

RAMOWY PROGRAM ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN	
	WYKŁADY	WARSZTATY
Konstruktywna komunikacja	4	16
Kontakt z klientem - praca z klientem trudnym i trudne sytuacje	2	8
Wystąpienia publiczne	6	24
Współpraca zespołowa	8	32
Kontakt z klientem – proces, bariery, kontakt przez telefon, perswazja w sprzedaży, techniku wpływu społecznego, podtrzymywanie relacji z klientami	6	24
<i>Problem Solving</i> - umiejętność rozwiązywania problemów biznesowych	2	8
<i>Time Management</i> - zarządzanie sobą w czasie, nawyki, efektywność personalna	2	8
Feedback narzędziowy - kluczowe kompetencje przyszłości	2	8
Zarządzanie emocjami - emocje podstawowe, błędy pamięci	2	8
Automotywacja - rodzaje i mechanizmy	2	8
Stres - samokontrola i samosterowność	2	8
Negocjacje	6	24