



Certyfikat Systemu Jakości
nr 224/SZJ/2006
w oparciu o normę PN-EN ISO 9001:2001
w zakresie usług szkoleniowych



„co czwarty bocian na świecie jest Polakiem..”

KATALOG CENTRUM KREOWANIA LIDERÓW S.A.

- BRANŻOWE I REGIONALNE SZKOLENIA OTWARTE
- AKREDYTOWANE SZKOLENIA NA ZLECENIE
- SZKOLENIA INTEGRACYJNO-MOTYWACYJNE
- BUSINESS ADVENTURE TOURS ©
- SZKOLENIA WSPÓŁFINANSOWANE
- KSIĄŻKI I MATERIAŁY SZKOLENIOWE
- JOURNEY TO GENIUS SOFTWARE





zwiększamy siłę wyobraźni...



DUSZA FIRMY

Naszą misją jest tworzenie sprzyjających warunków dla kształtowania postaw menedżerskich i przywódczych we współczesnej Polsce.

... Wspólnym przesłaniem wszystkich programów jest pobudzenie potrzeby ciągłego kształcenia i doskonalenia się oraz wskazywanie roli, jaką w tym procesie odgrywa zarówno intelektualna, emocjonalna, jak i fizyczna sfera funkcjonowania człowieka.

Fragment Kodeksu Etycznego Centrum Kreowania Liderów S.A.

Czy firmie potrzebne są marzenia? Kiedy zadaję to pytanie uczestnikom szkoleń, na twarzach wielu pojawia się pobłażliwy uśmiech. Zgoda, świat dorosłych to nie bajka, ale sukces to nie liczby. Za każdym aktem twórczości kryje się wizja lub marzenie, które zostało urzeczywistnione. Najwięksi przywódcy i wizjonerzy byli też największymi marzycielami. Pozytywne marzenie to jedno z najbardziej efektywnych sposobów na urzeczywistnienie swoich myśli.

„... Świat jest taki, jak o nim myślisz” . (...) Nasze myślenie o otaczającym świecie implikuje nasze postawy i działania, a tym samym tworzenie. Niektórym trudno może w to uwierzyć, ponieważ istnieją znaczne grupy osób, które sądzą, że poszczególne wydarzenia w życiu są zawsze błędem innych lub w ogóle wszechświata. Naiwność takiego rozumowania charakteryzuje pewien wierszyk autorstwa Stephena Crane'a:

„Człowiek rzekł do wszechświata:

- Panie, ja istnieję.

- W istocie - odparł wszechświat - fakt ten nie wzbudził we mnie poczucia obowiązku”.

Za każdym aktem twórczości kryje się wizja lub marzenie, które zostało urzeczywistnione.

Najwięksi przywódcy, wizjonerzy byli też największymi marzycielami.

Czy znacie przypowieść o małym ślimaczku, który mógł?

„Mały ślimaczek miał wspiąć się pod górę i wciąż powtarzał:

- Myślę, że mogę, myślę, że mogę, myślę, że mogę ...

Po wielu trudach, ale z wiarą w siebie i swoją wizję mały ślimaczek dotarł wreszcie na szczyt i zawołał po drugiej stronie:

- Myślałem, że mogłem, myślałem, że mogłem, myślałem, że mogłem”!

Jednym z najważniejszych czynników dzisiejszego powodzenia jest tworzenie i wykorzystywanie marzeń. Pozytywne marzenie to jedno z najbardziej efektywnych sposobów na urzeczywistnienie swoich myśli. Walt Disney mawiał: „Jeśli możesz o tym marzyć - możesz tego dokonać” .

Ludzie od bardzo dawna podejrzewali, że ich myśli, świadomość i postrzeganie własnych możliwości mają wpływ na rzeczywistość i zwiększenie szans na powodzenie, niezależnie od tego, jaka jest dziedzina ich działalności ...”

*dr Bogusław J. Feder
założyciel Centrum Kreowania Liderów S.A.*



zwiększamy siłę wyobraźni...



DLACZEGO I PO CO DZIAŁAMY



Czas na lekturę (Ośrodek Szkoleniowy w Kłudzienku)

W 1988 roku, kiedy w Polsce rozpoczynała się głęboka transformacja ustrojowa, stało się jasne, że przeobrażenia, które czekają kraj, będą dotyczyły głównie zmian ludzkich postaw. Obecnie przeświadczenie to jest może nawet bardziej aktualne.

W dzisiejszym świecie niewiele rzeczy jest cenionych wyżej niż kreatywność. Nasz świat zmienia się w niesamowitym tempie – wystarczy spojrzeć na Polskę dziś i 10 lat temu. Nasz kraj, podobnie jak wiele innych, przechodzi gwałtowną ewolucję. Kto będzie najlepiej przygotowany, by sprostać tym zmianom? Ci, którzy nie myślą schematami, są elastyczni i kreatywni.

Czy wobec tego jesteście Państwo zainteresowani tym, jak zwiększać wydajność Waszej firmy bez wzrostu kosztów?

Szukacie rozwiązań, jak zarządzać i przewodzić mądrze i z sercem?

Zadajecie sobie pytanie, co możecie zrobić, by ludzie bardziej utożsamiali się z celami działu, zespołu, firmy?

Czy w Waszej firmie potrzebni są liderzy i menedżerowie przygotowani do nadchodzących zmian?

Czy poszukujecie inwestycji w szkolenia Waszych pracowników, które przyniosą firmie trwałe efekty?

Jeśli któraś z Waszych odpowiedzi brzmi TAK, to znaczy, że nasza oferta szkoleniowa została przygotowana z myślą o takich firmach jak Wasza.

Myślą przewodnią i inspiracją procesu edukacyjnego Centrum Kreowania Liderów S.A. było i nadal jest przekonanie, że w każdym człowieku tkwią potencjalne możliwości zmiany. Należy jedynie stworzyć sprzyjające warunki i uruchomić motywację, aby ujawniły się twórcze możliwości.

WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W ROZWOJU GKL S.A.

■ 1991

Inauguracja we współpracy z United Nation Development Program (UNDP USA) działalności szkoleniowo-wydawniczej w Kłudzienku k. Warszawy.

■ 1995

Zmiana formy prawnej na Spółkę Akcyjną.

■ 1997

Współpraca z Polską Akademią Nauk przy opracowywaniu Kodeksu Etycznego dla firm.

■ 1999

Statuetka Kadry'99 dla jednej z trzech najbardziej poszukiwanych firm szkoleniowych.

■ 2001

Wyróżnienie www.ckl.com.pl w konkursie „Teraz Internet”.

■ 2002/2004

Partner w cyklu konferencji „Twoja Firma w Europie” i „Europa w Twojej Firmie” organizowanych pod patronatem Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej.

