szkolenia:

- Rozwinięcie umiejętności skutecznej komunikacji – nauczysz się, jak efektywnie przekazywać swoje myśli i pomysły.
- Angażowanie odbiorców- nauczysz się jak zainteresować i utrzymać uwagę słuchaczy.
- Zrozumienie potrzeb odbiorców - dowiesz się, jak dostosować swoje przekazy do oczekiwań i potrzeb różnych grup odbiorców.

Korzyści:

- Rozwinięcie umiejętności komunikacyjnych - dzięki warsztatom będziesz efektywnie komunikować się zarówno w pracy, jak i w życiu codziennym.
- Skuteczniejsze przekazywanie informacji - dzięki warsztatom będziesz precyzyjnie przedstawiać swoje myśli.
- Umiejętność przygotowania ciekawych prezentacji- dzięki warsztatom nauczysz się tworzyć prezentacje, które przyciągną uwagę i zostaną zapamiętane przez słuchaczy.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Patryk Wyczółkowski

Trener, szkoleniowiec, ekspert w zakresie kompetencji miękkich. Dotychczasowe doświadczenie zdobywał w sprzedaży i w administracji. W pracy trenera chętnie wykorzystuje nowe technologie i trendy uatrakcyjniające przekaz. Prowadzi stałe, eksperckie szkolenia z zakresu finansów i oszczędzania oraz cieszące się dużą popularnością warsztaty wystąpień publicznych „Mówca w biznesie”. Myśli nieszablonowo. W ciągu trzech ostatnich lat zrealizował ponad 600 godzin szkoleniowych. Z przyjemnością zarazi Cię swoją pasją i entuzjazmem.

ELEVATOR SPEECH



Cel szkolenia:

- poznanie struktury komunikatu,
- rozwijanie umiejętności sprzyjających efektywnej komunikacji,
- poznanie narzędzi wspierających przekaz oraz nabycie umiejętności praktycznego ich wykorzystania

Korzyści:

Podczas warsztatów uczestnicy:

- będą potrafili stworzyć krótki i przejrzysty komunikat
- będą ćwiczyć umiejętności prezentacyjne
- poznają i przećwiczą techniki udzielania informacji zwrotnej



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec - absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener, w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie, miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Finanse osobiste





IKE/IKZE

Cel szkolenia:

- przeanalizujemy, dlaczego warto oszczędzać,
- omówimy „jak robić to z głową”,
- wyjaśnimy profity podatkowe ze stosowania programów.

Korzyści:

- dowiesz się, jakie możliwości stwarzają programy IKE i IKZE,
- poznasz profity podatkowe ze stosowania programów,
- będziesz mieć okazję do zadania pytań ekspertom,
- przekonasz się, dlaczego warto budować własne zasoby finansowe.



Krzysztof Słomiński

Absolwent Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku administracja. Posiada bogate, ponad 25-letnie wieloletnie doświadczenie zawodowe, w tym jako trener wewnętrzny, zdobyte w podmiotach zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorstw. Od 2019 roku pełni rolę trenera/eksperta PFR Portal PPK, gdzie zrealizował ponad 1200 godzin szkoleniowych w formie stacjonarnej i zdalnej. Pasjonat oraz praktyk w dziedzinie rynków kapitałowych. Od kilku lat, podczas szkoleń i warsztatów, dzieli się wiedzą na temat pomnażania nadwyżek finansowych poprzez programy IKE, IKZE, PPK.



PAŃSKIE OKO BUDŻET TUCZY!

Czyli jak zarządzać budżetem domowym

Cel szkolenia:

- zdobycie wiedzy na temat skutecznego zarządzania finansami osobistymi,
- nabycie umiejętności efektywnego prowadzenia budżetu domowego (w tym planowania i kontrolowania wydatków).

Korzyści:

- poprawa płynności finansowej budżetu domowego,
- zwiększenie świadomości w zarządzaniu swoimi finansami,
- zabezpieczenie się na wypadek zdarzeń losowych.



Mateusz Kozłowski

Certyfikowany szkoleniowiec. Absolwent studiów na kierunku wystąpienia publiczne i przywództwo w biznesie. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w departamentach zarządzania, sprzedaży i obsługi klienta instytucji finansowych. Mówca motywacyjny, trener z zakresu zarządzania, sprzedaży i rozwoju osobistego. W PFR Portal PPK od 2019 r.



