

Szkolenia otwarte DOOR Poland: wrzesień 2010 – lipiec 2011

| Szkolenie | Terminy | | | | | | | 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 | 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 – insirujące 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 |
| Zarządzanie zasobami ludzkimi | | | | | | | | |
| 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 |
| Umiejętności osobiste | | | | | | | | |
| Finanse dla niefinansistów | 21-22.10 | 6-7.12 | 17-18.03 | 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 |
| 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 | 9-10.12 | 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 |
| 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 | 30.09-1.10 | 8-9.11 | 20-21.12 | 3-4.03 | 28-29.04 | 16-17.06 | | 3 100 zł |
| Przywództwo XXI wieku | 11-13.10 | 24-26.11 | 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 |