

We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.



Rejestr Instytucji
Szkoleniowych (RIS)
pod numerem 214/00243/2014



Firma szkoleniowa Human Skills

Mindset klienta, czyli style myślenia w sprzedaży

Grow!



Human Skills
We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 1

DLACZEGO HUMAN SKILLS?

Od kilkunastu lat wspieramy w rozwoju Klientów B2B oraz B2C organizując szkolenia, warsztaty, kursy, czy indywidualne konsultacje. To ogromne doświadczenie i ciągła otwartość na zmiany sprawia, że co roku przechodzimy audyt oraz certyfikację **DEKRA Certification, będąc w gronie najlepszych firm szkoleniowych w Polsce**. Należymy do **Polskiej Izby Firm Szkoleniowych** działając zgodnie ze **Standardami Usług Szkoleniowych SUS**. Co roku aktualizujemy nasze usługi w **Rejestrze Instytucji Szkoleniowych RIS**. Współpracujemy z **Krajowym Funduszem Szkoleniowych KFS** oraz **Bazą Usług Szkoleniowych BUR**.

TU ZAPŁACISZ KARTĄ



Nasze logo to **cztery postaci, pomiędzy którymi powstaje kształt puzzla** - kluczowego elementu w budowaniu spójnej całości. Ten symbol ma dla nas ogromne znaczenie, bo prezentuje jednocześnie **siłę indywidualności**, jak i **zespołowy potencjał**. Jako firma szkoleniowo-doradcza dostarczamy sprawdzone i skuteczne usługi rozwojowe, mając zawsze na uwadze najwyższe standardy branży szkoleniowej oraz **indywidualne potrzeby naszych Klientów**. U nas każdy Klient oraz Uczestnik znajdzie przestrzeń, **by wzmocnić swoje kompetencje w zgodzie z własnym stylem działania**. Prowadzimy również projekt [Sukces Kobiety Biznesu](#).

Motywy przewodnim naszej firmy są **4 energie** znane z wielu narzędzi diagnostycznych, jakimi dysponujemy: **Extended DISC, Insights Discovery, FRIS, Maxi DISC, kolory osobowości czy test kolorów Hartmana**. To za pomocą tych narzędzi nasi Klienci **odkrywają swoje mocne strony, wyjątkowe talenty oraz obszary do wzmocnienia**.

- **Energia Czerwona**, bo liczy się nastawienie na **cel** oraz **efekty** naszych Klientów.
- **Energia Niebieska**, bo działamy zawsze w oparciu o **wiedzę** i sprawdzone merytoryczne rozwiązania.
- **Energia Zielona**, bo stawiamy na **zespół**, który pracuje z pasją.
- **Energia Żółta**, bo czerpiemy **inspiracje** z globalnych trendów i innowacji.

Podstawą skuteczności naszych działań szkoleniowych jest nie tylko zaufanie Klientów poparte licznymi [referencjami, wyróżnieniami ekspertów](#), lecz także wewnętrzny system oceny oparty m.in. o **Model Kirkpatricka** - bo liczą się rezultaty.

Do powstania naszego hasła przewodniego: **„We Make You Grow”** zainspirowali nas nasi Klienci i historia każdego, wspólnie wypracowanego sukcesu. Realizujemy projekty rozwojowe tak, **aby przełożyć „Make” na „Grow”**, stale weryfikując propozycje w ramach katalogu naszych usług o najskuteczniejsze i niezawodne rozwiązania.

POZYSKAJ DOFINANSOWANIE DO SZKOLEŃ

[KFS: SPRAWDŹ LINK](#)

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



OPIS SZKOLENIA

Czy zdarza Ci się, że mimo znajomości produktu i dobrze poprowadzonej rozmowy sprzedażowej – klient z jakiegoś powodu **nie podejmuje decyzji**? A może masz pewność, że stosujesz sprawdzone techniki sprzedażowe, ale Twoje działania i **nie przynoszą oczekiwanych rezultatów**?

Wielu handlowców czy doradców sprzedaży koncentruje się na narzędziach i argumentacji, zapominając jak ważną rolę w procesie zakupowym odgrywa **sposób myślenia** – zarówno po stronie klienta, jak i po stronie sprzedawcy. **Style decyzyjne klientów** bywają skrajnie różne – jedni opierają się na emocjach, inni oczekują faktów. Brak dopasowania komunikacji do tych różnic często prowadzi do **utrąty szansy sprzedażowej**, spadku skuteczności w handlu.