Krzysztof Słomiński

Absolwent Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku administracja. Posiada bogate, ponad 25-letnie wieloletnie doświadczenie zawodowe, w tym jako trener wewnętrzny, zdobyte w podmiotach zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorstw. Od 2019 roku pełni rolę trenera/eksperta PFR Portal PPK, gdzie zrealizował ponad 1200 godzin szkoleniowych w formie stacjonarnej i zdalnej. Pasjonat oraz praktyk w dziedzinie rynków kapitałowych. Od kilku lat, podczas szkoleń i warsztatów, dzieli się wiedzą na temat pomnażania nadwyżek finansowych poprzez programy IKE, IKZE, PPK.



WELLBEING FINANSOWY

Cykl 3 szkoleń:

1. Pańskie oko budżet tuczy! - jak planować budżet domowy.
2. Czas to pieniądz! - oszczędzanie.
3. Kredytowanie z głową - bezpieczne pożyczanie pieniędzy.

Cele i korzyści ze szkoleń:

- planowanie budżetu domowego,
- kontrola wydatków,
- budowanie poduszki finansowej,
- zasady bezpiecznego pożyczania pieniędzy,
- zapobieganie spirali zadłużeniowej.



Mateusz Kozłowski

Certyfikowany szkoleniowiec. Absolwent studiów na kierunku wystąpienia publiczne i przywództwo w biznesie. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w departamentach zarządzania, sprzedaży i obsługi klienta instytucji finansowych. Mówca motywacyjny, a także trener z zakresu zarządzania, sprzedaży i rozwoju osobistego. W PFR Portal PPK od 2019 r.



Krzysztof Słomiński

Absolwent Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku administracja. Posiada bogate, ponad 25-letnie wieloletnie doświadczenie zawodowe, w tym jako trener wewnętrzny, zdobyte w podmiotach zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorstw. Od 2019 roku pełni rolę trenera/eksperta PFR Portal PPK, gdzie zrealizował ponad 1200 godzin szkoleniowych w formie stacjonarnej i zdalnej. Pasjonat oraz praktyk w dziedzinie rynków kapitałowych. Od kilku lat, podczas szkoleń i warsztatów, dzieli się wiedzą na temat pomnażania nadwyżek finansowych poprzez programy IKE, IKZE, PPK.



Obsługa klienta i sprzedaż



TELEFONICZNE UMAWIANIE SPOTKAŃ



Cel szkolenia:

- określenie celu rozmowy telefonicznej, przygotowanie profesjonalnych scenariuszy rozmowy telefonicznej,
- usystematyzowanie i przekazanie wiedzy na temat technik skutecznego umawiania spotkań handlowych przez telefon,
- ćwiczenie umiejętności nawiązywania relacji z potencjalnym klientem w rozmowie telefonicznej,
- przedstawienie zasad skutecznej komunikacji przez telefon – od warunków pracy, poprzez ewentualne problemy techniczne, do właściwego określenia warunków umówionego spotkania handlowego.

Korzyści:

- zwiększenie liczby umawianych spotkań handlowych w trakcie rozmowy telefonicznej,
- umiejętność radzenia sobie z odmową, wątpliwościami i pytaniami klientów,
- zbudowanie poczucia wartości pracowników umawiających spotkania handlowe przez telefon oraz świadomości korzyści wynikających z oferowanego produktu,
- umiejętność przełamywania niechęci do telefonowania,
- zrozumienie potrzeby ciągłej analizy wyników telefonowania i zmiany złych i nieefektywnych nawyków i przyzwyczajzeń.



Alina Nieplowicz

Trenerka / szkoleniowiec / ekonomistka - od przeszło 20 lat związana z branżą finansową. Posiada wieloletnie doświadczenie na stanowiskach menedżerskich w centrali oraz w oddziałach korporacyjnych banków: ING Banku Śląskiego S.A., Dresdner Banku oraz Svenska Handelsbanken. W latach 2012-2019 zarządzała działem windykacji i restrukturyzacji wierzytelności hipotecznych w centrali Euro Bank S.A. Od 2019 r. na stanowisku trenera w PFR Portal PPK.



