

# LIDER PRZYSZŁOŚCI – KOMPETENCJE, KTÓRE KSZTAŁTUJĄ BIZNES JUTRA

NOWOCZESNE SZKOLENIA ROZWOJOWE DLA  
LIDERÓW I ZESPOŁÓW

 +48 517 468 350

 [marzena.kurpiewska@cts.com.pl](mailto:marzena.kurpiewska@cts.com.pl)

 [www.cts.com.pl](http://www.cts.com.pl)



**Nasza oferta szkoleń to kompleksowy zestaw programów rozwojowych, wspierających liderów, menedżerów i zespoły w budowaniu nowoczesnych kompetencji, niezbędnych w dynamicznie zmieniającym się świecie biznesu.**

### **1. Przywództwo i Zarządzanie Zespołem**

- Zarządzanie zmianą strategiczną - wyzwania dla liderów
- Neuro Przywództwo, krok ku dojrzałemu przywództwu
- Inklusywne przywództwo
- Przywództwo przyszłości
- Rozwój przywództwa (Leadership Development)
- Lider w obliczu zmian. Magia przywództwa
- Menedżer jako skuteczny lider zespołu
- Nowoczesne przywództwo 3.0. Buduj swoją pozycję lidera
- Jak być świadomym i efektywnym liderem
- Zarządzanie zespołem dla młodych menedżerów
- Zarządzanie zespołem międzynarodowym
- Kierowanie zespołem zdalnym/hybrydowym
- Zarządzanie zespołem wielopokoleniowym (X,Y,Z) zmiany i różnice międzypokoleniowe
- Motywowanie, delegowanie dla menedżerów
- Motywowanie i inspirowanie pracowników – szef coach
- Zarządzanie sobą i zespołem w czasie - efektywność osobista
- Zarządzanie zmianą- jak wdrożyć i zarządzać procesem zmian w organizacji
- Budowanie motywacji i zaangażowania pracowników

### **2. Zarządzanie zmianą i transformacja organizacyjna**

- Zarządzanie zmianą
- Zarządzanie zmianą przy wdrażaniu AI – Skupienie na komunikacji
- Kształtowanie nowej kultury firmy, transformacja organizacyjna

### **3. Komunikacja i rozwój osobisty**

- Komunikacja Digital mindset
- Efektywna komunikacja zaradcza
- Komunikacja interpersonalna- jedna firma jeden cel
- Jak komunikuje się lider - trudne rozmowy i siła feedback'u

+48 517 468 350

✉ [marzena.kurpiewska@cts.com.pl](mailto:marzena.kurpiewska@cts.com.pl)

#### **4. Sprzedaż, negocjacje i obsługa klienta**

- Mistrz sprzedaży w czasach kryzysu
- Skuteczny sprzedawca 1.0 – szkolenie dla początkujących handlowców B2B
- Skuteczne techniki sprzedaży – jak sprzedawać więcej i efektywniej
- Negocjacje biznesowe- techniki i mechanizmy wywierania wpływu i perswazji
- Budowanie relacji biznesowych- od komunikacji do porozumiewania się
- Efektywna obsługa klienta w sytuacjach trudnych i konfliktowych
- Mistrzostwo w sprzedaży”- czyli, jak docierać do klientów w XXI wieku. Bądź liderem CX (Customer Experience) - obsługa klienta i budowanie relacji
- Trudny Klient - szansa czy zagrożenie?
- Szkolenie z efektywnej obsługi klienta w sytuacjach trudnych, konfliktowych

#### **5. Różnorodność, inkluzywność i HR**

- Różnorodność i inkluzywność
- Rekrutacja i selekcja pracowników

#### **6. Zarządzanie projektami i finanse**

- Zarządzanie projektami
- Umowy handlowe w obrocie krajowym i zagranicznym dla menedżerów
- Finanse dla nie finansistów

#### **7. Krytyczne myślenie i rozwój zawodowy**

- Krytyczne myślenie
- Zaangażowanie pracowników i rotacja
- Jak być świadomym i efektywnym liderem
- Warsztat doskonalący kompetencje managerskie.

#### **8. Zarządzanie zespołem i efektywność pracy**

- Efektywność pracy - zarządzanie sobą i zadaniami w czasie
- Zarządzanie sobą i zadaniami w czasie
- Zarządzanie zespołem i zaangażowaniem pracowników

#### **9. Negocjacje międzynarodowe i komunikacja międzykulturowa**

- Negocjacje międzynarodowe
- Komunikacja i różnice międzykulturowe

**ROZWIJAJ KOMPETENCJE  
Z NAJLEPSZYMI**

—

**SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI  
I ZACZNIJ DZIAŁAĆ!**

+48 517 468 350

[marzena.kurpiewska@cts.com.pl](mailto:marzena.kurpiewska@cts.com.pl)

[www.cts.com.pl](http://www.cts.com.pl)

