

Szkolenie otwarte DOOR Group wrzesień- 2010 – lipiec 2011								Cena
ZARZĄDZANIE								
4 dyscypliny skutecznej realizacji celów	30.09-1.10	18-19.11	24-25.01	28-29.03	26-27.05			2 700 zł
AIM – usprawnianie projektów wdrożeniowych	14-15.10	9-10.12	7-8.03	13-14.06				3 100 zł
Coaching	13-14.09	25-26.11	20-21.01	7-8.03	9-10.06			2 700 zł
Kierowanie zespołem	4-5.10	15-16.11	13-14.12	3-4.02	3-4.03	21-22.04	30.06-1.07	2 400 zł
Kierowanie zespołem projektowym	27-28.09	29-30.11	27-28.01	14-15.03	16-17.06			2 700 zł
Lider i menedżer – inspirowanie przywództwo	20-21.09	2-3.11	9-10.12	27-28.01	24-25.03	30-31.05		2 700 zł
Menedżer od pierwszego dnia	7-8.10	15-16.11	16-17.12	14-15.02	11-12.04	13-14.06		2 400 zł
Menedżer w wielokulturowym środowisku	21-22.10	6-7.12	21-22.03	19-20.05				2 400 zł
Podejmowanie decyzji	17.09	26.11	28.02	27.05				1 300 zł
Praktyka motywacji	25-26.10	2-3.12	28.02-1.03	12-13.05	30.06-1.07			2 700 zł
Strategiczna rozmowa rekrutacyjna	28.09	22.11	4.02	1.04	1.07			1 300 zł
Zarządzanie projektem w praktyce	21-22.10	16-17.12	3-4.03	18-19.04	9-10.06			3 000 zł
Zarządzanie wiekiem	27-28.09	29-30.11	10-11.02	14-15.04	13-14.06			2 400 zł
Zarządzanie zespołem wirtualnym	11-12.10	25-26.11	20-21.01	10-11.03	19-20.05			2 400 zł
Zmiany i konflikty – rola menedżera	23-24.09	18-19.11	7-8.02	4-5.04	6-7.06			2 700 zł
OBSZAR HR								
Budowanie modeli kompetencyjnych	2-3.11	17-18.03	23-24.05					2 700 zł
Rekrutacja i selekcja pracowników	18-19.10	13-14.12	10-11.02	18-19.04	2-3.06			2 700 zł
Wsparcie efektywności procesów szkoleniowych	2-3.12	14-15.04						3 100 zł
EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA								
Finanse dla niefinansistów	21-22.10	6-7.12	21-22.03	2-3.06				2 400 zł
Komunikacja interpersonalna	30.09-1.10	4-5.11	9-10.12	31.01-1.02	10-11.03	9-10.05	16-17.06	2 400 zł
Prezentacje i wystąpienia	11-12.10	22-23.11	10-11.02	7-8.04	13-14.06			2 700 zł
Warsztaty trenerskie	6-7.12	27-28.06						3 000 zł
Wiarygodny sprzedawca	14-15.02	4-5.04	6-7.06					3 100 zł
Zarządzanie czasem	24.09	5.11	20.12	24.01	28.03	20.05	4.07	1 300 zł
NEGOCJACJE								
Negocjacje	14-15.10	2-3.12	10-11.02	11-12.04	9-10.06			2 700 zł
Negocjacje kupieckie	27-28.09	29-30.11	3-4.03	26-27.05				2 700 zł
Negocjacje zaawansowane	29-30.11	14-15.03	9-10.05					3 000 zł
SPRZEDAŻ I OBSŁUGA KLIENTA								
Account Management	28-29.10	16-17.12	21-22.03	23-24.05				2 700 zł
Kierowanie zespołem sprzedażowym	18-19.10	2-3.12	7-8.04	27-28.06				3 000 zł
Profesjonalna obsługa klienta	4-5.10	20-21.12	3-4.03	16-17.05				1 850 zł
Reakcja na reklamacje	24.09	19.11	24.01	22.04	6.06			1 100 zł
Techniki profesjonalnej sprzedaży	25-27.10	1-3.12	23-25.03	30.05-2.06				2 850 zł
Wiarygodny sprzedawca	14-15.02	4-5.04	6-7.06					3 100 zł
FRANKLINCOVEY								
7 nawyków skutecznego działania	13-15.09	3-5.11	15-17.12	26-28.01	30.03-1.04	16-18.05	4-6.07	4 488 zł
7 nawyków skutecznego menedżera	4-5.10	8-9.11	20-21.12	3-4.03	28-29.04	16-17.06		3 100 zł
Przywództwo XXI wieku	11-13.10	8-10.12	9-11.02	6-8.04	25-27.05			5 000 zł
Focus – najpierw rzeczy najważniejsze	25.10	1.12	28.02	22.04	3.06			1 520 zł
VITALSMARTS								
Influencer	14-15.10	13-14.12	3-4.03	7-8.04	16-17.05			3 500 zł
Kluczowe rozmowy	18-19.10	29-30.11	7-8.03	12-13.05	27-28.06			3 500 zł