Szkolenie „Mindset klienta, czyli style myślenia w sprzedaży” to praktyczny warsztat, który pozwoli Ci lepiej rozumieć, **jak myśli Twój klient** – i jak skuteczniej dopasować do niego swój przekaz. Nauczysz się **rozpoznawać style myślenia**, stosować adekwatne pytania oraz **budować komunikację**, która wspiera proces decyzyjny.

Nasze **szkolenie sprzedażowe** pomoże Ci w pracy nad **własnym nastawieniem** – odpornością na odrzucenie, automotywacją i **koncentracją na procesie sprzedażowym**. To dzięki tym elementom buduje się konsekwencję w działaniu i profesjonalną postawę, która przekłada się na wyniki w sprzedaży niezależnie od branży.

Czy wiesz, że opisane w tym miejscu szkolenie jest częścią **Akademii Sprzedaży**? To kompleksowy cykl 7 szkoleń **stworzony z myślą o osobach zajmujących się sprzedażą**, tworzeniem ofert, profesjonalną obsługą klienta, a także dla menadżerów działów sprzedaży. Akademia Sprzedaży to starannie zaplanowana **ścieżka rozwoju kompetencji sprzedażowych**, która krok po kroku rozwija umiejętności potrzebne do osiągnięcia doskonałych wyników sprzedażowych.

Otwarte szkolenie sprzedażowe „Mindset klienta – czyli style myślenia w sprzedaży” **to 6 etap Akademii Sprzedaży**, w której masz pełną swobodę w ustalaniu tempa nauki, dopasowując przerwy między poszczególnymi szkoleniami. Możesz także zrealizować szkolenie jako odrębny kurs wzmacniający kompetencje sprzedażowe i wizerunkowe.

Zrozum, jak myśli Twój klient – i sprzedawaj skuteczniej. Rozwijaj mindset, który wzmacnia relacje, podnosi wyniki i daje satysfakcję z pracy w sprzedaży.



DLA KOGO TO SZKOLENIE BĘDZIE IDEALNE?

- **Dla początkujących doradców i handlowców** – którzy dopiero zaczynają swoją karierę w sprzedaży, to szkolenie pomoże wypracować odpowiednie nastawienie, nauczy skutecznej komunikacji i budowania relacji z klientami.
- **Dla doświadczonego sprzedawcy** – który chce udoskonalić swoje umiejętności sprzedażowe, zrozumieć psychologię klienta i lepiej dostosować ofertę do różnych stylów myślenia klientów, zwiększając efektywność swoich działań.
- **Dla menedżera sprzedaży** – który zarządza zespołem sprzedażowym i pragnie wzmacniać nie tylko techniki sprzedażowe, ale także postawy i odporność swoich zespołów.

W JAKICH WYZWANIACH POMOŻE CI TO SZKOLENIE?

- **Masz trudność z dopasowaniem komunikacji do klientów o różnych oczekiwaniach?** Podczas otwartego szkolenia sprzedażowego poznasz style myślenia klientów oraz sposoby identyfikowania ich na podstawie zachowań i języka.
- **Zdarza Ci się, że dobrze zapowiadająca się rozmowa sprzedażowa kończy się brakiem decyzji?** Nauczysz się stosować pytania, które wpływają na mindset klienta i wspierają proces zakupowy.
- **Doświadczasz spadków motywacji, gdy klient odmawia lub nie wraca z odpowiedzią?** Pod okiem naszego doświadczonego trenera sprzedaży rozwiniemy własny profesjonalny, wspierający mindset – odporność na odrzucenie, automotywację i koncentrację na działaniach.
- **Nie wiesz, jak budować długoterminowe relacje z klientami?** – Podczas szkolenia sprzedażowego dowiesz się, jak skoncentrować się na całym procesie sprzedaży, co pozwoli Ci lepiej planować budowanie relacji i lojalności klienta.
- **Czujesz, że nie wiesz jak dostosowywać komunikację do różnych typów klientów?** Na tym praktycznym szkoleniu sprzedażowym poznasz style myślenia klientów i nauczysz się uwzględniać w komunikacji indywidualne potrzeby Twojego klienta, by osiągać doskonałe wyniki i realizować cele sprzedażowe.
- **Nie wiesz, jak skutecznie wpływać na decyzje zakupowe klientów?** Dzięki szkoleniu z mindsetu klienta zrozumiesz, jak psychologia klienta, połączenie emocji z faktami wpływają na sprzedaż i jak wykorzystać tę wiedzę w praktyce.
- **Chcesz czuć się pewniej w swojej roli sprzedażowej?** Zdobędziesz narzędzia do pracy nad pewnością siebie i poprawienia swojego mindsetu, a wsparcie trenera z praktyką w sprzedaży pomoże Ci lepiej radzić sobie w sytuacjach sprzedażowych.