■ 2003

Organizator 16 regionalnych konferencji „Jak pozyskać i pomnożyć europejskie pieniądze” – we współpracy z PARR.

■ 2004

Partner Akademii Obrony Narodowej w organizacji konferencji „Megatrendy Przywództwa”.

■ 2006

Partner Collegium Civitas w organizacji pierwszej w Polsce interdyscyplinarnej konferencji na temat przywództwa „Wodzowie, Uwodziciele, Liderzy?” – pod patronatem Instytutu Lecha Wałęsy.



WIARYGODNOŚĆ I KOMPETENCJE

Certyfikat Systemu Jakości

Certyfikat ZETOM-CERT Sp. z o.o. PCA pod nr ACO75
z dnia 27 lutego 2006 r. w zakresie świadczenia usług szkoleniowych.



Szkolenia Akredytowane

23 maja 2006 r. Mazowiecki Kurator Oświaty decyzją Nr 94 przyznał akredytację
Centrum Kreowania Liderów S.A. w zakresie programów szkoleniowych.

1. Program rozwoju umiejętności handlowych

- w formie kursów trwających co najmniej 30 godzin.

2. Od zarządzania do przywództwa

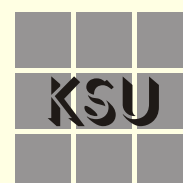
- w formie kursów trwających co najmniej 30 godzin.

Programy szkoleniowe współfinansowane przez Ministerstwo Gospodarki:

- Negocjacje międzynarodowe
- Marketing międzynarodowy
- Obsługa celno-podatkowa

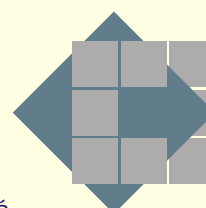
Rejestr w Krajowym Systemie Usług Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

Rejestracja w Krajowym Systemie Usług dla Małych i Średnich
Przedsiębiorstw PARP z numerem O7/18/2005/182
z dnia 21 lipca 2005 r. w zakresie usług szkoleniowych.



Projektodawca szkoleń współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego

2003 r. akredytacja pracowników CKL S.A. w Krajowym Systemie Przygotowań do Funduszy Strukturalnych.
Przeszkolony przez PARP projektodawca w zakresie projektowania programów szkoleniowych z wykorzystaniem Europejskiego Funduszu Społecznego.





zwiększamy siłę wyobraźni...



OD WIZJI DO DZIAŁANIA

Tajniki projektowania programów szkoleniowych



Budowanie zespołu – ćwiczenia w grupie...

Programy szkoleniowe Centrum Kreowania Liderów S.A. są ukierunkowane na zwrot poniesionej na szkolenie inwestycji, a ponadto dostarczają wartości dodane:

- pobudzają wyobraźnię do poszukiwania odważnych rozwiązań,
- przekazują wiedzę oraz rozwijają umiejętności poprawnego porozumiewania się,
- wzmacniają motywację własną i współpracowników,
- kształtują otwartość na innowacje i elastyczność w podejmowaniu ryzyka,
- wspomagają realizację wizji firmy i własnej misji.

Nasze analizy, poparte wynikami badań na temat aktywności szkoleniowej poszczególnych regionów potwierdzają, iż ze szkoleń w sektorze MŚP najczęściej korzystają pracownicy średnich szczebli. Natomiast w firmach dużych coraz większy nacisk kładzie się na rozwój umiejętności menedżerskich kadry kierowniczej średnich i wyższych szczebli¹.

Trendy i kierunki rozwoju poszczególnych branż i regionów pokazują nam, co powinna zawierać oferta szkoleniowa. W pracy szkoleniowej korzystamy z cyklu nauczania Dawida Kolba, według którego proces uczenia się jest głównym procesem adaptacji i odbywa się zarówno w sali szkoleniowej, jak i poza nią.

¹Por. Raport na temat aktywności sektora MŚP w Polsce.

W procesie tym wyodrębnia się cztery etapy:

- Konkretnie doświadczenie
- Refleksję obserwacyjną
- Abstrakcję konceptualizacyjną
- Aktywne eksperymentowanie



Opracowanie własne CKL S.A.

Cykl uczenia się przez doświadczenie wg D. Kolba

1. BADANIE POTRZEB SZKOLENIOWYCH

Realizację szkolenia rozpoczynamy od analizy i identyfikacji indywidualnych i organizacyjnych potrzeb szkoleniowych. Przygotowując program szkolenia oraz dobierając osobę trenera, bierzemy pod uwagę: profil zawodowy uczestników (doświadczenie, staż pracy, przebyte szkolenia, zakres obowiązków), branżę i specyfikę działania firmy oraz potrzeby organizacyjne.

Dysponujemy ok. 400 wzorami narzędzi badawczych dla: uczestników i ich przełożonych, osób zamawiających szkolenia, klientów, które dostarczają kierownictwu firmy wiedzy o umiejętnościach i predyspozycjach pracowników, są to m.in.:

- Kwestionariusz badania umiejętności planowania i prowadzenia działań handlowych,
- Karta samooceny zdolności przewodzenia,
- Kwestionariusz działania w aspekcie zmian,
- Kwestionariusz stylów kontaktów ze współpracownikami,
- Arkusz samooceny cech sprzyjających sukcesom,
- Karta stanowiska pracy,
- Arkusz sytuacji problemowych.

Ostateczną decyzję o kształcie szkolenia podejmujemy po zapoznaniu się z oczekiwaniami uczestników szkolenia, a także zarządu firmy, co do **przełożenia się wyników szkolenia na późniejszy wzrost efektywności i obniżenia kosztów działania.**

2. PROJEKTOWANIE SZKOLENIA

Na podstawie zebranych informacji opracowujemy szczegółowy konspekt zajęć.

W projektowaniu programów szkoleniowych korzystamy z polskich i zagranicznych praktyk

W sprawie szkoleń z zakresu: zarządzania, przywództwa, negocjacji, sprzedaży, obsługi klienta, prawa, finansów, rachunkowości skontaktuj się z konsultantem, tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



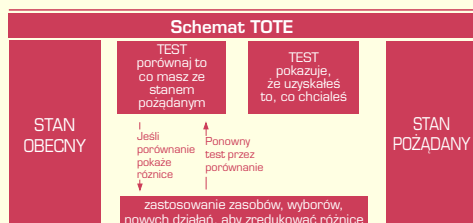
OD WIZJI DO DZIAŁANIA

zarządzania zasobami ludzkimi, uwzględniamy także profile kompetencyjne poszczególnych stanowisk, raporty gospodarcze i analizy ekonomiczno-społeczne. Kolejny krok to: dobór metod i form szkolenia, zaprojektowanie ćwiczeń, przygotowanie materiałów szkoleniowych.

