




www.TeleDom.sk

Brána
do sveta
vzdelávania

PONUKA
VZDELÁVACÍCH AKTIVÍT
TeleDom

ZAMERANÁ NA TÉMU NÁKUP A PREDAJ

Ponuka číslo	Dodávateľ	Odberateľ
 Ponuka-VZC-19	Vzdelávacie centrum TeleDom Timonova 27, 040 01 Košice Stredisko Novitech Partner s.r.o. Moyzesova 58, 040 01 Košice	
Predmet ponuky	Email	Žiadosť o ponuku zo dňa
IN - HOUSE kurzy a kurzy pre verejnosť zamerané na tému nákup a predaj	dubovecka.zuzana@teledom.sk	
Miesto realizácie	Telefón	Kontaktná osoba
Vzdelávacie centrum TeleDom Manažérska učebňa	055-32 74 428	
Dátum realizácie akcie	Web	Email
Rok 2019	www.teledom.sk	
Manažér ponuky	Mapa	Telefón
Zuzana Dubovecká	Mapa - Vzdelávacieho centra TeleDom	

Navrhované zmluvné podmienky pre dodávku služieb:

Názov podmienky	Pre túto ponuku
1. Závazná objednávka do platnosti ponuky	Áno, s upresnením počtov účastníkov
2. Zálohová platba	Áno
3. Forma úhrady	Faktúra
4. Lehota úhrady	Úhrada faktúry pred začatím kurzu
5. Zákazník je platcom DPH	Áno

Vážení pán, pani.

Na základe Vášho prejaveneho záujmu o IN - HOUSE kurzy, ktoré naše vzdelávacie centrum TeleDom má v ponuku, sme si pre Vašich kolegov (nákupcov), pripravili konkrétnu ponuku vzdelávacích aktivít ušitý priamo na Vašu mieru na základe Vami uvedených požiadaviek.

TeleDom – Vzdelávacie centrum, ktorého prevádzkovateľom je spoločnosť Novitech Partner s.r.o. sa nachádza v blízkosti centra mesta na Timonovej ulici č. 27. Hlavným poslaním Vzdelávacieho a konferenčného centra TeleDom je poskytovanie najnovších znalostných služieb pre našich zákazníkov.

Naše vzdelávacie aktivity definujeme v ponuke, ktoré rámcovo špecifikujeme a podrobnejšie informácie pochopiteľne poskytneme na Vaše požiadanie. Sú to tieto okruhy vzdelávacích aktivít a seminárov.

Ponuka vzdelávacích modulov

Ponúkame širokú škálu akreditovaných odborných kurzov a školení zameraných na rozvoj a zlepšenie manažérskych zručností, ktoré Vám zaručia nielen Váš pracovný a osobnostný rast, ale aj cestu k jednotlivým spôsobom ako úspešne realizovať svoje plány a ciele v oblasti podnikania.

Naši lektori Vám vďaka dlhoročnej praxe poskytnú rôzne osvedčené metódy a spôsoby zvládnutia procesov, ktoré Vám pomôžu v operatívnom riadení. Jednotlivé modelové situácie si budete môcť vyskúšať priamo aj na školení pod vedením odborných lektorov, ktoré budete môcť rýchlo a úspešne aplikovať v praxi.

Ponúkame skupinové školenia pre verejnosť, ale aj pre uzavreté skupiny v rámci jednotlivých spoločností aj priamo v sídlach firiem, kde rozsah a obsahovú náplň vieme prispôbiť požiadavkám objednávateľa.

Kód	Názov vzdelávacej aktivity	Termín	Rozsah hodín	Cena s DPH v €
	Rozvojové schopnosti			
Modul 1	Vyjednávacie zručnosti pre nákupcov a obchodníkov	Podľa dohody s odberateľom	2 dni	-
Modul 2	Osobný predaj – ako uspieť u zákazníka (malo – veľkoobchod)	Podľa dohody s odberateľom	2 dni	-
Modul 3	Profesionálna komunikácia s komplikovaným zákazníkom	Podľa dohody s odberateľom	1 deň	-
Modul 4	Koučing, Mentoring, Spätná väzba v teréne	Podľa dohody s odberateľom	1 deň	-
Modul 5	Kickoff míting	Podľa dohody s odberateľom	1 deň	-
Modul 6	Teamleader – manažérske zručnosti lídrov	Podľa dohody s odberateľom	Podľa dohody s odberateľom	-
Modul 7	Zvládanie konfliktných a stresových situácií - cesta k úspechu	Podľa dohody s odberateľom	Podľa dohody s odberateľom	-
Modul 8	Corss selling	Podľa dohody s odberateľom	Podľa dohody s odberateľom	-
Modul 9	Tréning predajných techník	Podľa dohody	2 dni	-