Maciej Sawicz

Szkoleniowiec, ekspert regionalny w PFR Portal PPK. Posiada 26-letnie doświadczenie w branży ubezpieczeniowej oraz w prowadzeniu szkoleń produktowych i zawodowych. Doradca ubezpieczeniowy, specjalista w budowaniu systemów motywacyjnych opartych na ubezpieczeniach na życie oraz ubezpieczeniach medycznych dla klientów instytucjonalnych. Menedżer z 15-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedawców. Wielokrotnie reprezentował Polskę na europejskich i światowych kongresach ubezpieczeniowych. Trener akademii szkoleniowej TU Amplico Life. Przeprowadził ponad 1500 szkoleń.



EFEKTYWNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

Cel szkolenia:

- dostarczenie wiedzy na temat technik sprzedaży oraz motywów zakupowych klientów,
- rozwinięcie umiejętności rozmowy i diagnozowania potrzeb klienta,
- rozpoznawanie typów klienta oraz radzenie sobie z zastrzeżeniami,
- ukształtowanie aktywnej postawy pro-sprzedażowej.

Korzyści:

- nabycie umiejętności skutecznej sprzedaży produktów,
- zwiększenie sprzedaży (cross-selling),
- wzrost satysfakcji klientów z obsługi,
- budowa długofalowych relacji z klientami,
- świadome kreowanie wizerunku firmy,
- wzrost kompetencji sprzedażowych.



Mateusz Kozłowski

Certyfikowany szkoleniowiec. Absolwent studiów na kierunku wystąpienia publiczne i przywództwo w biznesie. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w departamentach zarządzania, sprzedaży i obsługi klienta instytucji finansowych. Mówca motywacyjny, trener z zakresu zarządzania, sprzedaży i rozwoju osobistego. W PFR Portal PPK od 2019 r.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec - absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



PODSTAWY KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ

Cel szkolenia:

- umiejętność określenia obszarów działań komunikacyjnych i synergia ich wykorzystania,
- właściwe planowanie działań z zakresu komunikacji,
- konstruowanie strategii i kampanii komunikacyjnych oraz dobór narzędzi,
- mierzenie efektów działań,
- współpraca z partnerami zewnętrznymi,
- budżetowanie kampanii.

Korzyści:

- budowa pozytywnego wizerunku firmy i jej przedstawicieli,
- świadome planowanie i budżetowanie działań z zakresu komunikacji,
- dotarcie do odpowiedniej grupy odbiorców,
- odpowiedni dobór narzędzi z zakresu komunikacji,
- budowa lojalności klientów wobec marki.



Marta Paleczna

Ekspert, mgr ekonomii ze specjalizacją zarządzanie i marketing.

W ciągu kilkunastu lat pracy zdobyła doświadczenie w planowaniu oraz realizacji kampanii komunikacyjnych w różnych sektorach gospodarki, zarówno na polskim rynku, jak i na arenie międzynarodowej. Wykładowca i szkoleniowiec, współautorka „Sztuki PR” wydanej przez Zrzeszenie Firm Public Relations. W PFR Portal PPK od 2020 r.



PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA

Cel szkolenia:

- przygotowanie pracowników do profesjonalnej obsługi klienta,
- przekazanie wiedzy na temat technik i narzędzi stosowanych w obsłudze klienta,
- ćwiczenie umiejętności sprzyjających efektywnej komunikacji,
- budowanie nawyków wspierających efektywność.

Korzyści:

- rozwijanie umiejętności komunikacyjnych i relacji interpersonalnych,
- umiejętność wykorzystania postaw i technik asertywnych w trudnych sytuacjach,
- zwiększenie jakości obsługi klienta,
- budowa i utrzymywanie pozytywnego wizerunku firmy.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec - absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.

RADZENIE SOBIE Z EMOCJAMI PODCZAS OBSŁUGI KLIENTA



Cel szkolenia:

- rozwijanie umiejętności sprzyjających efektywnej komunikacji,
- nauka budowania efektywnego zespołu,
- kształtowanie postaw i technik asertywnych w trudnych sytuacjach, radzenie sobie ze stresem.

Korzyści:

- ćwiczenie umiejętności komunikacyjnych,
- poznanie i przećwiczenie technik asertywności,
- nauka unikania trudnych sytuacji podczas rozmów z klientami,
- opanowanie technik pozwalających panować nad emocjami.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec - absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.