Materiał szkoleniowy zawiera treści wykładów oraz ćwiczenia wykorzystywane podczas zajęć lub do indywidualnego użytku po zakończeniu szkolenia. Suplementem do materiałów są wydawnictwa CKL S.A., a także CD Journey to Genius Software (więcej www.ckl.com.pl).

3. REALIZACJA SZKOLENIA

Myślą przewodnią i inspiracją procesu edukacyjnego CKL S.A. jest przekonanie, że w każdym człowieku tkwią potencjalne możliwości zmiany. Tworzymy sprzyjające warunki i uruchamiamy motywację, aby ujawniły się kreatywne możliwości uczestników szkoleń. Na zajęciach odwołujemy się do twórczego potencjału, naturalnego entuzjazmu i poczucia humoru. Od początku działalności tj. 1991 roku proces dydaktyczny wzbogacamy o integracyjne zajęcia (wieczorne); przy sztalugach, wspólne śpiewanie, zabawa w teatr i aktywność sportowa to różne formy zagospodarowania czasu wolnego uczestników (więcej www.ckl.com.pl). W czasie realizacji zajęć skupiamy się na postawie (zrobię, chcę, potrzebuję), wiedzy (zrozumienie technik i procesów), umiejętnościach (nowe poziomy umiejętności), praktyce (ćwiczenia w bezpiecznym środowisku), uczestników. W tym celu posługujemy się modelem TOTE (TEST-OPERATE-TEST-EXIT), który pozwala znaleźć lukę pomiędzy stanem obecnym a stanem pożądanym (celami zamawiających szkolenie) w umiejętnościach, postawie i wiedzy uczestników.



Opracowanie własne CKL S.A.

na podstawie modelu TOTE Roberta Diltsa (USA)

4. BADANIE SATYSFAKЦИИ UCZESTNIKÓW

Badamy poziom satysfakcji uczestników za pomocą ankiet wypełnianych tuż po zakończeniu zajęć. Za pomocą indywidualnie przygotowanych testów badamy stopień przyswojenia nowej wiedzy i umiejętności uczestników szkolenia.



Przygotowanie do prezentacji indywidualnych

5. RAPORT PO SZKOLENIU

Po szkoleniu przygotowujemy raport zawierający informacje o przebiegu szkolenia, potencjale grupy, wyniki przeprowadzonych testów, analizę ankiet, wskazówki do dalszej pracy dla poszczególnych osób, zespołów, propozycje indywidualnych szkoleń, coachingów i innych form rozwoju osobistego w kontekście potrzeb organizacji.

6. OCENA EFEKTYWNOŚCI

Analiza efektywności dokonywana jest w czterech obszarach: bezpośredniej relacji uczestników szkolenia na podstawie wywiadów lub ankiet, porównania wyników pre i post testów wiedzy i umiejętności, ocenie zmian w zachowaniu i postawach na podstawie zaawansowanych wywiadów i obserwacji, statystycznej analizie danych mierzalnych. W ciągu 6 miesięcy od zakończenia szkolenia, analizie poddajemy także rezultaty biznesowe (wyniki sprzedaży, poprawę satysfakcji klientów, zadowolenie pracowników, obniżenie kosztów pomyłek i inne). Stosując model TOTE określamy stopień zbliżenia się do stanu pożądanego oraz poziom wskaźnika zwrotu inwestycji w szkolenie.

7. CIĄGŁOŚĆ PROCESU EDUKACJI

Nasz sposób działania zapewnia usługi najwyższej jakości i rzeczywistą ciągłość działań edukacyjnych w firmie. Każdym z naszych klientów opiekuje się jego indywidualny konsultant. Znając problemy klienta, jego cele i strategię działania, konsultant pomaga opracować plan szkoleń, zna dokładnie przebieg zajęć, dzięki czemu jest w stanie zaplanować dalsze programy tak, aby w naturalny i bezpośredni sposób nawiązywały one do poprzednich i stanowiły krok naprzód w rozwoju organizacji. Nasze działania dają gwarancje na zwrot inwestycji w szkolenie.

**W sprawie szkoleń z zakresu: zarządzania, przywództwa, negocjacji,
sprzedaży, obsługi klienta, prawa, finansów, rachunkowości
skontaktuj się z konsultantem, tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl**



CO WŁAŚCIWIE ROBIĄ PRZYWÓDCY?

Od zarządzania do przywództwa – Program Akredytowany¹



Praca grupowa podczas zajęć z przywództwa

CEL SZKOLENIA – projektowanie indywidualnego rozwoju na bazie diagnozy aktualnych osobistych umiejętności przywódczych.

Kluczową wartość i innowacyjność formy i treści szkolenia stanowi Kwestionariusz Działań Przywódczych® opracowany przez J. M. Kouzesa i B. Z. Posnera (USA).

Kwestionariusz Działań Przywódczych® składa się z formularzy Samooceny (Self) i Obserwatora (Observer) oraz Zeszytu Praktyka. Każdy formularz zawiera 30 stwierdzeń – po 6 stwierdzeń pozwalających zmierzyć każde z pięciu działań przywódczych. W trakcie szkolenia uczestnicy porównują wyniki z obu formularzy w Zeszycie Praktyka, co pozwala im poznać swoje atuty oraz obszary, w których mogliby się poprawić.

Zajęcia prowadzone w formie interdyscyplinarnych warsztatów umożliwiają każdemu uzyskanie wnikliwej oceny własnych umiejętności oraz opracowanie planów rozwoju. Trener/ekspert angażuje uczestników w serię ćwiczeń pomagających im lepiej zrozumieć i rozwinąć działania przywódcze.

¹23 maja 2006 r. Mazowiecki Kurator Oświaty decyzją Nr 94 przyznał akredytację Centrum Kreowania Liderów S.A. w zakresie programów szkoleniowych.

GLÓWNE ATUTY WYRÓZNIAJĄCE SZKOLENIE

1. 100% czasu poświęconego na indywidualną diagnozę postaw przywódczych.
2. Wnikliwa ocena umiejętności każdego z uczestników oraz opracowanie indywidualnego planu rozwoju.
3. Kompleksowe materiały szkoleniowe zawierające zestaw ponad 30 artykułów z zakresu przywództwa polskich i amerykańskich ekspertów uzupełnione o wyniki badań.
4. Możliwość wdrożenia systemu coachingu lub mentoringu.