Human Skills
We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 4



Human Skills
We Make You Grow

MINDSET KLIENTA, CZYLI STYLE MYŚLENIA W SPRZEDAŻY

Zrozum, jak myśli Twój klient
– i **sprzedawaj** skuteczniej. **Rozwijaj
mindset, który wzmacnia relacje,
podnosi wyniki i daje satysfakcję
z pracy w sprzedaży.**

ZESKANUJ
I ZOBACZ NA WWW



Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



KORZYŚCI DLA CIEBIE

- Zrozumiesz w trakcie **połączenia wiedzy z praktycznymi ćwiczeniami**, jak działa psychologia klienta i jakie mechanizmy wpływają na jego decyzje zakupowe, by łatwiej budować argumentację, która naprawdę trafi do odbiorcy.
- Nauczysz się rozpoznawać różne style myślenia swoich klientów i dopasowywać do nich język, sposób prezentowania oferty oraz pytania wspierające proces sprzedaży – by **zwiększyć skuteczność rozmów lub skrócić cykl decyzyjny**.
- W trakcie tego sprzedania dla handlowców rozwiniesz **umiejętność zarządzania swoim nastawieniem do pracy sprzedażowej**, by utrzymać wysoką efektywność niezależnie od trudności.
- Dzięki **unikalnemu na rynku programowi szkolenia** poznasz techniki mentalne, które pomogą Ci zachować spójność i profesjonalizm w trudniejszych sytuacjach handlowych, by z większym spokojem i pewnością siebie reagować na wyzwania.
- Dzięki metodom **warsztatu grupowego, ćwiczeniom w parach i indywidualnym**, opanujesz techniki komunikacji dostosowane do różnych stylów myślenia klienta, ucząc się jak skutecznie wpływać na decyzje klienta z zadowoleniem obu stron.
- Rozwiniesz swoją automotywację, kompetencję sprzedażową niezbędną, by **wytrwale osiągać lepsze wyniki sprzedażowe**.
- Zrozumiesz **wpływ emocji i racjonalności na decyzje zakupowe** klientów, dostosowując dostosować swoją ofertę do potrzeb klientów dla zwiększenia skuteczności sprzedażowej.
- W trakcie szkolenia sprzedażowego poznasz techniki „growth mindset” (mindsetu nastawionego na wzrost), który pomoże Ci lepiej **zarządzać rozwojem osobistym i zawodowym**.
- Pod okiem certyfikowanego trenera z doświadczeniem w sprzedaży zastosujesz **autodiagnozę swojego stylu myślenia**, by w praktyce trafniej dobierać strategię komunikacji do różnych typów klientów.
- Stworzysz **indywidualny plan rozwoju** w oparciu o własne cele i zdobytą na szkoleniu wiedzę oraz umiejętności sprzedażowe, które pomogą Ci osiągnąć sukces w sprzedaży i skutecznie zarządzać swoją karierą handlowca.

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 6

KORZYŚCI DLA FIRMY

- Twoja organizacja zyska przewagę konkurencyjną dzięki **profesjonalizacji kompetencji** pracowników sprzedażowych.
- Twoja firma **ograniczy ryzyko utraty klientów oraz przychodów** wynikających z błędów komunikacyjnych i niedopasowania do stylu decyzyjnego klienta, co przełoży się na większą skuteczność handlowców w finalizacji transakcji.
- Organizacja zyska **większą stabilność wyników sprzedażowych** dzięki rozwinięciu u pracownika sprzedaży odporności, automotywacji i koncentracji na działaniach, zmniejszając ryzyko wypalenia zawodowego i rotacji w zespole.
- Inwestycja w to szkolenie sprzedażowe przełoży się na **wzrost jakości obsługi klienta i procesów sprzedażowych**, co może poprawić reputację firmy i zwiększyć szansę na długoterminowe relacje biznesowe.
- Szkolenie z mindsetu klienta od Human Skills pomoże **wzmocnić kulturę odpowiedzialności za proces sprzedaży**, dzięki czemu podniesiesz poziom samodzielności pracowników.
- Pracownicy Twojej organizacji **zdobędą praktyczne umiejętności** w obszarze działań sprzedażowych, co zredukuje czas poświęcany na planowanie i poprawi efektywność działań.
- Pracownik Twojej firmy **bezpiecznie zdobędzie nowe kompetencje sprzedażowe** dzięki renomie i najwyższym standardom usług szkoleniowych (SUS 2.0) stosowanych w Human Skills.
- Otrzymasz dostęp do **indywidualnego doradztwa, wsparcia w planach szkoleniowych i preferencyjnych warunków** współpracy, jakie oferujemy naszym Klientom.

