

We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.



Polska Izba Firm
Szkoleniowych



Standard Usług
Szkoleniowo-Rozwojowych



ZESKANUJ I SPRAWDŹ



SZKOLENIA OTWARTE

Firma szkoleniowa Human Skills

BUSINESS IMPACT

**Business savoir-vivre jako narzędzie
budowania relacji i przewagi biznesowej.**

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

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 **Standarami 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 wzmacniać 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



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 2

OPIS SZKOLENIA

Zależy Ci, by każde spotkanie, rozmowa telefoniczna, e-mail czy lunch biznesowy **budowały wiarygodność Twoją i Twojej organizacji?** A może chcesz mieć pewność, że Twój sposób bycia, komunikacja i reprezentacyjne zachowanie działają na **Twoją korzyść w kontaktach z klientami i partnerami biznesowymi?**

Współczesny biznes opiera się na relacjach. Klienci i partnerzy oceniają organizację nie tylko przez jakość jej produktów i usług, ale też przez sposób, w jaki reprezentują ją ludzie. Każde spotkanie, rozmowa, wiadomość e-mail, konferencja czy spotkanie online wpływa na to, jak postrzegana jest Twoja firma.

Brak spójności między kompetencjami a sposobem reprezentowania organizacji bywa kosztowny: osłabia pierwsze wrażenie, utrudnia budowanie zaufania i może wpłynąć na przebieg ważnych rozmów biznesowych – od pierwszego kontaktu, przez networking, aż po spotkanie przy stole.

„Business Impact” to praktyczne, 1-dniowe szkolenie rozwijające kompetencje profesjonalnej reprezentacji organizacji. Łączy nowoczesną etykietę biznesową, komunikację, budowanie relacji, networking oraz zasady zachowania podczas spotkań biznesowych – również tych odbywających się przy stole. Uczestnicy poznają zasady, a następnie ćwiczą ich zastosowanie w praktyce, analizują sytuacje biznesowe i otrzymują informację zwrotną od trenera.

Zacznij świadomie budować swój profesjonalny wizerunek i reprezentować firmę z pewnością siebie. Opanuj zasady business savoir-vivre, by wzmacniać zaufanie, budować trwałe relacje biznesowe i realnie wpływać na sukcesy swoje oraz swojej organizacji.

Business savoir-vivre jako narzędzie budowania relacji i przewagi biznesowej.

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.



DLA KOGO TO SZKOLENIE BĘDZIE IDEALNE?

- **Dla handlowców B2B, Account Managerów, Key Account Managerów i Business Development Managerów**, których codzienna praca opiera się na budowaniu relacji z klientami i partnerami biznesowymi.
- **Dla menedżerów, liderów i osób zarządzających**, których sposób bycia, kultura osobista i styl komunikacji mają bezpośredni wpływ na relacje biznesowe lub reputację firmy.
- **Dla doradców, konsultantów, Customer Success i Customer Experience Managerów oraz specjalistów HR, marketingu, PR i zakupów**, którzy na co dzień reprezentują firmę w kontakcie zewnętrznym
- **Dla wszystkich osób uczestniczących w konferencjach, targach, negocjacjach i spotkaniach biznesowych**, które chcą świadomie budować profesjonalny wizerunek siebie i swojej organizacji.

W JAKICH WYZWANIACH POMOŻE CI TO SZKOLENIE?

- **Chcesz swobodnie poruszać się po świecie oficjalnych przyjęć, spotkań czy biznesowego dress code'u?** Pod okiem trenerki etykiety z ponad 20-letnim doświadczeniem biznesowym, poznasz normy obowiązujące w sytuacjach reprezentacyjnych, by czuć się naturalnie i profesjonalnie w każdym otoczeniu, niezależnie od rangi spotkania czy niespodziewanych okoliczności.
- **Czujesz, że small talk i rozpoczynanie rozmowy z nieznaną osobą wciąż Cię stresują, zwłaszcza podczas konferencji czy wydarzeń networkingowych?** Nauczysz się prowadzić naturalną, angażującą rozmowę i budować relację już od pierwszych zdań.
- **Chcesz być odbierana/y jako osoba pewna siebie, obyta i swobodnie poruszająca się w biznesowym towarzystwie?** Podczas tego szkolenia savoir vivre i etykiety zbudujesz naturalną swobodę w kontaktach zawodowych, która sprawi, że inni zaczną postrzegać Cię jako osobę wyróżniającą się w biznesie.
- **Zdarza Ci się nie wiedzieć, jak dobrać kanał komunikacji do sytuacji** – e-mail, telefon, Teams czy Zoom – i jak uniknąć najczęstszych błędów w komunikacji biznesowej? Poznasz zasady netykiety oraz dobre praktyki komunikacji mailowej, telefonicznej i online.
- **Obawiasz się, że niepewny gest lub nietaktowne zachowanie służbowe może przyćmić Twoje kompetencje?** Dzięki praktycznemu treningowi etykiety zyskasz jasność, jak poruszać się w sytuacjach o wysokiej randze i zachowywać się swobodnie nawet w najbardziej wymagających momentach.
- **Obawiasz się sytuacji biznesowego lunchu lub kolacji** – kto powinien zaprosić, gdzie usiąść, jak zachować się przy rachunku czy jakich potraw unikać podczas ważnego spotkania? Krok po kroku przeanalizujecie scenariusz biznesowego posiłku, łącznie z zasadami korzystania ze sztuczków i doбором kieliszków.