GLÓWNE PUNKTY PROGRAMU

- *Siła, moc, magia, prawdy i mity o przywództwie i zarządzaniu,*
- *Analiza konkretnych zachowań przywódczych, Formularz Samooceny i Formularze Obserwatorów (model przywództwa wg. Kouzesa i Posnera, USA),*
- *Wizja, która inspiruje i wiarygodność, która przekonuje,*
- *Gra językowa, która tworzy wspólnotę i dodaje otuchy,*
- *Ciemne strony przywództwa teoria „długich noży”,*
- *Przywództwo, którego się nauczyłem, widziałem, tworzyłem – przykłady zastosowań,*
- *Planowanie działań – zasady podjęcia działań przywódczych w swojej organizacji.*

ZALECANA LEKTURA UZUPEŁNIAJĄCA

- „Wyzwanie rzucone przywódcom” (The Leadership Challenge), James M. Kouzes, Barry Z. Posner (USA)
- „Wykaz działań przywódczych” (Quality Leadership), James M. Kouzes, Barry Z. Posner (USA)
- „Wzmocnić Ducha” (Encouraging The Heart), James M. Kouzes, Barry Z. Posner (USA)
- „Wiarygodność” (Credibility), James M. Kouzes, Barry Z. Posner (USA)
- „Inteligencja emocjonalna”, materiał szkoleniowy CKL S.A.
- „Asertywność”, materiał szkoleniowy CKL S.A.

Zamówienia:

Książki i materiały szkoleniowe
Centrum Kreowania Liderów S.A.

www.ckl.com.pl, wydawnictwa@ckl.com.pl

W sprawie szkoleń z zakresu: przywództwa, zarządzania, budowania zespołów skontaktuj się z konsultantem, tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



STUDIUM PRZYPADKU

Od zarządzania do przywództwa

Przywództwo określa się na ogół jako zdolność do „prowadzenia działalności, zadania lub realizacji czegoś” oraz „doprowadzania do określonego wniosku lub uwarunkowania” (na przykład doprowadzenie do zmiany przekonań). Angielskie słowa 'leading' oraz 'leadership' wywodzą się od staroangielskiego 'lithan' oznaczającego 'podążać'. W języku polskim etymologia jest podobna: przywództwo i przywódca pochodzą od wieść/wodzić, czyli sprawiać, by ktoś podążył. Dlatego przywództwo wymaga często wyprzedzania innych i wpływania na nich w równej mierze poprzez swoje czyny i słowa. W najszerszym znaczeniu terminu przywództwo można postrzegać jako zdolność do angażowania innych w proces realizacji celu w ramach większego systemu lub otoczenia.

Przywództwo na światowym poziomie wymaga skutecznego połączenia wiedzy zawodowej, umiejętności behawioralnych i wartości osobistych, które są dostosowane do kierunku, w jakim zmierza organizacja lub społeczeństwo.

PROJEKT SZKOLENIA

Faurecia SAI Automotive Polska Sp. z o.o. jest liderem w rozwoju, projektowaniu, produkcji oraz dostarczaniu mechanizmów, struktur siedzeń i akcesoriów dla foteli samochodowych. Jednym z elementów wzmocniających i ukierunkowujących dalsze plany rozwoju kadry menedżerskiej było szkolenie z zakresu przywództwa. Główne narzędzie procesu nauczania stanowił **Kwestionariusz Działań Przywódczych®**, określający najbardziej skuteczne zachowania przywódcze, które można sklasyfikować w ramach pięciu kluczowych działań:

- **Kwestionowanie procesu** (Challenging the Process)
- **Inspirowanie do wspólnej wizji** (Inspiring a Shared Vision)
- **Umożliwienie działania innym** (Enabling Others to Act)
- **Wskazywanie kierunku** (Modeling the Way)
- **Dodawanie otuchy** (Encouraging the Heart)



„Wartości a przywództwo”- analiza

WDRÓŻENIE I OCENA EFEKTYWNOŚCI

Przed szkoleniem każdy z uczestników został poproszony o rozdanie **5 Formularzy Obserwatora** wśród pracowników, od których chce otrzymać informację zwrotną na temat posiadanych umiejętności przywódczych. Dostarczone na szkolenie formularze stanowiły pierwszy krok do dokonania diagnozy. Podczas szkolenia uczestnicy wypełnili **Formularz Samooceny**, a zebrane wyniki nanieśli do **Zeszytu Praktyka**.

Porównanie wyników na specjalnie przygotowanych i zestawionych wykresach pozwoliło zrozumieć skąd biorą się różnice pomiędzy oceną własną i obserwatorów i w jaki sposób tę wiedzę wykorzystać do zaplanowania własnego rozwoju. Po zakończeniu szkolenia opracowany został raport poszkoleniowy ze wskazówkami do dalszego rozwoju i planów dalszych szkoleń.

DIAGRAM PORÓWNIANIA WYNIKÓW SAMOOCENY I WYNIKÓW OBSERWATORÓW



Opracowanie własne CKL S.A

na podstawie modelu J. M. Kouzesa i B. Z. Posnera



zwiększamy siłę wyobraźni...



SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE ESENCJĄ BIZNESU

Program rozwoju umiejętności handlowych - Program Akredytowany¹



Kto wygra? - rozwiązywanie sytuacji trudnych

CEL SZKOLENIA – rozwój umiejętności handlowych w zakresie skutecznej komunikacji z klientem, prowadzenia rozmów handlowych i negocjacji. Treść szkolenia odnosi się do codziennych sytuacji zawodowych (biuro, hala targowa, market, pierwsza linia obsługi klienta, dział reklamacji), co ułatwia przenoszenie efektów szkolenia do realnego funkcjonowania na co dzień. Program szkolenia zbudowany jest w oparciu o model poziomów neurologicznych² (wg R.Diltsa), według którego uczenie się i zmiana dokonuje się na wszystkich poziomach.



²Opracowanie własne CKL S.A. na podstawie modelu poziomów neurologicznych R.Diltsa

¹23 maja 2006 r. Mazowiecki Kurator Oświaty decyzją Nr 94 przyznał akredytację Centrum Kreowania Liderów S.A. w zakresie programów szkoleniowych.

GLÓWNE ATUTY WYRÓŻNIAJĄCE SZKOLENIE

- analiza realnych sytuacji handlowych,
- praca z kamerą video, a w przypadku elementów z telefonicznej obsługi klienta, także specjalny zestaw do monitorowania rozmów,
- budowanie wiary i przekonań uczestników co do możliwości realizacji wytyczonych celów,
- określanie stanu obecnego i wytyczanie stanu pożądanego w odniesieniu do skuteczności i efektywności prowadzonych działań,
- mierzalne wskaźniki i rezultaty biznesowe,
- praca indywidualna i grupowa.