TRUDNE ZACHOWANIA KLIENTÓW

WARSZTAT



Cel szkolenia:

- przepracowanie sytuacji obsługi klienta trudnego i roszczeniowego, poprzez trening umiejętności skutecznego reagowania,
- poznanie potrzeb psychologicznych klientów,
- poznanie zasad komunikacji empatycznej,
- poznanie dobrych i złych praktyk języka komunikacji z klientem.

Korzyści:

- uświadomienie powodów roszczeniowych postaw klientów,
- opanowanie stresu i emocji, nabranie dystansu,
- rozwinięcie umiejętności skutecznego reagowania w sytuacjach roszczeń, pretensji i skarg, zarówno uzasadnionych, jak i nieuzasadnionych,
- odpowiednie reagowanie na potrzeby klientów.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.



Efektywna praca w zespole



KOMUNIKACJA- PODSTAWA W PRACY ZESPOŁOWEJ



Cel szkolenia:

- usprawnienie komunikacji w zespole,
- poznanie technik sprzyjających efektywnej komunikacji,
- budowanie partnerskich relacji w zespole,
- zwiększenie skuteczności przepływu informacji.

Korzyści:

- rozwijanie umiejętności komunikacyjnych i relacji interpersonalnych,
- wypracowanie standardu oraz kanałów komunikacji,
- proces komunikacji - świadome korzystanie z poznanych technik.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec: absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.

DELEGOWANIE I ROZLICZANIE ZADAŃ



Cel szkolenia:

- określenie kryteriów i zasad delegowania zadań,
- optymalizacja wykorzystania potencjału firmy,
- motywowanie i zwiększenie zaangażowania pracowników,
- monitorowanie i rozliczanie zadań.

Korzyści:

- pogłębienie automotywacji, samodzielności oraz dojrzałości zawodowej pracowników,
- świadome zarządzanie delegowanymi zadaniami,
- partnerskie relacje w zespole,
- znajomość technik delegowania zadań.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.

INFORMACJA ZWROTNA W ZARZĄDZANIU ZESPOŁAMI

(feedback)

Cel szkolenia:

- praktyczny trening prowadzenia rozmów oceniających,
- ćwiczenie umiejętności asertywnego reagowania w trudnych sytuacjach związanych z oceną,
- poznanie zasad i narzędzi komunikacyjnych.

Korzyści:

- wykorzystywanie systemu ocen w budowaniu motywacji i zaangażowania,
- wzmocnienie technik, pozwalających prowadzić trudne rozmowy z pracownikami,
- wypracowanie standardów zachowań, prezentowanych podczas rozmów oceniających.

Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.





ZARZĄDZANIE STRUKTURĄ ROZPROSZONĄ

Cel szkolenia:

- rozwinięcie umiejętności potrzebnych do prawidłowego zarządzania zespołami rozproszonymi,
- nabycie umiejętności delegowania, monitorowania oraz komunikacji interpersonalnej,
- poszerzenie świadomości menedżerskiej w zakresie odpowiedzialności.

Korzyści:

- nabycie kompetencji w obszarze podstawowych czterech funkcji zarządzania w strukturze rozproszonej,
- rozwój dotychczasowych umiejętności z zakresu komunikacji,
- poszerzenie wiedzy, jak właściwie udzielać informacji zwrotnej i motywować pracowników.

Tomasz Krygier



Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW W ZESPOLE



Cel szkolenia:

- rozpoznawanie źródeł konfliktu,
- zapobieganie i reagowanie na konflikt,
- kreatywne rozwiązywanie konfliktów,
- rozwijanie umiejętności sprzyjających efektywnej komunikacji,
- kształtowanie postaw i technik asertywnych w sytuacjach konfliktowych.

Korzyści:

Podczas warsztatów uczestnicy:

- uświadomią sobie jakie bariery komunikacyjne stawiają w relacjach z innymi ludźmi,
- dowiedzą się jak rozpoznać rodzący się konflikt,
- poznają sposoby rozwiązywania konfliktów.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec: absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.

POZNAJ SWOICH WSPÓŁPRACOWNIKÓW

TEAM BUILDING



Cel szkolenia:

- usprawnienie komunikacji między pracownikami,
- budowanie partnerskich relacji w zespole,
- integracja zespołu,
- wzrost efektywności realizowanych zadań.