Kód	Názov vzdelávacej aktivity	Termín	Rozsah hodín	Cena s DPH v €
		s odberateľom		
Modul10	Ako zvládať manipuláciu pri predaji a nákupe	Podľa dohody s odberateľom	2 dni	-
Modul11	Ako zvýšiť ročné tržby + Akčný plán zvýšenia predaja	Podľa dohody s odberateľom	1 deň	-
Modul 12	Presvedčivý a sebavedomý šéf - RÉTORIKA	Podľa dohody s odberateľom	1 deň 2 dni	- -

Minimálny počet uchádzačov v skupine je 10 - 15 osôb.

Ceny jednotlivých modulov sú uvádzané na osobu/kurz.

Modul 1 – 8 lektoruje: Ing. Zdenko Knižka a Modul 9 – 12 lektoruje RNDr. Alexander Birčák.

Seminár zahŕňa:

- Lektorské služby (diskusia a priebežné konzultácie)
- Študijný materiál
- Občerstvenie

Popis jednotlivých modulov:

Modul 1	Vyjednávacie zručnosti pre nákupcov a obchodníkov
Cieľ kurzu:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rozvíjať zručnosti nákupcov a obchodníkov pri vyjednávaní 2. Naučiť ako znížiť náklady a zvýšiť zisk firmy 3. Identifikovať potrebné zmeny v nákupe a obchodovaní
Cieľová skupina:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nákupcovia 2. Obchodníci 3. Manažéri v nákupe a obchode
Obsahová náplň:	<p>A. Ako zlepšiť prípravu na vyjednávanie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Získavanie informácií a segmentácia zákazníkov • Príprava pred vyjednávaním a ako získať pozitívny prístup • Stanovovanie cieľov (BATNA, metóda O-P-M) • Stratégia vyjednávania (WIN-WIN, WIN-LOST, LOST-LOST) • Príprava argumentov, otázok a zvládanie námietok • Protokol, taktika, príprava podmienok na vyjednávanie <p>B. Správnou komunikáciou získať výhody</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dešifrovanie signálov počas vyjednávania • Verbálna, vokálna a neverbálna komunikácia • Aktívne počúvanie, pozícia vs. záujem, „4 uši“ • NLP – presvedčovacie vzorce <p>C. Zvládať taktiky a manipulácie pri vyjednávaní</p> <ul style="list-style-type: none"> • Výber taktík vo vyjednávaní • Manipulatívne techniky (popis, výhody, nevýhody, použitie) <p>D. Prečítať typológiu protihráča a využiť ju vo svoj prospech</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problémové typy (prejavy , príklady ich vyjadrení, ako zvládať prejavy) • Pozičný, kompromisný, principiálny, ústupový, indiferentný vyjednávač <p>E. Vyriešiť konfliktné situácie počas vyjednávania</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zásady riešenia konfliktov • Ako predchádzať konfliktom • Dvojstupňová metóda riešenia konfliktu

Modul 1	Vyjednávacie zručnosti pre nákupcov a obchodníkov
	F. Správne rokovať o cene <ul style="list-style-type: none"> • Zóna dohody a pravidla pri vyjednávaní • Analýza cenového rozhovoru • Informácie 2+1+1
Metodika:	Nácvik reálneho vyjednávaní, výklad, riešenie individuálnych a tímových úloh, práca v skupinách, riešenie modelových situácií z reálnej praxe, simulácia vyjednávaní, testy na zručnosti a schopnosti účastníkov, prípadové štúdie.