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 4

- **Coraz częściej korzystasz z AI w komunikacji biznesowej, ale nie masz pewności, gdzie leżą granice bezpiecznego i profesjonalnego wykorzystania tych narzędzi?** Dowiesz się, jak korzystać z AI świadomie, z zachowaniem poufności i weryfikacją generowanych treści.
- **Chcesz, żeby Twój networking nie kończył się na wymianie wizytówek, tylko realnie przekładał się na trwałe relacje biznesowe, także na LinkedIn?** Poznasz zasady podtrzymywania kontaktów i eleganckiego kończenia rozmów.
- **Pracujesz z partnerami z innych krajów i zależy Ci, by nie popełnić nietaktu wynikającego z różnic kulturowych – w podejściu do punktualności, hierarchii czy bezpośredniości?** Poznasz podstawowe różnice kulturowe w biznesie i zasady komunikacji międzynarodowej.
- **Nie wiesz, jak zachować się wobec klienta premium, gościa senioralnego lub w sytuacji, która wymaga szczególnego taktu?** Przećwiczysz reagowanie w niezręcznych i trudnych sytuacjach biznesowych na bazie realnych case studies.

KORZYŚCI DLA CIEBIE

- Zbudujesz **spójny, profesjonalny wizerunek**, który wzmacnia Twoją wiarygodność w kontaktach z klientami i partnerami biznesowymi.
- Nauczysz się **pewnie prowadzić spotkanie biznesowe** od powitania po zakończenie – z zachowaniem zasad precedencji i dobrego przygotowania.
- Przećwiczysz **naturalny small talk i budowanie relacji** podczas networkingu, konferencji i wydarzeń branżowych.
- Zyskasz jasność, jak dobierać **kanał i styl komunikacji** – mailowej, telefonicznej i online – do sytuacji i odbiorcy.
- Poczujesz się swobodnie podczas **biznesowego lunchu i kolacji** – od wyboru potraw po zasady zachowania przy stole.
- Nauczysz się **reagować z klasą w trudnych i niezręcznych sytuacjach biznesowych**, zamiast działać pod wpływem stresu.
- Zrozumiesz podstawowe **różnice kulturowe w biznesie** i będziesz pewniej komunikować się z partnerami międzynarodowymi.
- Poznasz zasady **bezpiecznego i profesjonalnego wykorzystania AI** w komunikacji biznesowej.
- Wypracujesz własną, **spójną strategię profesjonalnej reprezentacji**, którą wdrożysz w pracy już następnego dnia.
- Otrzymasz dostęp do **indywidualnego doradztwa i preferencyjnych warunków współpracy**, jakie oferujemy naszym Klientom.

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.



Human Skills

We Make You Grow

CELE SZKOLENIA:

Szkolenie „Business Impact” to głównie **praca warsztatowa oparta na przykładach własnych uczestników** (zastanów się przed szkoleniem co chcesz przećwiczyć zgodnie z tematem szkolenia) oraz **ćwiczeniach przygotowanych przez trenera**. Zdobysz niezbędną wiedzę i ćwiczysz umiejętności do wdrożenia następnego dnia w pracy po odbyciu szkolenia. Szkolenie jest prowadzone zgodnie z **cyklem Kolba oraz metodą ABL** (Activity Based Learning), a jego główne cele to:

- Opanowanie zasad budowania profesjonalnego pierwszego wrażenia oraz spójnego wizerunku poprzez postawę, komunikację niewerbalną i dress code dopasowany do sytuacji biznesowych, stacjonarnych i online.
- Rozwinięcie umiejętności profesjonalnego prowadzenia spotkań biznesowych oraz skutecznej komunikacji – werbalnej, mailowej, telefonicznej i online – zgodnie z zasadami precedencji i netykiety.
- Pogłębienie kompetencji w zakresie networkingu, budowania trwałych relacji biznesowych oraz zasad biznesowej gościnności, w tym savoir-vivre podczas lunchu i kolacji biznesowej.
- Kształtowanie nawyku świadomego reagowania w sytuacjach wymagających szczególnej uważności – w kontaktach z klientami VIP, partnerami międzynarodowymi oraz przy wykorzystaniu AI w komunikacji biznesowej.