Korzyści:

- większa znajomość osób z zespołu dzięki grom integracyjnym,
- zrozumienie, że integralną wartością efektywnie pracującego zespołu jest dobra atmosfera,
- wiedza, co pomaga, a co przeszkadza współpracownikom w codziennej komunikacji.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec: absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.

TEAM BUILDING INDOOR



Cel szkolenia:

- bliższe poznanie się pracowników firmy,
- kreatywne poszukiwanie najlepszych rozwiązań,
- odwrócenie uwagi od stresu związanego z pracą.

Korzyści:

- zjednoczenie ze sobą pracowników organizacji,
- budowanie zaufania,
- świetna zabawa podczas gier zespołowych.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec: absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.



TEAM BUILDING OUTDOOR

Cel szkolenia:

- bliższe poznanie się pracowników firmy,
- kreatywne poszukiwanie najlepszych rozwiązań,
- odwrócenie uwagi od stresu związanego z pracą.

Korzyści:

- zjednoczenie ze sobą pracowników organizacji,
- budowanie zaufania,
- świetna zabawa podczas gier zespołowych.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec: absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.



TEAM BUILDING WARSZTATY KULINARNE



Cele warsztatu:

- integracja zespołu poprzez wspólne przygotowywanie posiłku,
- poznawanie tradycyjnych potraw pochodzących z danego regionu świata,
- rozwijanie zainteresowań i umiejętności kulinarnych.

Dzięki warsztatowi uczestnicy:

- poznają sposoby przygotowania potraw z kuchni różnych krajów,
- dowiedzą się o historii i kulturze z danego regionu świata,
- będą mogli samodzielnie przygotować wybrane potrawy.

Warsztat "Kuchnie świata" może być zorganizowany jako **samodzielny warsztat** lub może być **połączony z dowolnym szkoleniem, znajdującym się w ofercie.**

Warsztat jest dostępny do realizacji **wyłącznie w wersji stacjonarnej.**



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu. Pasjonat gotowania.



Kompetencje biznesowe / osobiste



ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE



Cel szkolenia:

- odróżnianie spraw ważnych od pilnych,
- umiejętność formułowania celów,
- koncentrowanie się na działaniach zbliżających do celu,
- sprawne planowanie,
- stosowanie zasad, które sprzyjają dobrej organizacji i umiejętności zarządzania sobą w czasie.

Korzyści:

- lepsza organizacja i wydajność pracy,
- mniej sytuacji kryzysowych w trakcie realizacji projektów,
- doprowadzanie działań, projektów i zadań do końca, w założonych terminach,
- równowaga wewnętrzna i satysfakcja z realizacji powierzonych zadań.

Alina Nieplowicz

Trenerka / szkoleniowiec / ekonomistka - od przeszło 20 lat związana z branżą finansową. Posiada wieloletnie doświadczenie na stanowiskach menedżerskich w centrali oraz w oddziałach korporacyjnych banków: ING Banku Śląskiego S.A., Dresdner Banku oraz Svenska Handelsbanken. W latach 2012-2019 zarządzała działem windykacji i restrukturyzacji wierzytelności hipotecznych w centrali Euro Bank S.A. Od 2019 r. na stanowisku trenera w PFR Portal PPK. Przez ostatnie 4 lata przeprowadziła ponad 1200 szkoleń.



Maciej Sawicz

Szkoleniowiec, ekspert regionalny w PFR Portal PPK. Posiada 26-letnie doświadczenie w branży ubezpieczeniowej oraz w prowadzeniu szkoleń produktowych i zawodowych. Doradca ubezpieczeniowy, specjalista w budowaniu systemów motywacyjnych opartych na ubezpieczeniach na życie oraz ubezpieczeniach medycznych dla klientów instytucjonalnych. Menedżer z 15-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedawców. Wielokrotnie reprezentował Polskę na europejskich i światowych kongresach ubezpieczeniowych. Trener akademii szkoleniowej TU Amplico Life. Przeprowadził ponad 1500 szkoleń.





ETYKIETA W BIZNESIE

Cel szkolenia:

- poznanie zasad etykiety, pozwalające na szybkie nawiązywanie znajomości biznesowych,
- nabycie umiejętności ułatwiających odnajdowanie się w każdym towarzystwie,
- nauka wzbudzania szacunku swoją postawą i zachowaniem,
- budowanie własnego wizerunku,
- poszerzenie wiedzy o precedencji.