Modul 2	Osobný predaj – ako uspieť u zákazníka (malo - veľkoobchod)
Cieľ kurzu:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Naučiť sa metodiku prípravy na predaj a plánovania predaja 2. Rozvíjať schopnosti prezentácie úžitkov a zvládať námietky 3. Zlepšiť schopnosť viesť obchodný rozhovor, zvýšiť svoj predaj
Cieľová skupina:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Key account manager, manažér predaja – B2B 2. Obchodník, predajca, asistenti predaja – B2C 3. Poradca (finančný, nefinančný) 4. Každý, kto obchoduje, predáva a chce byť úspešnejší
Obsahová náplň:	<p>A. Plánovanie obchodných aktivít</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie hľadania nových zákazníkov • Rozbor 3-3-3 • Plánovanie kontaktov, telefonátov <p>B. Príprava na stretnutie so zákazníkom</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stanovenie cieľov a stratégie • Analýza zákazníkov, analýza konkurencie <p>C. Obchodná návšteva</p> <ul style="list-style-type: none"> • Otvorenie obchodného rozhovoru a spoznávanie zákazníka • Prezentácia úžitkov produktu (služby) • Zvládnutie námietok, formulácia argumentov a otázok • Nákupne signály a techniky uzatvorenia obchodu <p>D. Prečítať typológiu zákazníka a využiť ju pri predaji</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedant, puntičkár, boss a pohodový typ zákazníka • Testy pre účastníkov <p>E. Zvládať taktiky a manipulácie pri predaji</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zdržiavacie manévry – metóda „Colombo“ • Manipulatívne techniky a ako ich zvládať <p>F. Správne rokovať o cene</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zóna dohody a pravidla pri vyjednávaní • Analýza cenového rozhovoru <p>G. Krížový a doplnkový predaj</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniky cross-selling (ako navýšiť hodnotu predaja) • Techniky up-selling (keď zákazník nakupuje aj to, čo pôvodne nechcel)
Metodika:	Nácvik reálneho obchodného stretnutia + videoanalýza, výklad, riešenie individuálnych a tímových úloh, tvorba argumentov a otázok, riešenie modelových situácií z praxe, testy na zručnosti a schopnosti účastníkov.



Modul 3	Profesionálna komunikácia s komplikovaným zákazníkom
Cieľ kurzu:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rozvíjať schopnosť komunikácie s komplikovaným zákazníkom 2. Naučiť ako odhaľovať manipulatívne a agresívne taktiky zákazníka 3. Správne vyjednávať pod tlakom zo strany zákazníka
Cieľová skupina:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Obchodníci, ktorí majú komplikovaných zákazníkov 2. Pracovníci oddelení starostlivosti o zákazníkov 3. Zamestnanci, ktorí majú osobný a telefonický kontakt so zákazníkom 4. Manažéri komunikujúci s náročnými zákazníkmi (aj internými)
Obsahová náplň:	<p>A. Komunikačné kanály v osobnom a telefónnom kontakte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozdiely v osobnej a telefónnej komunikácii • Základy verbálnej, vokálnej, neverbálnej komunikácie • Ako odstrániť chyby v komunikácii (verbálna, neverbálna, vokálna) • Najväčšie prehrešky pri komunikácii so zákazníkom <p>B. Presvedčivá a asertívna komunikácia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asertívne techniky v komunikácii • Dešifrovanie signálov počas komunikácie • Aktívne počúvanie, pozícia vs. záujem, „4 uši“ • NLP – presvedčovacie vzorce v komunikácii <p>C. Účinná argumentácia a reakcia na protiargumenty</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vybrať správne argumenty • Analýza argumentov • Správne prezentovanie argumentov • Zvládanie námietok a protiargumentov – metódy <p>D. Prečítať typológiu zákazníka a využiť ju vo svoj prospech</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problémové typy (prejavy , príklady ich vyjadrení, ako zvládať prejavy) • Typ agresívny, plačka, ťarbavý, mudrlant, negatívny, pasívny, sťažovateľ • Typy zákazníkov – puntičkár, boss, hľadač harmónie, pohodový <p>E. Vyriešiť konfliktné situácie počas komunikácie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zásady riešenia konfliktov v komunikácii • Ako predchádzať konfliktom • Dvojstupňová metóda riešenia konfliktu <p>F. Reakcie na neférovú komunikáciu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ako odrážať neférové útoky zo strany zákazníka
Metodika:	Precvičenie komunikácie s náročným zákazníkom, riešenie individuálnych a tímových úloh, riešenie modelových situácií z reálnej praxe, testy na zručnosti a schopnosti účastníkov, videozáznam so spätnou väzbou.
Rozsah:	1 deň (ak účastníci absolvovali Modul č.1 a 2)