GLÓWNE PUNKTY PROGRAMU

- *Profesjonalna postawa handlowa pracowników,*
- *Skuteczna komunikacja w kontakcie bezpośrednim,*
- *Komunikacja z klientem wewnętrznym,*
- *Przygotowanie do sprzedaży i nawiązanie kontaktu,*
- *Specyfika rozmów telefonicznych jako jednego z kanałów nawiązywania kontaktu z klientem,*
- *Prezentacja oferty językiem korzyści dla klienta,*
- *Techniki finalizowania rozmów handlowych,*
- *Zachowania podczas rozmów i sytuacji trudnych,*
- *Przygotowanie do negocjacji handlowych,*
- *Negocjacje handlowe – gra strategiczna,*
- *Budowanie trwałych relacji, czyli kontakty posprzedażowe.*

ZALECANA LEKTURA UZUPEŁNIAJĄCA

- „Czynniki osiągania sukcesu” (The achievement factor), Eugene Griessman (USA)
- „Dekalog skutecznej sprzedaży” (The 10 cornerstones of selling), Andoni Lizardy (USA)
- „Umysł. Jak wreszcie z niego korzystać” (Using your brain for a change), Richard Bandler (USA)
- „Gdy Klient mówi za drogo” , materiał szkoleniowy

Zamówienia:

Książki i materiały szkoleniowe
Centrum Kreowania Liderów S.A.

www.ckl.com.pl, wydawnictwa@ckl.com.pl

**W sprawie szkoleń z zakresu: sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta
skontaktuj się z konsultantem,
tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl**



STUDIUM PRZYPADKU

Program rozwoju umiejętności handlowych

Sprzedaż jest esencją biznesu. Bardzo często handlowcy uważają, że do przekonania klienta wystarczy zbiór folderów oraz nieprzerwany potok słów. Jednak proces skutecznej sprzedaży to coś więcej. Sztuka handlowania składa się z wielu czynników, które warunkują sukces sprzedaży. Doświadczenie oraz nabyte umiejętności skutecznych sprzedawców bezpośrednio przekładają się na wyniki firmy oraz tworzą jej prawdziwy kapitał.

Dzisiejsze, konkurencyjne czasy wymagają od efektywnego sprzedawcy nie tylko rozległej wiedzy, ale przede wszystkim ciągłego poszerzania swych umiejętności, rozwijania zdolności strategicznego myślenia oraz kształtowania właściwych relacji z innymi tak, by zagwarantować długotrwałą satysfakcję klienta.

PROJEKT SZKOLENIA

BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o. to znacząca i dynamicznie rozwijająca się w ostatnich latach firma leasingowa, która zdecydowała się w obliczu silnej konkurencji na rynku usług finansowanych przeprowadzić program zwiększenia zaangażowania kadry handlowej w proces sprzedaży i pozyskiwania nowych klientów. Firma pragnie jednocześnie zachować efektywne relacje z dotychczasowymi nabywcami, dostawcami, partnerami.

WDROŻENIE I OCENA EFEKTYWNOŚCI

Zarząd Banku BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o. postawił na wzmocnienie umiejętności swoich pracowników z działu handlowego, ze szczególnym uwzględnieniem poprawy: jakości relacji handlowych, umiejętności nawiązywania kontaktów, profesjonalizmu w prezentacjach, a jednocześnie podkreślał wagę indywidualnego dostosowania się handlowców do potrzeb i statusu danego klienta.

W wyniku analizy branży, planów rozwoju firmy, oczekiwań zarządu i postaw handlowców wspólnie zdecydowaliśmy się na szkolenia z następujących tematów:

- Warsztat komunikacyjny
- Techniki sprzedaży
- Warsztat negocjacyjny

Kontynuacją szkolenia, przygotowującą handlowców do nowego sezonu sprzedażowego były zajęcia inspirująco-wzmacniające **Power Day**.



Negocjacje na "ostrzu noża"

GWARANCJA JAKOŚCI SZKOLEŃ I ZWROTU INWESTYCJI

BNP PARIBAS LEASE GROUP

Warszawa, 11 września 2006 r.

LIST REFERENCYJNY

Wszystkich zainteresowanych informujemy, że Centrum Kreowania Liderów S.A. współpracuje z naszą firmą w zakresie szkoleń dla kadry handlowej.

W czasie naszej dotychczasowej dwuletniej współpracy zrealizowaliśmy cykl szkoleń rozwijających umiejętności handlowe w zakresie: pozyskiwania klienta, budowania długofalowej współpracy, prezentacji oferty, negocjacji handlowych.

Szkolenia prowadzone były w profesjonalny sposób przez doświadczonych trenerów, i ocenione zostały przez uczestników jako całkowicie spełniające ich oczekiwania.

Co więcej zanotowane po szkoleniach grupę wyniki sprzedażowe osiągnęły najwyższy poziom w dotychczasowych działaniach firmy, na co z pewnością jest potwierdzeniem zwrotu poniesionej inwestycji na szkolenie.

Wysokie kompetencje merytoryczne, bogate zaplecze metod i narzędzi szkoleniowych, przyjazny kontakt to mistrzowskie atuty Centrum Kreowania Liderów S.A.

Janusz Piłera
Dyrektor Handlowy

BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o., Pl. Raubalickiego 1, 00-076 Warszawa
tel.: +48 22 660 21 90, fax: +48 22 660 21 98
Sąd Rejestrowy dla m. st. Warszawy: KR Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 23862, Register Court for Warsaw, KRS 23862, Kapital Zakładowy/Capital 17 000 000 PLN

OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLENIA

„Zagadnienia omawiane poparte były praktyką funkcjonującą w każdej organizacji.”

*Gerard Bednarek,
BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o.*

„Dużo wiedzy bez zbędnego teoretyzowania, poprowadzone w zwięzły sposób.”

*Stanisław Sierocki,
BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o.*



SZKOLENIA WSPÓŁFINANSOWANE

Ministerstwo Gospodarki wspiera polski eksport i współfinansuje aż 50% szkoleń



Negocjacje międzynarodowe – ćwiczenia

PAKIET SZKOLEŃ AKADEMII HANDLU ZAGRANICZNEGO

uzyskał pozytywną ocenę Ministerstwa Gospodarki jako projekt obejmujący 3 dwudniowe szkolenia o wybranej tematyce.

CEL PROJEKTU – wsparcie polskiego eksportu oraz podnoszenie wiedzy i kwalifikacji w zakresie technik i organizacji transakcji handlu zagranicznego przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego poziomu i jakości kształcenia.

KORZYŚCI Z UCZESTNICTWA W PROJEKCIE

- zajęciach prowadzone przez wysoko wykwalifikowaną kadrę wykładowców zaakceptowaną przez Ministerstwo Gospodarki,
- elastyczny wybór miejsca i terminów spotkań,
- możliwość nawiązania trwałych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z firmami prowadzącymi działalność w zakresie handlu zagranicznego,
- praktyczne i obszernie materiały szkoleniowe.