Korzyści:

- nabycie wiedzy o etykiecie i dlaczego warto ją stosować,
- przyswojenie najważniejszych zasad komunikacji w biznesie (formy powitania, mowa ciała i głos, prawidłowy uścisk dłoni, etykieta wręczania wizytówek).
- nauka o przyjmowaniu i dawaniu komplementów,
- zwiększenie pewności siebie w kontaktach biznesowych,
- wiedza jak swoją postawą i zachowaniem wzbudzać szacunek oraz budować wizerunek kulturalnej i pewnej siebie osoby.



Ewa Kazanecka

Certyfikowany trener, z wykształcenia ekonomistka, pasjonatka sztuki komunikacji i savoir vivre. Uczy jak skutecznie dbać o wiarygodność wizerunkowo-komunikacyjną w biznesie. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, w obszarze zarządzania i sprzedaży.

ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE



Cel szkolenia:

- poznanie asertywnych technik komunikacji,
- implementacja technik radzenia sobie z krytyką,
- poznanie metod ułatwiających nawiązanie i utrzymanie relacji w trudnych sytuacjach,
- identyfikacja zachowań manipulacyjnych,
- stosowanie zasad, które sprzyjają dobrej współpracy w środowisku biznesowym.

Korzyści:

- wypracowanie asertywnych sposobów zachowania w trudnych sytuacjach,
- zwiększenie komfortu pracy,
- wyuczenie odpowiednich reakcji na zachowania manipulacyjne,
- zmniejszenie ilości sytuacji stresowych i konfliktowych,
- nabycie umiejętności przyjmowania i przekazywania informacji zwrotnej.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mateusz Kozłowski

Certyfikowany szkoleniowiec. Absolwent studiów na kierunku wystąpienia publiczne przywództwo w biznesie. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w departamentach zarządzania, sprzedaży i obsługi klienta instytucji finansowych. Mówca motywacyjny, trener z zakresu zarządzania, sprzedaży i rozwoju osobistego. W PFR Portal PPK od 2019 r.

PLANOWANIE I ORGANIZACJA CZASU PRACY



Cel szkolenia:

- określanie priorytetów i wyznaczanie celów,
- nabycie praktycznych umiejętności planowania i organizowania pracy,
- kontrolowanie nakładu pracy na poszczególne obowiązki w miejscu pracy,
- budowanie nawyków wspierających efektywność,
- asertywna eliminacja źródeł rozpraszania czasu.

Korzyści:

- przejęcie odpowiedzialności za efektywne zarządzanie pracą w czasie,
- wdrożenie skutecznych praktyk pracy umysłowej i zarządzania czasem,
- zidentyfikowanie przeszkód w rozwoju,
- lepsza organizacja i wydajność pracy,
- zmniejszenie ilości sytuacji stresowych.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



STRES

JAK SOBIE Z NIM RADZIĆ?

Cel szkolenia:

- uzyskanie kontroli nad stresem,
- stworzenie ze stresu swojego sprzymierzeńca,
- poznanie technik relaksacyjnych,
- zwiększenie odporności na stres.

Korzyści:

- poznanie mechanizmów działania stresu i jego wpływu na organizm,
- świadome panowanie nad emocjami (swoimi i innych),
- poznanie sposobów na walkę ze stresem,
- poprawa odporności na stres w życiu prywatnym i zawodowym.



Julianna Jakubowska

Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego na wydziale prawa i administracji, studiów podyplomowych z zakresu coachingu i mentoringu na SWPS i Laboratorium Psychoedukacji oraz MBA Przywództwa i Coachingu na Collegium Humanum. Entuzjastka rozwoju osobistego, coach, mentorka. Towarzyszenie w zmianie, poszerzanie perspektywy klientom i praca na ich zasobach, to jej pasja. Dzieli się wiedzą jak żyć w zgodzie ze sobą, autentycznie i spójnie - w harmonii z umysłem, sercem i ciałem.

ZNAJDŹ ŹRÓDŁA WEWNĘTRZNEJ MOTYWACJI



Cel szkolenia:

- zapoznanie z czynnikami wpływającymi na wypalenie zawodowe,
- kształtowanie wewnętrznej integracji do realizacji wyznaczonych celów,
- poznanie najważniejszych czynników motywacji,
- nabycie umiejętności podtrzymania motywacji w obliczu niepowodzeń.