Modul 4	Koučing, Mentoring, Spätná väzba v teréne
Cieľ kurzu:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analyzovať predajný rozhovor priamo v praxi 2. Využiť metodiku koučingu, mentoringu a SV na zlepšenie predajných schopností predajcu, nákupcu
Cieľová skupina:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Predajcovia 2. Nákupcovia
Obsahová náplň:	<p>A. Účasť na predajnom rozhovore</p> <ul style="list-style-type: none"> • Predajcovia – v „teréne“ priamo u zákazníka • Operátor – call centrum <p>B. Analýza predajného rozhovoru</p>



Modul 4	Koučing, Mentoring, Spätná väzba v teréne
	<ul style="list-style-type: none"> • Analýza reálneho predajného rozhovoru • Koučing, mentoring, SV - individuálne C. Akčný plán rozvoja <ul style="list-style-type: none"> • Prijatie Osobného plánu rozvoja predajcu, nákupcu
Metodika Pomôcky:	Analýza predaja, rozbor , koučing, mentoring, spätná väzba, rozvojový osobný plán, telefonické konzultácie, e-mail konzultácie

Modul 5	Kickoff míting
Cieľ kurzu:	1. Upevniť získane predajne znalosti a zručnosti (nadstavba) 2. Nastaviť ďalší rozvoj predajcu a nákupcu
Cieľová skupina:	3. Predajcovia 4. Nákupcovia
Obsahová náplň:	A. Analýza využitia získaných znalostí a zručnosti <ul style="list-style-type: none"> • Rozbor predajných rozhovorov • Prijatie opatrení na zlepšenie
Metodika Pomôcky:	Individuálne analýzy, Osobný rozvojový plán, diskusia, výklad

Ďalšie možnosti – v závislosti od požiadaviek na výberové konanie

Poznámka: Ak majú viacerých tím lídrov, 2 dni

Modul 6	Team leader – manažérske zručnosti lídrov
Cieľ kurzu:	1. Rozvíjať zručnosti a schopnosti tímlídra pri vedení tímu 2. Zabezpečiť plnenie cieľov firmy cez rozvoj tímlídra 3. Identifikovať slabiny tímlídra a odstrániť ich
Cieľová skupina:	1. Manažéri 2. Tímlidri, riadiaci pracovníci

Poznámka: Variant 1 resp. 2 dni

Modul 7	Zvládanie konfliktných a stresových situácií – cesta k úspechu
Cieľ kurzu:	1. Riešiť komplikované situácie 2. Zvládať konflikty bez negatívnych následkov 3. Vedieť odstrániť, alebo zvládnuť stresové situácie
Cieľová skupina:	1. Manažment a riadiaci pracovníci 2. Tímlidri a vedúci skupín 3. Obchodníci, asistenti predaja, politici

Poznámka: Ak majú produkty (služby) vhodné na Krížový predaj – variant 1 resp. 2 dni

Modul 8	Cross selling
Cieľ kurzu:	1. Naučiť sa vyťažiť z aktuálneho rozhovoru čo najviac 2. Nenásilne nadviazať na ďalšiu ponuku produktov a služieb 3. Premosťenie servisného rozhovoru (napr. elektrina – plyn)
Cieľová skupina:	1. Predajcovia* 2. Operátori Call centra 3. Zamestnanci Zákazníckych centier*