TEMATY SZKOLEŃ AKADEMII HANDLU ZAGRANICZNEGO

NEGOCJACJE MIĘDZYNARODOWE

- Różnice w negocjacjach międzykulturowych i w negocjacjach lokalnych,
- Zróżnicowanie językowe w międzynarodowej działalności przedsiębiorstw,
- Szczegółowy przegląd narodowych stylów negocjowania.

MARKETING W HANDLU ZAGRANICZNYM

- Podstawowe typy orientacji w zarządzaniu firmą na rynkach międzynarodowych,
- Jak skutecznie przekształcić firmę z orientacji produkcyjnej w marketingową?
- Strategia wejścia na rynki zagraniczne,
- Model marketingu zintegrowanego,
- Ranking najsłabszych i najlepszych rozwiązań marketingowych na rynkach międzynarodowych case study.

OBSŁUGA CELNO-PODATKOWA HANDLU ZAGRANICZNEGO

- System prawny w obszarze celnym UE,
- Europejskie procedury celne,
- Procedury celne nie zaliczane do procedur gospodarczych,
- Nabycie towarów od podatników z Unii Europejskiej, nabycie wewnątrzspółnotowe,
- Obrót towarami akcyzowymi,
- System wymiany danych dotyczących akcyzy,
- Unijna taryfa celna oraz pochodzenie towarów,
- System Intrastat.

OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLENIA

„Wiedza i doświadczenie wykładowcy czynią szkolenie ciekawym i wartościowym, a przedstawione koncepcje są poparte doświadczeniami i badaniami.”
Bartłomiej Milczarek, VTO Dektor Sp. z o.o.

„Szkolenie spełniło moje oczekiwania z uwagi na profesjonalne przygotowanie i realizację, dużą znajomość problematyki ze strony prowadzącego szkolenie, właściwy dobór prezentowanych treści, sposób prowadzenia, kulturę osobistą i obycie prowadzącego szkolenie.”
Anna Maria Migdał, ALMAMER, Wyższa Szkoła Ekonomiczna

W sprawie aktualnych terminów, miejsc, szczegółowych programów
skontaktuj się z konsultantem,
tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



SZKOLENIA WSPÓŁFINANSOWANE

Projektowanie rozwoju, planowanie szkoleń i budżetu na lata 2007-2013 z wykorzystaniem Europejskiego Funduszu Społecznego

Budowanie projektów szkoleniowo-rozwojowych z wykorzystaniem Europejskiego Funduszu Społecznego, program przeprowadzony przez dr. Bogusława Federa i Piotra Faltusa (Akredytowany Trener Krajowego Ośrodka Szkoleń Europejskiego Funduszu Społecznego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości) dla ponad 115 firm.



Środki unijne są też do wykorzystania w naszej firmie

OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLENIA

„Całość zagadnień przedstawiona perfekcyjnie. Wysoki poziom wiedzy merytorycznej prowadzących, poparty doskonałą komunikatywnością. Szczerze polecam ten program, naprawdę warto”.

Krzysztof Słabolepszy - Grupa Energetyczna ENEA w Poznaniu

„Zdecydowanie polecam to szkolenie, jeśli firmy chcą skorzystać ze środków unijnych. Forma przekazu jest dynamiczna, uczestnicy są zaangażowani, osoby prowadzące mają ogromną wiedzę na temat wykorzystania EFS. Z powodzeniem realizują cel szkolenia”.

Iwona Żórawska - MS Stolica S.A. Warszawa

„Program „Budowanie projektów szkoleniowo-rozwojowych w oparciu o EFS” uważam za bardzo dobry, warto z niego skorzystać, wiedza przekazywana podczas programu jest bardzo cenna i przedstawiona bardzo przejrzysto oraz motywuje do podjęcia działań”.

Agnieszka Bąbolska - Przedsiębiorstwo Usług Hotelarskich i Turystycznych w Warszawie

Aktywizacja za unijne pieniądze

9,5 mld euro w latach 2007-2013 przeznaczonych na inwestycje w kapitał ludzki trafi do regionów.

W ramach programu operacyjnego „Kapitał ludzki” regiony będą mogły wydawać pieniądze na szkolenia pracowników lokalnych przedsiębiorstw, doskonalenie nauczycieli oraz na aktywizację bezrobotnych. Od maja 2004 r. do lipca 2006r. w konkursach o dofinansowanie szkoleń w ramach EFS wyłoniono 545 projektów na łączną kwotę prawie 800 mln euro.

Skorzystało z nich 51 tys. przedsiębiorców i pracowników. Były to najczęściej szkolenia z zarządzania zasobami ludzkimi, technik sprzedaży, IT i umiejętności osobistych, czyli zdolności komunikacyjnych, umiejętności pracy w zespole. **Kolejny konkurs na tego rodzaju projekty ogłoszony zostanie na przełomie 2007 i 2008 roku.**

„Szkolenie spełniło moje oczekiwania, zdecydowanie poszerzyło moją wiedzę na w/w temat”.

Barbara Siwa

- Fabryka Silników Elektrycznych TAMEL S.A. Tarnów

„Prowadzący dobrze przygotowani do prezentacji, znający odpowiedzi na zadawane pytania”.

Aleksandra Sochaj Paprota

- Huta Metali Nieżelaznych „Szopienice” Katowice

W sprawie projektowania szkoleń dofinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego skontaktuj się z konsultantem, tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



zwiększamy siłę wyobraźni...



SPOTKANIA INTEGRACYJNO-MOTYWACYJNE



Z uśmiechem przy sztalugach...

W zależności od charakteru i celu, spotkania mogą mieć różne formy. Przede wszystkim służą jednak **integracji zespołu i zwiększają kreatywność**.

Ruch, taniec, dźwięk, gest, kolor rozwijają percepcję, komunikatywność i pamięć.

Atmosfera i warunki stworzone przez doświadczonych i dobrze przygotowanych trenerów oraz koordynatorów sprzyjają ujawnianiu **twórczego potencjału ludzi i zespołów**.

REFERENCJE:

- Oriflame
- Pricewaterhouse Coopers
- Kadry '99
- Instytut Zarządzania
- Instytut Medycyny Pracy w Łodzi
- Leroy Merlin Polska
- Bre Leasing
- Gaspol S.A.
- 3M Poland oddział Wrocław
- Sericol
- Tikkurilla Coatings
- Frantschach Świecie
- Nissan Poland
- Cersanit S.A.
- Tubes International Sp. z o.o.
- Interchemall Sp. z o.o.
- Akademia Obrony Narodowej



27 wybranych i sprawdzonych gier integracyjnych



Budowanie zespołu i rywalizacja, czyli dobre interesy



Dźwięk i głos w jednym rytmie

W sprawie zamówień na spotkania integracyjne, okolicznościowe dla pracowników, klientów, partnerów skontaktuj się z konsultantem, tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



SPOTKANIA INTEGRACYJNO-MOTYWACYJNE

Integracyjna moc muzyki



Taniec radości,
beztroskie figle,
czyli „Wielka Biesiada”



„Nasz zespół” to muzyczna
droga budowania zespołu
poprzez śpiewanie i grę
na instrumentach
perkusyjnych



Czarodziejskie nuty
z Carmen, to znany
i lubiany „Dyrygent”



Rytm muzyki i szalone
słowa - tak powstaje „Hymn
Waszej Firmy”



Plebiscyt na największe
polskie przeboje lat
'60, '70, '80
czyli „Zabawa do rana”

**Muzyka, taniec, śpiew,
którym wszyscy się dzielą.
Poruszające spotkania
skłaniające ludzi
do działania.**

Dyrygent – gra przeznaczona dla dużych i średnich zespołów, doskonała w grupach zarówno reprezentujących jedną firmę, jak i w grupach złożonych z firm i współpracujących z nimi klientów. Dyrygent inspirowanie i daje wiarę we własne umiejętności. Gra odbywa się z wykorzystaniem instrumentów muzycznych.

Hymn – wspólne układanie hymnu firmy/spotkania, który jednoczy uczestników wokół wspólnego celu. To muzyczny trening kreatywności z udziałem wszystkich uczestników, zakończony wykonaniem hymnu w radosnym nastroju.

Firma pod żaglami – piosenki szantowe i biesiadne w połączeniu z zabawami, konkursami i zgadywankami muzycznymi.

Dookoła świata – integracja i rywalizacja łącząca różnorodne formy aktywności uczestników poprzez ich zaangażowanie muzyczne, teatralne i plastyczne.

Śpiewać każdy może – karaoke po polsku i angielsku.

Tylko u nas dla każdego uczestnika instrumenty perkusyjne: tam-tamy, marakasy, kalimby, udu, bębny, tamburyna i specjalnie opracowany „Śpiewnik Lidera”.



Wę wspólnym rytmie ze „Śpiewnikiem Lidera”

W sprawie zamówień na spotkania integracyjne, okolicznościowe dla pracowników, klientów, partnerów skontaktuj się z konsultantem, tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



BUSINESS ADVENTURE TOURS[®]

Efekt synergii: szkolenie i turystyka w jednym – all inclusive



Czas edukacyjnych zajęć (USA)

Business Adventure Tours[®] to atrakcyjna forma szkoleń połączona z podróżami zagranicznymi. Charakteryzuje ją aktywny program szkoleniowy składający się z zajęć grupowych i indywidualnych konsultacji oraz bogaty program turystyczny. Wyjazdy motywacyjne i lojalnościowe to modne na całym świecie formy wynagrodzenia lub motywowania swoich pracowników, wyróżnienia kontrahentów za owocną współpracę. Dostarczając najskuteczniejszych bodźców do pracy, służą zacieśnianiu więzów przyjaźni i owocują dobrą atmosferą w firmie. Dotychczas w realizacji naszego przedsięwzięcia współpracowaliśmy z takimi partnerami jak:

- John F. Kennedy University School of Management w San Francisco
- International Association for Managerial and Organizational Psychosynthesis Los Angeles Simi Valley
- Westminster College w Londynie
- Austriacką Izbą Gospodarczą Schenk & Associates
- Anna Entus Institute Kanada.

Prowadziliśmy szkolenia w USA, Wielkiej Brytanii, Austrii, na Bali.

REALIZUJEMY:

wyjazdy 3 - dniowe
do magicznych miast
europejskich



Obieżyświaty (Paryż)

wyjazdy 7- dniowe
do miejsc idealnych
na wyprawy i szkolenia



Czerwony Kapturek (Peru)

super wyprawy 10 -14
- dniowe do dalekich
zakątków świata



Jak dobrze mieć sąsiada



Wartkim krokiem (USA)

W sprawie rezerwacji indywidualnych i grupowych
skontaktuj się z konsultantem,
tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



BUSINESS ADVENTURE TOURS®

Wróciście z wakacji – czas wyjechać na szkolenie...



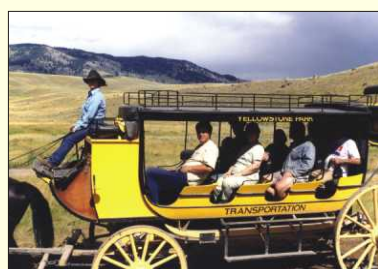
Z góry dobrze widać
(Turcja)



Z prądem rzeki (USA)



Miejscowy spacer (Tajlandia)



Liczy się pomysł (USA)



Na wypoczynek czas (Tajlandia)

OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLENIA

„George jako wykładowca, przewodnik, towarzysz zabawy, odnoszący sukcesy biznesmen sprawił, że ta podróż była udana.”

Małgorzata Malec, Komag

„Pobyt był zorganizowany, ale mogłem mieć wpływ na jego przebieg, poznałem inny kraj, ludzi, ich zwyczaje.”

*Kazimierz Gawętek,
Gnieźnieńskie Przedsiębiorstwo Handlowe*

„Właściwa organizacja i dobór lektorów, różnorodność tematyki.”

Andrzej Bugdol, PPHU Ezan Sp. z o.o.

„Umiejętność połączenia turystyki z podnoszeniem kwalifikacji uczestników. Doświadczenie, wielka osobowość trenera, i umiejętność zainteresowania grupy.”

Barbara Wesserling, Totolotek

„Dynamicznie prowadzone zajęcia, stworzona przyjemna atmosfera. Wiele ciekawych myśli przekazanych za pomocą interesujących przykładów.”

*Piotr Gonet, ABB Zamech
Zakład Ciepłowniczy Sp. z o.o.*

„Umiejętność połączenia szkolenia z turystyką.”

Beata Szczawińska, Centertel

„Doskonały sposób prowadzenia seminarium oraz organizacja czasu po seminarium.”

*Małgorzata Wójcik,
Bank Przemysłowo-Handlowy*

... aby zrealizować marzenia.

W sprawie rezerwacji indywidualnych i grupowych
skontaktuj się z konsultantem,
tel. 046 855 24 13, e-mail: szkolenia@ckl.com.pl



zwiększamy siłę wyobraźni...



INNOWACJE TECHNOLOGICZNE

Journey to Genius Software Od kreatywności do geniuszu

Copyright by: Robert Dilts (USA)
Copyright for polish edition:
Centrum Kreowania Liderów S.A.



Akademia Obrony Narodowej,
Robert Dilts i uczestnicy Konferencji
„Megatrendy Przywództwa”
zorganizowanej przez CKL S.A.

