

KALENDARZ SZKOLEŃ OTWARTYCH NA ROK 2020



4VALUE Business Consulting

ul. Solińska 19A/102

02-142 Warszawa

tel. 22 298 51 50

mail: biuro@4value.com.pl

„NASZĄ PASJĄ JEST TWORZENIE WARTOŚCI I WZROSTU DLA NASZYCH KLIENTÓW”

Warsztaty 4VALUE prowadzą trenerzy i konsultanci o międzynarodowym **doświadczeniu w biznesie oraz szkoleniach**. Zajęcia odbywają się **w języku polskim i angielskim**. Program poniższych szkoleń otwartych realizujemy również w formie zamkniętej jako warsztaty „in company” – dopasowane do branży i specyfiki Firm oraz „szyte na miarę” potrzeb i oczekiwań Uczestników.

Posiadamy **certyfikat jakości TGLS Quality Alliance** w obszarze prowadzenia szkoleń – oznacza stosowanie określonych standardów, jakości szkoleń, odpowiedniego procesu kształcenia i weryfikacji trenerów. Certyfikat daje nam możliwość prowadzenia także szkoleń finansowanych ze środków unijnych EFS i KFS.

Prosimy o przesłanie formularza na: biuro@4value.com.pl

Aby pobrać formularz wejdź na: www.4value.com.pl/szkolenia-otwarte-kalendarium/

Szkolenie otwarte	Data/miejsce	Wartość	Więcej...
--------------------------	---------------------	----------------	------------------

STYCZEŃ

AKADEMIA TRENERA BIZNESU ZJAZD I: Trener Biznesu – zawód czy styl życia – czyli świadome kształtowanie umiejętności trenerskich	2-3.01.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI – czyli jak efektywnie i na czas przeprowadzić projekt od A do właściwego zakończenia	7-8.01.2020 Warszawa 13-14.01.2020 Wrocław	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA WŁAŚCICIELA FIRMY ZJAZD I: Właściciel menedżerem firmy – czyli skuteczne narzędzia i techniki zarządzania dla osiągnięcia wyznaczonych celów	09-10.01.2020 Warszawa	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE OSWAJANIE STRESU – stres w miejscu pracy, wypalenie zawodowe czy pracoholizm? – zidentyfikuj własne podejście do stresu i znajdź najlepsze metody przeciwnięcia go na swoją stronę	15.01.2020 Warszawa	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MATEMATYKA HANDLOWA – czyli finansowe aspekty współpracy z klientem oraz tzw. „myślenie marzą”	16-17.01.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
LEAN MANAGEMENT – czyli narzędzia ciągłego podnoszenia efektywności i optymalizacji procesów	20-21.01.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

AKADEMIA MENEDŻERA ZJAZD I: Skuteczny Menedżer – czyli skuteczne narzędzia i techniki zarządzania dla osiągnięcia wyznaczonych celów	23-24.01.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNA SPRZEDAŻ – czyli jak wejść do wąskiego grona najlepszych w branży – narzędzia i techniki efektywnej sprzedaży	27-28.01.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

LUTY

MENEDŻER SPRZEDAŻY – ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM HANDLOWYM – czyli jak osiągać cele, zarządzać, budować, rozwijać oraz wspierać zespół jako Szef Sprzedaży	3-4.02.2020 Warszawa 5-6.02.2020 Kraków	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA TRENERA BIZNESU ZJAZD II: Projektowanie i tworzenie szkoleń – czyli jak przejść do praktyki trenerskiej	6-7.02.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM – czyli jak sprawić, żeby zespół pracowników dobrze funkcjonował, był efektywny, osiągał cele i stale rozwijał swój potencjał	10-11.02.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
WYSTĄPIENIA PUBLICZNE I FIRMOWE z elementami storytellingu – czyli jak atrakcyjnie i przekonująco przemawiać w firmie i na forum publicznym	12-13.02.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA WŁAŚCICIELA FIRMY ZJAZD II: Skalowanie firmy – od małego do wielkiego – czyli jak zaplanować i realizować wzrost firmy	14-15.02.2020 Warszawa	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
FRIS® – STYLE MYŚLENIA – badanie rozwojowe - styl myślenia, działania i proces osiągnięcia skuteczności w grupie.	17.02.2020 Warszawa	850 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
POKOŁENIA X, Y, Z w praktyce – czyli komunikacja i zarządzanie różnymi pokoleniami w firmie.	18.02.2020 Warszawa 19.02.2020 Wrocław	1 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY ZJAZD II: Zarządzanie portfelem klientów, czyli jak wykorzystać potencjał tkwiący w rynku	19-20.02.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
BUDOWANIE LEADERSHIPU – czyli od sukcesu do mistrzostwa	25-26.02.2020 Warszawa	3 000 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
STORYTELLING jako element wzbudzenia emocji i budowania zaangażowania.	27.02.2020 Warszawa 28.02.2020 Katowice	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