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA „ETYKIETA I SAVOIR VIVRE”

Moduł I. Profesjonalny wizerunek

Profesjonalny wizerunek jako element przewagi biznesowej

- Pierwsze wrażenie.
- Psychologia zaufania.
- Profesjonalizm we współczesnym środowisku pracy.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Postawa, głos, kontakt wzrokowy i sposób prowadzenia rozmowy.
- Osobista reprezentacja firmy.
- Spójność pomiędzy pracownikiem a marką organizacji.
- Dress code: business formal, business casual, smart casual.
- Przygotowanie do spotkań stacjonarnych i online.

Praktyka: analiza sytuacji biznesowych i ćwiczenie dotyczące świadomego budowania wizerunku.

Moduł II. Profesjonalne spotkanie biznesowe

Od powitania do zakończenia spotkania

- Przygotowanie i punktualność.
- Powitanie.
- Przedstawianie osób.
- Kolejność przedstawiania.
- Wizytówki i wymiana danych.
- Zasady zajmowania miejsc.
- Podstawy precedencji.
- Aktywne słuchanie.
- Reagowanie na niezręczne sytuacje.
- Profesjonalne zakończenie spotkania.
- Standardy spotkań online.

Praktyka: symulacja krótkiego spotkania z klientem.



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 7

Moduł III. Komunikacja biznesowa i budowanie relacji

Profesjonalna komunikacja każdego dnia

- Small talk.
- Rozpoczynanie i podtrzymywanie rozmowy.
- Rozmowy podczas konferencji i wydarzeń.
- Komunikacja telefoniczna.
- E-mail i netykieta.
- Teams, Zoom i inne kanały online.
- Dobór kanału komunikacji.
- Najczęstsze błędy w komunikacji.
- Komunikacja w sytuacjach wymagających szczególnej uważności.

Praktyka: ćwiczenia small talku oraz analiza przykładowych komunikatów biznesowych.

Moduł IV. Networking, relacje z klientem i biznesowa gościnność

Od pierwszego kontaktu do profesjonalnego spotkania przy stole

Networking

- Jak rozpocząć rozmowę z nieznaną osobą.
- Przedstawianie siebie i firmy.
- Pytania rozwijające rozmowę.
- Rozmowa z osobą senioralną.
- Eleganckie zakończenie rozmowy.
- Podtrzymywanie relacji.
- LinkedIn.

Biznesowy lunch i kolacja

- Kto zaprasza i kto płaci.
- Jak zachować się przy rachunku.
- Gdzie usiąść i komu wskazać miejsce.
- Zasady precedencji.
- Kto kogo przepuszcza.
- Wejście do restauracji i przejście do stołu.
- Odpowiedni strój.
- Wybór i zamawianie potraw.
- Potrawy, których lepiej unikać podczas ważnego spotkania.



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 8

- Podstawowe zasady korzystania ze sztuców.
- Orientacja w nakryciu stołu.
- Rodzaje kieliszków i ich zastosowanie.
- Alkohol podczas spotkania biznesowego.
- Zachowanie przy stole.
- Telefon i inne przedmioty.
- Zakończenie posiłku i pożegnanie.

Praktyka: analiza scenariusza lunchu biznesowego krok po kroku oraz sytuacji problemowych.

Moduł V. Sytuacje wymagające szczególnej uważności

- Spotkania z klientem VIP i osobami senioralnymi.
- Reprezentowanie organizacji w sytuacjach formalnych i nieformalnych.
- Podstawowe różnice kulturowe w biznesie.
- Komunikacja z partnerami międzynarodowymi.
- Punktualność, hierarchia, small talk i bezpośredniość.
- Wykorzystanie AI w komunikacji biznesowej.
- Poufność i bezpieczeństwo informacji.
- Weryfikacja treści generowanych przez AI.

Praktyka: krótkie case studies i wspólne wypracowanie rozwiązań.

Warsztat końcowy: Business Impact Case

Na zakończenie uczestnicy analizują kompleksową sytuację biznesową obejmującą:
przygotowanie → pierwsze wrażenie → powitanie → small talk → rozmowę biznesową → trudną
sytuację → zakończenie → komunikację po spotkaniu.

Celem jest połączenie najważniejszych zasad szkolenia i przełożenie ich na codzienną praktykę zawodową.



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 9

JAK POWSTAŁ PROGRAM TEGO SZKOLENIA?

Tworząc program tego szkolenia, opieraliśmy się **na skutecznych modelach szkoleniowych, takich jak cykl Kolba**. Fundamentem jest praktyczność, przechodzisz przez cztery etapy: doświadczenie, refleksję, wyciąganie wniosków i testowanie w praktyce. Ocenę efektywności szkolenia opieramy zaś na modelu Kirkpatricka **mierząc nie tylko reakcje, ale także rezultaty**.

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 3.0 (Standard Usług Szkoleniowych)** i zmieniających się potrzeb rynku.

Każdy program jest 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!



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.



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 10

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 3.0

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.



Human Skills

We Make You Grow

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 3.0 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

Strona | 12

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: 12.12.2020 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

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 3.0**, 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.

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

Strona | 14

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