

Terminarz szkoleń otwartych Łódź

Luty 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Zarządzanie projektem w praktyce	1 – 2	800
Controlling i rachunkowość zarządcza	4 – 5	800
Kreatywność i rozwiązywanie problemów – metoda 6 kapeluszy Edwarda De Bono	8 – 9	600
Techniki sprzedaży z elementami negocjacji	10 - 11	750
Bezpośrednia obsługa klienta	16 – 17	600
Sztuka prezentacji i wystąpień publicznych	22 – 23	700

Marzec 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Zarządzanie sobą w czasie	3 – 4	700
Inteligencja emocjonalna w biznesie	11 – 12	700
Przedsiębiorczość i negocjacje w biznesie	15 – 16	750
Prezentacje i wystąpienia publiczne	17 – 18	750
Skuteczna sprzedaż przez telefon, cz I	22 – 23	600
Savoir – vivre w biznesie	29 – 30	700

Kwiecień 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Rekrutacja okresowa i ocena pracownika	6 – 7	600
Profesjonalna asystentka	12 – 13	600
PR w praktyce	14 – 15	800
Zarządzanie konfliktem i zmianą	17 – 18	750
Skuteczna sprzedaż przez telefon, cz II	19 – 20	800
Finanse dla menedżerów niefinansistów	26 – 27	800

Maj 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Skuteczna sprzedaż przez telefon	4 – 5	600
Komunikacja i techniki wywierania wpływu	10 – 11	700
Przywództwo i podejmowanie decyzji	15 – 16	750
Finanse dla menedżerów niefinansistów	17 – 18	800
Podstawy zarządzania finansami w maksymalizowaniu wartości firmy	19 – 20	750
Źródła i możliwości pozyskiwania kapitału na rozwój	21 – 22	750
Nowoczesna korespondencja biznesowa	24 – 25	600
Radzenie sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych – techniki obrony ceny	27 – 28	800

Czerwiec 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Lean Manufacturing	2 – 3	1900
Analiza finansowa przedsiębiorstw	7 – 8	800
Sztuka prezentacji i wystąpień publicznych	10 – 11	700
Budowanie zespołu	16 – 17	800
Przywództwo i myślenie systemowe	21 - 22	800

Cena obejmuje:

koszt udziału w zajęciach, materiały szkoleniowe, wydanie zaświadczeń o ukończeniu kursu, przerwy kawowe oraz obiad.

Oferta promocyjna:

Przy zgłoszeniu więcej niż jednej osoby proponujemy **10% zniżki** dla każdego kolejnego uczestnika oraz **15% zniżki** przy wyborze więcej niż jednego tematu.

Zgłoszenia oraz szczegółowe informacje: Anna Kaczmarek

tel. 052-520-14-22

kom. 508-197-295

e-mail anna@prospero.com.pl