

## Terminarz szkoleń otwartych Warszawa

### Luty 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Controlling i rachunkowość zarządcza	4 – 5	800
Kreatywność i rozwiązywanie problemów – metoda 6 kapeluszy Edwarda De Bono	10 – 11	600
PR w praktyce	15 – 16	900
Profesjonalna 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
Komunikacja i negocjacje w biznesie	15 – 16	750
Zarządzanie stresem i relaksacja	17 – 18	600
Skuteczna sprzedaż przez telefon, cz I	22 – 23	600
Fundusze Europejskie wsparciem dla Twojego przedsiębiorstwa	24 – 25	900
Savoir – vivre w biznesie	29 – 30	700

### Kwiecień 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Rekrutacja okresowa i ocena pracownika	31.03 – 01.04	750
Profesjonalna asystentka	12 – 13	600
Zarządzanie projektem w praktyce	14 - 15	800
Skuteczna sprzedaż przez telefon, cz II	19 – 20	800
Budowanie zespołu i coaching menadżerski	21 – 22	750
PR w praktyce	26 – 27	900
Fundusze Europejskie wsparciem dla Twojego przedsiębiorstwa	28 – 29	900

## Maj 2010

Temat	Termin	Cena (zł)
Skuteczna sprzedaż przez telefon	4 – 5	600
Komunikacja i techniki wywierania wpływu	10 – 11	700
Finanse dla menedżerów niefinansistów	17 – 18	800
Organizacja czasu i delegowanie zadań pracownikom	19 – 20	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
Zarządzanie konfliktem i zmianą	8 – 9	750
Sztuka prezentacji i wystąpień publicznych	10 – 11	700
Zarządzanie finansami dla niefinansistów	14 – 15	750
Budowanie zespołu	16 – 17	800
Przywódstwo 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](mailto:anna@prospero.com.pl)**