

I. ZARZADZANIE

ZARZĄDZANIE ZORIENTOWANE NA REZULTAT
ZARZĄDZANIE KONFLIKTEM
ZARZĄDZANIE ZMIANĄ
METODY WPŁYWANIA NA LUDZI
ROZMOWA OCENIAJĄCA

II. PRACA Z KLIENTEM

SZTUKA SPRZEDAŻY
TRENING NEGOCJACJI
SZTUKA PREZENTACJI, CZYLI WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

III. BUDOWANIE ZESPOŁU

WSPÓLDZIAŁANIE W ZESPOLE ZAJĘCIA INTEGRACYJNE

IV. KOMUNIKACJA

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA JĘZYK CIAŁA, CZYLI KOMUNIKACJA NIEWERBALNA
KOMUNIKACJA Z UDZIAŁEM TECHNOLOGII
PROWADZENIE ZEBRAŃ
DOSKONALENIE KOMUNIKACJI TWARZĄ W TWARZ

V. KOMPETENCJE OSOBISTE

TRENING KREATYWNOŚCI
OSWAJANIE STRESU
MOTYWACJA NA DZIEŃ DOBRY
SAMOCENIANIE
TRENING ASERTYWNOŚCI
JAK UNIKNĄĆ SUKCESU?