Robert Dilts opracował narzędzie, które pomaga porządkować pomysły i idee użytkowników, przekształcając marzenia i wizje w praktyczne i konkretne plany działań. Wykorzystał technikę NLP do analiz biografii genialnych ludzi takich jak: Einstein, Arystoteles czy Leonardo Da Vinci. **Imagineering Strategy** **Inżynier wyobraźni** oraz **Vision 2 Action** **Pomiędzy wizją a działaniem** to proste i nowoczesne zestawy, dostępne w dwóch wersjach językowych: angielskiej i polskiej (na jednej płycie) z możliwością zastosowania indywidualnego i grupowego.

Program stosowany m.in. przez: Project Management Institute, Centralny Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli, Kadrę Menedżerską i Handlową Makro Cash&Carry.

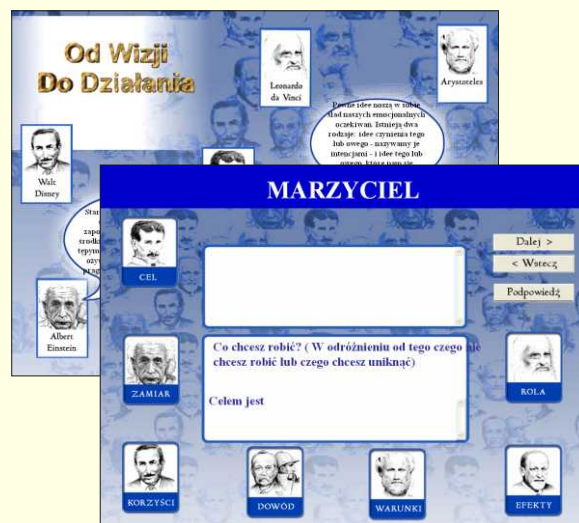
STUDIUM PRZYPADKU

"Prosty w obsłudze program CD, pozwalający na uporządkowanie własnych myśli, planów, marzeń w kontekście osiągnięcia zamierzonego celu. Genialne w swej prostocie narzędzie w formie fundamentalnych pytań. Program wymaga od użytkownika skoncentrowania się na istocie sprawy, od etapu fantazjowania ułatwia gładkie przejście do rzeczywistego planu realizacji. Wskazuje nieścisłości, zaprzeczenia, utrzymuje kierunek działań. Program **Journey to Genius** okazał się przydatny w przygotowaniu mojego konkursowego biznes planu, zdecydowanie przyspieszył mój sukces. Polecam zwłaszcza tym, którzy potrzebują odpowiednich narzędzi do strategicznego planowania, do codziennego projektowania swojej rzeczywistości, wyznaczania i osiągania celów".

*Katarzyna Tokarska
Laureatka I edycji konkursu „Mój pomysł na biznes”
zorganizowanego przez Podlaską Agencję Rozwoju
Przedsiębiorczości*

PROGRAM REKOMENDOWANY DLA:

- pracowników, którzy w twórczy sposób wspierają rozwój firmy i dbają o swój rozwój osobisty i zawodowy,
- kreatorów, twórców, którzy chcą zwiększyć efektywność swoich działań, osiągnąć zamierzone cele oraz realizować pomysły i marzenia.



W sprawie zamówień lub prezentacji indywidualnych/grupowych
na spotkaniach, konferencjach, szkoleniach skontaktuj się
z Działem Wydawnictw, tel. 046 855 24 13, e-mail: ckl@ckl.com.pl



zwiększamy siłę wyobraźni...

CENTRUM KREOWANIA LIDERÓW® S.A. od 1991 roku partner w rozwoju

Szkolenia Akredytowane

- 1. Program rozwoju umiejętności handlowych**
- w formie kursów trwających co najmniej 30 godzin.
- 2. Od zarządzania do przywództwa**
- w formie kursów trwających co najmniej 30 godzin.

ul. Wojska Polskiego 9a
96-316 Międzyborów, tel./fax (46) 855 24 13
e-mail: ckl@ckl.com.pl, www.ckl.com.pl



**GWARANCJA
JAKOŚCI SZKOLEŃ
I ZWROTU INWESTYCJI**

Dotychczasowi partnerzy Centrum Kreowania Liderów S.A.:

URZĄD MIASTA W LUBLINIE - URZĄD MIASTA W BIAŁYM STOKU - MIASTO ZIELONA GÓRA - WYDZIAŁ ROZWOJU GOSPODARCZEGO URZĄD MIEJSKI WROCŁAW - URZĄD MIASTA KRAKOWA - MAŁOPOLSKI URZĄD WOJEWÓDZKI W KRAKOWIE - PODKARPACKI URZĄD WOJEWÓDZKI - URZĄD MIASTA KATOWICE - URZĄD MIASTA OPOLA - URZĄD MIAJSKI W SZCZECINIE - URZĄD MIASTA W BYDGOSZCZY - URZĄD MIASTA RZESZOWA - PREZYDENT MIASTA PRUSZKOWA - PREZYDENT MIASTA GDAŃSKA - PREZYDENT MIASTA ŁÓDZI - ŁÓDZKI KLUB BIZNESU - WIELKOPOLSKA IZBA RZEMIEŚNICZA - ŁÓDZKA IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA - POLSKA IZBA GOSPODARCZA - KUJAWSKO-POMORSKA IZBA RZEMIOSŁA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI - POLSKA IZBA EKOLOGII - KIG ELEKTRONIKI I TELEKOMUNIKACJI - HUTNICZA IZBA PRZEMYSŁOWO HANDLOWA - IZBA GOSPODARCZA KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ - POMORSKO-KUJAWSKIE CENTRUM DEMOKRACJI LOKALNEJ - PODKARPACKI KLUB BIZNESU - BIURO INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ - MAŁOPOLSKA IZBA RZEMIOSŁA I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI - WYŻSZA SZKOŁA HANDLOWA W RUDZIE ŚLĄSKIEJ - IZBA PRZEMYSŁOWO HANDLOWA W BIAŁYMSTOKU - IZBA RZEMIEŚNICZA I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W BIAŁYMSTOKU - WYDAWNICTWO BECK - OPENCONTACT.COM - PRACUJ.PL - JOBPLOT - HRK.PL - WAPRO - WYDAWNICTWO 4BIZ - SERWIS HR - COMUTERLAND - SERIO.PL



COLLEGIUM CIVITAS



PAP

RZECZPOSPOLITA

BIZNES

Gazeta Prawna
PISMO GOSPODARZA PRAWA

gazeta

DOM WYDAWNICZY ABC

NOWY PRZEMYSŁ

UNIA&POLSKA



IPiSS

DATA GROUP

meiller direct

Difin

modern marketing

Brief

Życie Handlowe

TYGODNIK FINANSOWY

Handel • Zarządzanie

MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Tvoja firma w Europie

firm.pl

FUNDUSZE EUROPEJSKIE

BiznesNet.pl

LEXIS

Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis

biznespolska.pl