Korzyści:

- pozyskanie wiedzy, w jaki sposób wygenerować nadwyżki energii, aby sprostać wyzwaniom,
- nabycie umiejętności analizowania efektów swoich działań i traktowania przeszkód, jako źródeł nowych szans,
- wiedza, w jaki sposób nie dopuścić do wypalenia zawodowego.



Katarzyna Rosińska

Trenerka biznesu, ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania, współpracy, budowania zespołu oraz obsługi klienta, co dodatkowo wsparte jest praktyką biznesową. Cechuje ją otwartość i uważność na potrzeby uczestników szkoleń. W pracy trenerskiej skupia się na zwiększaniu wiedzy, umiejętności oraz zmianie postaw. W zawodzie trenera od 2019 r. Prywatnie miłośniczka literatury kryminalnej i spacerów.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec - absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener, w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej. Ciągłe podnosi swoje kwalifikacje, przygotowując szkolenia e-learningowe i materiały wideo. Cechuje go otwartość i uważność na grupę szkoleniową, ale także na każdego uczestnika indywidualnie. Prywatnie miłośnik bluesa, literatury faktu, a także kolarstwa. Wolny czas spędza na bieganiu i pielęgnacji ogrodu.



Prawo i HR



PRZECIWDZIAŁANIE MOBBINGOWI I DYSKRYMINACJI W MIEJSCU PRACY



Cel szkolenia:

- nabycie wiedzy, czym są mobbing i dyskryminacja,
- uzyskanie wiedzy, jak identyfikować mobbing,
- poznanie skutecznych sposobów przeciwdziałania mobbingowi i dyskryminacji.

Korzyści:

Podczas warsztatów uczestnicy:

- nabędą umiejętności rozpoznawania zachowań mobbingowych i dyskryminacyjnych,
- dowiedzą się, jaka jest rola pracowników w tworzeniu bezpiecznego środowiska pracy,
- nauczą się rozróżniania zachowań niepożądanych od tych, które warto eksponować w środowisku zawodowym,
- nabędą wiedzę o psychologicznych i społecznych mechanizmach powstawania zachowań mobbingowych,
- poznają przepisy Kodeksu pracy, dotyczące mobbingu i dyskryminacji.



Katarzyna Rosińska

Trenerka / szkoleniowiec/ ekspert z zakresu komunikacji i autoprezentacji. Wieloletni praktyk sprzedaży i zarządzania. Z wykształcenia dziennikarka, a z zamiłowania, predyspozycji i doświadczenia trener i szkoleniowiec. Większość życia zawodowego związana z sektorem finansowym, zarówno w obszarze zarządzania, jak i sprzedaży. W PFR Portal PPK od 2019 roku.



Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec - absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener, w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.



Tomasz Krygier

Trener biznesu, menedżer projektu, twórca i realizator wielu programów szkoleniowych. W zawodzie od 20 lat. Posiada rozległą wiedzę psychologiczną i praktykę biznesową. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, sprzedaży, komunikacji i współpracy, budowania zespołu, zarządzania konfliktem oraz efektywności osobistej.



Krzysztof Słomiński

Absolwent Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku administracja. Posiada bogate, ponad 25-letnie wieloletnie doświadczenie zawodowe, w tym jako trener wewnętrzny, zdobyte w podmiotach zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorstw. Od 2019 roku pełni rolę trenera/eksperta PFR Portal PPK, gdzie zrealizował ponad 1200 godzin szkoleniowych w formie stacjonarnej i zdalnej. Pasjonat oraz praktyk w dziedzinie rynków kapitałowych. Od kilku lat, podczas szkoleń i warsztatów, dzieli się wiedzą na temat pomnażania nadwyżek finansowych poprzez programy IKE, IKZE, PPK.

Nasze szkolenia – w formie video lub e-learning – dostępne są również na portalu moje-szkolenia.pl

Chcesz się dowiedzieć więcej,
a może zainteresowało Cię
konkretne szkolenie?

Zapraszamy do kontaktu!

klient@pfrportal.pl



**PFR Portal PPK sp. z o.o.
ul. Krucza 50
00-025 Warszawa**