CELE SZKOLENIA:

- Rozpoznawanie stylów myślenia klientów i **dopasowywanie komunikacji do ich sposobu podejmowania decyzji**.
- **Stosowanie pytań wspierających proces decyzyjny** i skracających cykl sprzedaży.
- **Wzmacnianie odporności psychicznej** i budowanie konsekwentnego, profesjonalnego nastawienia sprzedażowego.
- **Zarządzanie własnym mindsetem i koncentracją** na działaniach sprzedażowych, a nie tylko samych wynikach.
- **Wykorzystywanie psychologii klienta do tworzenia przekazu**, który rzeczywiście wpływa na decyzje zakupowe.



SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA „MINDSET KLIENTA, CZYLI STYLE MYŚLENIA W SPRZEDAŻY”

Moduł 1: Mindset handlowca – podstawa sukcesu sprzedażowego

- Rola nastawienia w sprzedaży i dlaczego odpowiedni mindset to klucz do sukcesu.
- Jak nastawienie wpływa na komunikację z klientem?
- Automotywacja, samodyscyplina handlowca i indeks wymówek.
- Nastawienie na rezultat czy na proces? Znaczenie koncentracji na procesie, a nie tylko na wynikach.
- Budowanie długoterminowych relacji z klientem vs. szybka sprzedaż.
- Odporność na odrzucenie i jak sobie radzić z „nie” od klienta.
- Mindset wzrostu w sprzedaży i różnica między stałym a rozwojowym sposobem myślenia.
- Jak rozwijać w sobie nastawienie na naukę i rozwój?
- Jak przekuć niepowodzenia w lekcje i nowe szanse?

Moduł 2: Mindset klienta – klucz do zrozumienia decyzji zakupowych

- Psychologia klienta i co kieruje klientem w procesie zakupowym?
- Zrozumienie potrzeb i oczekiwań klienta.
- Wpływ emocji i racjonalnych przesłanek na decyzje zakupowe.
- Style myślenia klientów i sposób działania.
- Rozpoznawanie stylów myślenia klienta na podstawie tego jak się komunikują.
- Jak dostosować komunikację, przekaz i ofertę do konkretnego typu klienta.
- Rodzaje wzorców myślenia w procesie sprzedaży czyli nasze ukryte metaprogramy.
- Mini autodiagnoza własnego stylu myślenia w kontekście wzorców myślenia i działania (możliwość badania kwestionariuszem MindSonar po szkoleniu).
- Model sprzedaży jako zmienna kontekstu w stylach myślenia i działania.
- Jak zmienić sposób myślenia klienta poprzez właściwe pytania?

Moduł 3: Trening mentalny dla handlowców w sprzedaży

- Ćwiczenia na rozwijanie pewności siebie i pozytywnego nastawienia.
- Sposoby radzenia sobie z porażkami i niepowodzeniami.
- Wizualizacja sukcesu jako narzędzie motywacyjne.
- Analiza przypadków: jak mindset handlowca wpłynął na wynik sprzedaży.
- Wspólna dyskusja nad wyzwaniem i znalezienie najlepszych rozwiązań.

Podsumowanie, kluczowe wnioski i tworzenie planu rozwoju osobistego:

- Jak pracować nad swoim mindsetem w dłuższej perspektywie?
- Wyznaczanie celów rozwojowych w oparciu o zdobyte umiejętności.



JAK POWSTAŁ PROGRAM TEGO SZKOLENIA?

Tworząc program tego szkolenia, opieraliśmy się na skutecznych metodach szkoleniowych, takich jak **cykl Kolba i model Kirkpatricka**. Fundamentem jest praktyczność, przechodzisz przez cztery etapy: doświadczenie, refleksję, wyciągnięcie wniosków i testowanie w praktyce.

Nad programem pracowali nasi doświadczeni, certyfikowani trenerzy, którzy nie tylko znają teorię, ale przede wszystkim **są praktykami** i wiedzą, jak wyglądają realne wyzwania na Twoim stanowisku. Regularnie aktualizujemy program i materiały szkoleniowe – przeprowadzamy audyty, dostosowując je do trendów, najnowszych standardów SUS 2.0 (Standard Usług Szkoleniowych najnowszej generacji) i zmieniających się potrzeb rynku.