Modul 9	Tréning predajných techník
Cieľ kurzu:	<p>Tréning rozvíja zručnosti predajcu vo vedení obchodného rozhovoru pre vytvorenie a upevňovanie vzťahu so zákazníkom.</p> <p>Predajcovia budú po skončení školenia vedieť, ako lepšie komunikovať s dobrými zákazníkmi, aby nakúpili viac. Budú vedieť, ako komunikovať s „problematickými“ klientmi, aby z nich urobili dobrých klientov. Alebo aby vedeli včas prerušiť rozhovor, keď zistia, že klient u nich aj tak nikdy nenakúpi.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rozvíjať predajné zručnosti 2. Nacvičiť aktívne počúvanie, kladenie otázok a parafrázovanie pri predaji 3. Vedieť identifikovať typy klientov a zvoliť vhodný postup pri ich ovplyvňovaní 4. Poznať výsledky rôznych postupov pri ovplyvňovaní klientov 5. Rozvíjať sociálne zručnosti pri styku s klientom
Cieľová skupina:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nákupcovia 2. Obchodníci 3. Manažéri v nákupe a obchode
Obsahová náplň:	<p>Obsah tréningu 1. deň:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie predaja, jednorazový / opakovaný predaj • Postoje vedúce k úspešnému predaju • Image predajcu • Budovanie vzťahu s klientom • Neverbálna komunikácia • Rečnicke predajné techniky – parafrázovanie, aktívne počúvanie • Postoje vedúce k predaju a kritické myslenie <p>Obsah tréningu 2. deň:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ako predávať rôznym typom zákazníkov • Zvládanie emócií pri predajnom rozhovore • Stavy mysle pri predaji • Zvládanie námietok • Zvládanie stresu pri predaji/nákupe
Rozsah:	2 dni (14 hodín)

Modul 10	Ako zvládať manipuláciu pri predaji a nákupe
	<p>Predávate nejaké produkty? Nakupujete tovar a služby? Stáva sa vám, že vás obchodní partneri „zaženu do kúta?“ Obchodné jednanie sú obľúbeným miestom pre manipuláciu, ktorou sa jeden z partnerov snaží získať neoprávnené výhody na úkor druhého.</p> <p>Zmanipulovaný človek sa cíti nepríjemne – buď manipulácii podľahne a urobí niečo, čo by za bežných okolností neurobil. Alebo manipuláciu odmieta, za čo si vyslúži manipulátorove výčitky a obvinenia, takže sa znova cíti nepríjemne.</p> <p>Ako zvládať manipuláciu a zachovať si pri tom dobrú náladu?</p> <p>Pochopením psychologických mechanizmov, ktoré fungujú pri manipulácii, získate návod na úspešnú obranu pred manipuláciou a jasnú hlavu bez výčítok.</p>
Cieľ kurzu:	Cieľom školenia je zlepšiť Vašu schopnosť odolávať manipulácii pri

Modul 10	Ako zvládať manipuláciu pri predaji a nákupe
	obchodných rozhovoroch. Veľká časť školenia sa venuje tréningu modelových situácií, diskusii, analýze emócií a hľadaniu úspešných riešení na predpripravených príkladoch z praxe.
Cieľová skupina:	1. Nákupcovia 2. Obchodníci 3. Manažéri v nákupe a obchode
Obsahová náplň:	Témy školenia: <ul style="list-style-type: none"> • Aký je rozdiel medzi manipuláciou, motiváciou a presvedčovaním • Rola emócií pri manipulácii ľudí • Rôzne typy manipulácie, manipulatívne hry • Manipulatívne metódy a taktiky • Šesť zásad pri zvládaní manipulatívneho správania • Komunikačné nástroje na zvládanie manipulácie • Vecná odolnosť pri manipulácii • 4 typy psychologickéj manipulácie • Návčik zvládania rôznych typov manipulácie
Rozsah:	2 dni (14 hodín)

Modul 11	Ako zvýšiť tržby + Akčný plán zvýšenia predaja
	Zažívate pocit zahľtenia každodennými úlohami? Poklesla vám a vašim ľuďom motivácia v práci, alebo dokonca máte nechut' k práci? Ste nespokojní s výkonomi svojich ľudí? Máte nedostatok spolupracovníkov, a aj tí, ktorých máte, odmietajú skúšať nové veci? Všetko toto sú príznaky, že potrebujete pracovný reštart. Ako sa robí pracovný reštart ľudí? Základom je zoznámiť spolupracovníkov s princípmi trvalo udržateľného podnikania, aby vedeli, ktoré cesty vedú k cieľu a ktoré nie. Na základe toho si potom vedia nájsť svoju cestu k zvýšeniu svojej motivácie i pracovných výkonov.
Cieľ kurzu:	Cieľom školenia je naučiť Vás, ako naštartovať seba i svojich ľudí k vyšším výkonom a novým veciam a tiež aké spôsoby môžete k tomu využiť. Tieto postupy môžete využiť pri vedení obchodného tímu, pri nábore nových ľudí, či pri zavádzaní nových postupov vo firme.
Cieľová skupina:	1. Nákupcovia 2. Obchodníci 3. Manažéri v nákupe a obchode
Obsahová náplň:	Na školení sa dozviete: <ul style="list-style-type: none"> - 3 typy osobností: iniciátor, realizátor a odporca zmeny v živote - Ako efektívne využiť pracovný čas - Ako robiť dobré obchody - Etapy riešenia problému - Cena za zmenu + deľba práce - Stavy mysle pri riešení úloh - Príčiny demotivácie a ako ich prekonať - Akčný plán zmeny vás a vašich ľudí - Najčastejšia chyba šéfov pri reštarte pracovného tímu
Rozsah:	1 deň (7 hodín)