MARZEC

MENEDŻER SPRZEDAŻY – ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM HANDLOWYM – czyli jak osiągać cele, zarządzać, budować, rozwijać oraz wspierać zespół jako Szef Sprzedaży	2-3.03.2020 Warszawa 10-03.2020 Kraków	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
---	---	-----------------	---

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE I FIRMOWE z elementami storytellingu – czyli jak atrakcyjnie i przekonująco przemawiać w firmie i na forum publicznym	12-13.06.2019 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNA SPRZEDAŻ KAM – rozwinięcie efektywnych modeli współpracy z klientami i kupcami.	12-13.08.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM – czyli jak sprawić, żeby zespół pracowników dobrze funkcjonował, był efektywny i stale rozwijał swój potencjał	17-18.03.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
FRIS® – STYLE MYŚLENIA – badanie rozwojowe - styl myślenia, działania i proces osiągania skuteczności w grupie.	20.03.2020 Warszawa 24.03.2020 Wrocław	850 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
STORYTELLING jako element wzbudzania emocji i budowania zaangażowania.	26.03.2020 Warszawa 30.03.2020 Poznań	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
LEAN MANAGEMENT – czyli narzędzia ciągłego podnoszenia efektywności i optymalizacji procesów	30-31.06.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

KWIECIEŃ

POKOLENIA X, Y, Z w praktyce – czyli komunikacja i zarządzanie różnymi pokoleniami w firmie	2.04.2020 Warszawa 3.04.2020 Wrocław	1 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE NEGOCJACJE – Negocjacje mieczem, tarczą i dobrym słowem, czyli od strategii WIN-WIN, przez style i taktyki negocjacyjne po prawdziwe wojny psychologiczne	6-7.04.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
TIME MANAGEMENT – zarządzanie czasem i koszykiem zadań, czyli jak skutecznie zarządzać czasem swoim i pracowników	15.04.2020 Warszawa 20.04.2020 Rzeszów	1 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA – czyli fundament budowania relacji z ludźmi, praca z samoświadomością i rozumieniem komunikatów innych.	22-23.04.2020 Warszawa	1 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNA SPRZEDAŻ – czyli jak wejść do wąskiego grona najlepszych w branży – narzędzia i techniki efektywnej sprzedaży	22-23.04.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
DYSKRYMINACJA, MOBBING I MOLESTOWANIE W MIEJSCU PRACY – czym jest, jak reagować, jak przeciwdziałać.	22.04.2020 Warszawa 27.04.2020 Kraków	1 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
BUDOWANIE LEADERSHIPU – czyli od sukcesu do mistrzostwa	23-24.04.2020 Warszawa	3 000 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
KOMUNIKACJA W ZESPOLE – czyli jak sprawić, żeby zespół pracowników dobrze funkcjonował, był efektywny i stale rozwijał swój potencjał.	27-28.04.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