Każdy program jest też pod **stałą opieką merytoryczną CEO Human Skills Iwony Firmanty**, Certyfikowanej Trenerki, Psycholożki, Coachki **oraz dedykowanego opiekuna**, którzy czuwają nad jego jakością i aktualnością. Dodatkowo, po każdym szkoleniu przeprowadzamy ankiety ewaluacyjne, aby ocenić efektywność programu i stale go doskonalić. Twoja opinia ma realny wpływ na kształt kolejnych edycji!



Grow!



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 9

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Cena i terminy ([link](#))

PAKIET STACJONARNY

Co wchodzi w cenę szkolenia stacjonarnego?

- Realizacja szkolenia w naszym centrum szkoleniowo- doradczym lub w wybranej sali szkoleniowej w ścisłym centrum Warszawy. Dostosowanie do potrzeb osób z niepełnosprawnościami- poinformuj nas o tym. Sala wyposażona jest w urządzenia multimedialne, klimatyzację i wygodne miejsce dla każdego uczestnika.
- Przerwa kawowa premium: wybór kaw i herbat; soki; owoce; fit przekąski oraz najwyższej jakości desery.
- Lunch w pobliskiej restauracji lub na miejscu realizacji szkolenia. Jeżeli jesteś na szczególnej diecie, zgłoś nam swoje potrzeby przed szkoleniem.
- Pakiet szkoleniowy (materiały szkoleniowe, teczka, notatnik, długopis, gadżety).
- Uznany certyfikat odbycia szkolenia potwierdzony jakością SUS 2.0

Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu stacjonarnym?

- O dokładnej lokalizacji i szczegółach poinformujemy Cię mailowo przed szkoleniem.
- Szkolenie odbywa się w godzinach 9:00-16:00 – zapraszamy Cię już około godziny 8:45, to doskonała okazja, aby napić się kawy i poznać innych uczestników.
- W trakcie szkolenia będą przerwy kawowe i jedna dłuższa obiadowa.
- Na terenie sali konferencyjnej masz bezpłatny dostęp do szybkiego Internetu Wi-Fi .
- Szkolenie prowadzone jest w kameralnych grupach, masz szansę zadawać pytania i pracować na własnych przykładach.
- Szkolenie odbywa się w samym centrum Warszawy, jeżeli wybierasz się do nas samochodem, weź pod uwagę, że jest to centrum i strefa płatnego parkowania.
- Po zakończeniu szkolenia możesz liczyć na kontakt z trenerem, który odpowie na dodatkowe pytania.

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



PAKIET ON-LINE

Co wchodzi w cenę szkolenia on-line?

- Realizacja szkolenia na nowoczesnej, intuicyjnej platformie Klikmeeting lub Zoom z możliwością zadawania pytań na żywo, interakcji z trenerem i innymi uczestnikami.
- Praktyczne formy realizacji szkolenia takie jak ćwiczenia, dyskusje, praca w grupach, symulacje, co sprawia, że szkolenie jest równie efektywne, jak w formie stacjonarnej.
- Pakiet szkoleniowy w formie pdf w tym książki, ćwiczenia szkoleniowe lub inne dedykowane handouty.
- Uznany certyfikat odbycia szkolenia potwierdzony jakością SUS 2.0 w formie pdf.
- Możliwość odbycia e-mentoringu po odbyciu szkolenia (po ustaleniu z trenerem).

Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu on-line?

- Przed udziałem w szkoleniu otrzymasz link do pokoju online oraz wszystkie niezbędne informacje organizacyjne.
- Szkolenie odbywa się na platformie Klikmeeting lub Zoom. Nie musisz nic instalować. Udział w szkoleniu jest możliwy za pośrednictwem komputera, laptopa oraz telefonu komórkowego. Dla większego komfortu rekomendujemy udział na komputerze lub laptopie.
- Logując się na szkolenie, skorzystaj z przeglądarki Google Chrome lub Firefox.
- Przed rozpoczęciem szkolenia przetestuj swoje urządzenie – sprawdź, czy masz działający mikrofon oraz kamerę, aby móc w pełni uczestniczyć w interaktywnych częściach szkolenia.
- Przygotuj notatnik oraz długopis.
- W trakcie szkolenia będą przerwy krótsze i jedna dłuższa obiadowa.
- Sprawdź jak się przygotować technicznie ([więcej informacji](#)).