Modul 12	Presvedčivý a sebavedomý šéf - RÉTORIKA
	<p>Ako hovoriť pred ľuďmi, aby ste ich zaujali a presvedčili.</p> <p>Jednanie s nedisciplinovanými zamestnancami, nevraživými kolegami, či rozhovory s odmietavými a nerozhodnými klientmi môžu byť veľmi stresujúce.</p> <p>Chcete:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lepšie predať svoje myšlienky? • Lepšie zaujať a získať ľudí na svoju stranu? • Ovládať svoju trému a vystupovať sebavedome? • Lepšie improvizovať v nečakaných situáciách? • Vedieť dávať podporujúcu spätnú väzbu iným ľuďom? • Byť presvedčivejší a dôveryhodnejší rečník?
Cieľ kurzu:	<p>Cieľom tréningu je zlepšiť Vašu schopnosť zapôsobiť rečou na iných ľudí.</p> <p>Bude tam trochu teórie a hlavne praktický nácvik jednotlivých rečníckych techník. Budete nielen prednášať svoje príspevky, ale aj dávať pozitívnu spätnú väzbu svojim kolegom. Tým si súčasne precvičíte svoje vodcovské zručnosti.</p>
Cieľová skupina:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nákupcovia 2. Obchodníci 3. Manažéri v nákupe a obchode
Obsahová náplň:	<p>Riešením je zlepšenie Vašich rečníckych schopností, ktoré ponúka náš tréning: Presvedčivý a sebavedomý šéf – RÉTORIKA, alebo Ako zapôsobiť na ľudí rečou.</p> <p>Na školení si nacvičíte tieto rečnícke zručnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ako prelomiť ľady, zaujať a začať rozhovor pred neznámymi ľuďmi. • Ako zlepšiť zrozumiteľnosť svojho prejavu tým, že si ho zorganizujete. • Ako zvýšiť presvedčivosť a dôveryhodnosť svojej reči tým, že si ujasníte jej účel. • Aké slová majú silu presvedčať a motivovať. • Ako využiť pri prejave reč tela a prácu s hlasom. • Ako sa vynájsť v nečakanej situácii – improvizácie. <p>Na školení si nacvičíte tieto vodcovské zručnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ako efektívne načúvať a získavať informácie od iných. • Kritické myslenie – ako zbierať, analyzovať a použiť informácie. • Ako dávať spätnú väzbu – hodnotiť iných ľudí tak, aby ich to motivovalo k lepším výkonom. • Ako efektívne riadiť čas. • Ako plánovať a realizovať činnosti.
Rozsah:	1 - 2 dni (7 - 14 hodín)



Naše kontaktné údaje

Veríme, že Vás naša ponuka oslovila a tešíme sa na stretnutie s Vami.

Novitech Partner s.r.o.

S pozdravom

Novitech Partner s.r.o., Moyzesova 58,
040 01 Košice, Slovensko

Zuzana Dubovecká

Prevádzka Vzdelávacie centrum TeleDom
Timonova č. 27, 040 01 Košice

Manažér, Vzdelávacie služby TeleDom

Tel: +421 55 3274 428, 3274 402

Fax: + 421 55 3274 429

Mobil: + 421 903 467 556

E-mail: dubovecka.zuzana@teledom.sk

Web: www.teledom.sk

[Naša Virtuálna prehliadka \(click\)](#)



Kde nás najdete