MAJ

SKUTECZNY BRYGADZISTA / KIEROWNIK ZMIANOWY – czyli najlepsze narzędzia i techniki zarządzania dla wykonania określonych zadań i osiągnięcia zaplanowanych wyników.	4-5.05.2020 Warszawa	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
LEAN MANAGEMENT – czyli narzędzia ciągłego podnoszenia efektywności i optymalizacji procesów	7-8.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
JĘZYK KORZYŚCI W SPRZEDAŻY – czyli jak rozmawiać z klientami, aby stać się partnerem w biznesie i osiągać wyniki.	7-8.05.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA MENEDŻERA ZJAZD I: Skuteczny Menedżer – czyli skuteczne narzędzia i techniki zarządzania dla osiągnięcia wyznaczonych celów	12-13.05.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
STORYTELLING jako element wzbudzania emocji i budowania zaangażowania	18.05.2020 Warszawa 20.05.2020 Poznań	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE OSWAJANIE STRESU – stres w miejscu pracy, wypalenie zawodowe czy pracoholizm? – zidentyfikuj własne podejście do stresu i znajdź najlepsze metody przeciwności go na swoją stronę.	25.05.2020 Warszawa 27.05.2020 Gdańsk	1 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MATEMATYKA HANDLOWA – czyli finansowe aspekty współpracy z klientem oraz tzw. „myślenie marzą”	28-29.05.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

CZERWIEC

AKADEMIA SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY ZJAZD III: Matematyka Handlowa - czyli finansowe aspekty współpracy z klientem	2-3.06.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA WŁAŚCICIELA FIRMY ZJAZD II: Skalowanie firmy – od małego do wielkiego – czyli jak zaplanować i realizować wzrost firmy	8-9.06.2020 Warszawa	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
LEAN MANAGEMENT – czyli narzędzia ciągłego podnoszenia efektywności i optymalizacji procesów	15-16.06.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MENEDŻER SPRZEDAŻY – ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM HANDLOWYM – czyli jak osiągać cele, zarządzać, budować, rozwijać oraz wspierać zespół jako Szef Sprzedaży	18-19.06.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNA SPRZEDAŻ KAM – rozwinięcie efektywnych modeli współpracy z klientami i kupcami.	18-19.08.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA MENEDŻERA ZJAZD III: Menedżer Liderem – Przywódcą, czyli leadership dla osiągnięcia właściwych rezultatów	22-23.06.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM – czyli jak sprawić, żeby zespół pracowników	25-26.06.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50

dobrze funkcjonował, był efektywny, osiągał cele i stale rozwijał swój potencjał.			biuro@4value.com.pl
---	--	--	--

LIPIEC

AKADEMIA TRENERA BIZNESU ZJAZD I: Trener Biznesu – zawód czy styl życia – czyli świadome kształtowanie umiejętności trenerskich	1-2.07.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MATEMATYKA HANDLOWA – czyli finansowe aspekty współpracy z klientem oraz tzw. „myślenie marzą”	6-7.07.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA MENEDŻERA ZJAZD I: Skuteczny Menedżer – czyli skuteczne narzędzia i techniki zarządzania dla osiągnięcia wyznaczonych celów	13-14.07.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI – czyli jak efektywnie i na czas przeprowadzić projekt od A do właściwego zakończenia	15-16.07.2020 Warszawa 20-21.07.2020 Wrocław	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNA SPRZEDAŻ – czyli jak wejść do wąskiego grona najlepszych w branży – narzędzia i techniki efektywnej sprzedaży	20-21.07.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
DYSKRYMINACJA, MOBBING I MOLESTOWANIE W MIEJSCU PRACY – czym jest, jak reagować, jak przeciwdziałać.	22.07.2020 Warszawa 27.04.2020 Wrocław	1 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
FRIS® – STYLE MYŚLENIA – badanie rozwojowe - styl myślenia, działania i proces osiągnięcia skuteczności w grupie.	28.07.2020 Warszawa	850 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
STORYTELLING jako element wzbudzania emocji i budowania zaangażowania.	29.07.2020 Warszawa 30.07.2020 Katowice	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

SIERPIEŃ

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM – czyli jak sprawić, żeby zespół pracowników dobrze funkcjonował, był efektywny osiągał cele i stale rozwijał swój potencjał	3-4.08.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
WYSTĄPIENIA PUBLICZNE I FIRMOWE z elementami storytellingu – czyli jak atrakcyjnie i przekonująco przemawiać w firmie i na forum publicznym	6-7.08.2020 Warszawa 20-21.08.2020 Katowice	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
POKOŁENIA X, Y, Z w praktyce – czyli komunikacja i zarządzanie różnymi pokoleniami w firmie.	11.08.2020 Warszawa 13.08.2020 Wrocław	1 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
TIME MANAGEMENT – zarządzanie czasem i koszykiem zadań, czyli jak skutecznie zarządzać czasem swoim i pracowników	14.08.2020 Warszawa 17.08.2020 Rzeszów	1 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MENEDŻER SPRZEDAŻY – ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM HANDLOWYM	18-19.08.2020 Warszawa 20-21.08.2020 Kraków	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50

– czyli jak osiągać cele, zarządzać, budować, rozwijać oraz wspierać zespół jako Szef Sprzedaży			biuro@4value.com.pl
SKUTECZNA SPRZEDAŻ KAM – rozwinięcie efektywnych modeli współpracy z klientami i kupcami.	24-25.08.2020 Warszawa 26-27.08.2020 Katowice	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
LEAN MANAGEMENT – czyli narzędzia ciągłego podnoszenia efektywności i optymalizacji procesów	26-27.08.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

WRZESIEŃ

STORYTELLING jako element wzbudzania emocji i budowania zaangażowania	7.09.2020 Warszawa 8.09.2020 Poznań	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY ZJAZD II: Zarządzanie portfelem klientów, czyli jak wykorzystać potencjał tkwiący w rynku.	7-8.09.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNY BRYGADZISTA / KIEROWNIK ZMIANOWY – czyli najlepsze narzędzia i techniki zarządzania dla wykonania określonych zadań i osiągnięcia zaplanowanych wyników.	9-10.09.2020 Warszawa 21-22.09.2020 Łódź	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA – czyli fundament budowania relacji z ludźmi, praca z samoświadomością i rozumieniem komunikatów innych.	14-15.09.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
BUDOWANIE LEADERSHIPU – czyli od sukcesu do mistrzostwa	17-18.09.2020 Warszawa	3 000 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MATEMATYKA HANDLOWA – czyli finansowe aspekty współpracy z klientem oraz tzw. „myślenie marzą”	21-22.09.2020 Warszawa 29-30.09.2020 Katowice	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
LEAN MANAGEMENT – czyli narzędzia ciągłego podnoszenia efektywności i optymalizacji procesów	23-24.09.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE OSWAJANIE STRESU – stres w miejscu pracy, wypalenie zawodowe czy pracoholizm? – zidentyfikuj własne podejście do stresu i znajdź najlepsze metody przeciwności go na swoją stronę	28.09.2020 Warszawa	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

PAŹDZIERNIK

FRIS® – STYLE MYŚLENIA – badanie rozwojowe - styl myślenia, działania i proces osiągnięcia skuteczności w grupie.	1.10.2020 Warszawa	750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MENEDŻER SPRZEDAŻY – ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM HANDLOWYM	2-3.10.2020 Warszawa 5-6.10.2020 Kraków	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

- czyli jak osiągać cele, zarządzać, budować, rozwijać oraz wspierać zespół Sprzedaży			
TIME MANAGEMENT – zarządzanie czasem – zarządzanie koszykiem zadań, czyli jak skutecznie zarządzać czasem swoim i pracowników	12.10.2020 Warszawa 14.10.2020 Rzeszów	1 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
JĘZYK KORZYŚCI W SPRZEDAŻY – czyli jak rozmawiać z klientami, aby stać się partnerem w kontaktach i biznesie.	15-16.10.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
AKADEMIA WŁAŚCICIELA FIRMY ZJAZD I: Właściciel menedżerem firmy – czyli skuteczne narzędzia i techniki zarządzania dla osiągnięcia wyznaczonych celów	19-20.10.2020 Warszawa	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE NEGOCJACJE - czyli od strategii WIN-WIN, przez style i taktyki negocjacyjne po prawdziwe wojny psychologiczne	22-23.10.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
DYSKRYMINACJA, MOBBING I MOLESTOWANIE W MIEJSCU PRACY – czym jest, jak reagować, jak przeciwdziałać.	22.10.2020 Warszawa 28.10.2020 Gdańsk	1 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
POKOLENIA X, Y, Z w praktyce – czyli komunikacja i zarządzanie różnymi pokoleniami w firmie.	19.10.2020 Warszawa 20.10.2020 Kraków	1 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI – czyli jak efektywnie i na czas przeprowadzić projekt od A do właściwego zakończenia	26-27.10.2020 Warszawa 28-29.10.2020 Wrocław	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

LISTOPAD

AKADEMIA MENEDŻERA ZJAZD III: Menedżer Liderem – Przywódcą, czyli leadership dla osiągnięcia właściwych rezultatów	2-3.11.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
MATEMATYKA HANDLOWA – czyli finansowe aspekty współpracy z klientem oraz tzw. „myślenie marzą”	4-5.11.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
STORYTELLING jako element wzbudzania emocji i budowania zaangażowania.	9.11.2020 Warszawa 10.11.2020 Łódź	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM – czyli jak sprawić, żeby zespół pracowników dobrze funkcjonował, był efektywny i stale rozwijał swój potencjał	09-10.11.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNA SPRZEDAŻ KAM – rozwinięcie efektywnych modeli współpracy z klientami i kupcami.	11-12.11.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
FRIS® – STYLE MYŚLENIA – badanie rozwojowe - styl myślenia, działania i proces osiągnięcia skuteczności w grupie.	12.11.2020 Warszawa	850 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
POKOLENIA X, Y, Z w praktyce – czyli komunikacja i zarządzanie różnymi pokoleniami w firmie.	16.11.2020 Warszawa 18.11.2020 Wrocław	1 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
LEAN MANAGEMENT	19-20.11.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50

– czyli narzędzia ciągłego podnoszenia efektywności i optymalizacji procesów			biuro@4value.com.pl
SKUTECZNY BRYGADZISTA / KIEROWNIK ZMIANOWY – czyli najlepsze narzędzia i techniki zarządzania dla wykonania określonych zadań i osiągnięcia zaplanowanych wyników.	23-24.11.2020 Warszawa	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE OSWAJANIE STRESU – stres w miejscu pracy, wypalenie zawodowe czy pracoholizm? – zidentyfikuj własne podejście do stresu i znajdź najlepsze metody przeciągnięcia go na swoją stronę	25.11.2020 Warszawa	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
JĘZYK KORZYŚCI W SPRZEDAŻY – czyli jak rozmawiać z klientami, aby stać się partnerem w kontaktach i biznesie.	26-27.11.2020 Warszawa	2 500 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
BUDOWANIE LEADERSHIPU – czyli od sukcesu do mistrzostwa	26-27.11.2020 Warszawa	3 000 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl

GRUDZIEŃ

AKADEMIA WŁAŚCICIELA FIRMY ZJAZD II: Skalowanie firmy – od małego do wielkiego – czyli jak zaplanować i realizować wzrost firmy	4-5.12.2020 Warszawa	2 750 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE OSWAJANIE STRESU – stres w miejscu pracy, wypalenie zawodowe czy pracoholizm? – zidentyfikuj własne podejście do stresu i znajdź najlepsze metody przeciągnięcia go na swoją stronę	7.12.2020 Warszawa	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA – czyli fundament budowania relacji z ludźmi, praca z samoświadomością i rozumieniem komunikatów innych.	9-10.12.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
STORYTELLING - jako element wzbudzania emocji i budowania zaangażowania.	9.12.2020 Warszawa 10.12.2020 Poznań	950 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
SKUTECZNE NEGOCJACJE – czyli od strategii WIN-WIN, przez style i taktyki negocjacyjne po prawdziwe wojny psychologiczne.	14-15.12.2020 Warszawa	2 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
FRIS® – STYLE MYŚLENIA – badanie rozwojowe - styl myślenia, działania i proces osiągnięcia skuteczności w grupie.	16.12.2020 Warszawa	850 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl
POKOLENIA X, Y, Z w praktyce – czyli komunikacja i zarządzanie różnymi pokoleniami w firmie.	17.12.2020 Warszawa 18.02.2020 Wrocław	1 250 PLN netto	Zapisz się! Tel. 22 298 51 50 biuro@4value.com.pl