Grow!



Human Skills
We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | II

ZDOBĄDŹ UZNANY CERTYFIKAT ([LINK](#))



Human Skills
We Make You Grow

C E R T Y F I K A T

Zaświadcza, że

Pani/Pan Imię i Nazwisko

była uczestnikiem szkolenia:

NAZWA SZKOLENIA

CERTYFIKAT nr XXX/XXX

Trener: Imię i Nazwisko

Institucja szkoleniowa wpisana przez Wojewódzki Urząd Pracy
w Warszawie pod numerem 214/00243/2014.

Certyfikat instytucji zatwierdzający wdrożenie standardu usług
szkoleniowo-rozwojowych SUS 2.0: DEKRA/SUS/000176/1

Dokument elektroniczny, nie wymaga podpisu.



Polska Izba Firm
Szkoleniowych



Data szkolenia: 12.12.2020 r.
Data wystawienia dokumentu: 12.12.2022 r.

Firma szkoleniowa Human Skills
ul. Widok 18/2, 00-023 Warszawa
tel. (22)224 21 95-96, e-mail: biuro@humanskills.pl

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 12

CO NAS WYRÓŻNIA?

Poznaj nasze atuty, które pomogą Ci wzmocnić kompetencje i osiągnąć wyznaczone cele.

- Działamy **już od 2010 roku**, a od tamtej pory przeprowadziliśmy tysiące szkoleń dla osób indywidualnych i firm, nieustannie dostosowując naszą ofertę do realnych wyzwań rynku. Każde szkolenie opiera się na wypracowanych przez lata praktyki standardach, by nasi Klienci mogli rozwijać swoje umiejętności **w pewnym i sprawdzonym procesie**.
- Działalność naszej firmy jest stale audytowana wewnętrznie oraz zewnętrznie m.in. przez renomowaną organizację **DEKRA Certification**. Projektujemy szkolenia w oparciu o **Standard Usług Szkoleniowych 2.0**, a także należymy do Polskiej Izby Firm Szkoleniowych i kierujemy się jej Kodeksem Dobrych Praktyk.
- Wyróżniamy się jedną z **najszerzych tematycznie ofert szkoleń otwartych i zamkniętych, usług coachingowych oraz narzędzi diagnostycznych na rynku**. Możesz znaleźć u nas wszystko, czego potrzebujesz kompleksowo - od kompetencji menedżerskich czy sprzedażowych, przez soft skills aż po unikalne szkolenia PREMIUM.
- Nasza firma szkoleniowo- doradcza została **założona i stale prowadzona jest przez doświadczoną i wykwalifikowaną liderkę** - Iwonę Firmanty- psycholożkę, socjolożkę, certyfikowaną coachkę i trenerkę. Na co dzień merytorycznie wspiera ona nasz Zespół oraz czuwa nad jakością i efektywnością świadczonych usług.

WYBRANE OPINIE NASZYCH KLIENTÓW:

- „Szkolenie przeprowadzone było profesjonalnie oraz w interesujący sposób, co znajduje odzwierciedlenie w pozytywnych ocenach uczestników. Program szkolenia pod względem merytorycznym został bardzo dobrze dostosowany do naszych oczekiwań. A Pani Agnieszka, jako trenerka zachęcała naszych pracowników do aktywnego uczestnictwa poprzez zorganizowanie pracy w grupach w formie warsztatów, co pozwoliło im na świetną integrację oraz możliwość podzielenia się swoim doświadczeniem. Na uznanie również zasługuje świetna organizacja, przygotowanie profesjonalnych materiałów szkoleniowych oraz stały kontakt z firmą, przed i po szkoleniu. Z przyjemnością polecamy firmę Human Skills oraz bardzo dziękujemy za organizację szkolenia.
- “Szkolenie upłynęło mi bardzo szybko. Trener wywarł wrażenie osoby kompetentnej i doświadczonej. Mam poczucie, że dużo z wyniesionych informacji będę mogła zastosować w swojej pracy.”
- „Bardzo duży zakres wiedzy i doświadczenie. Wiedza została przekazana ze spokojem, zaangażowaniem, tematy omówione szczegółowo, bardzo przydatne ćwiczenia. Szeroki zakres informacji, jasne materiały. Atmosfera bardzo przyjemna, kameralna, bezstresowa.”

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 13

Z NASZEJ OFERTY KORZYSTAJĄ LIDERZY NA RYNKU:



Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl