



Agregacja zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych

| | |
|----------------------------------|--|
| Nazwa projektu | „Wspieramy Lubelskich Przedsiębiorców „ POWR-02.02.00-00-061/16 |
| Nr umowy o dofinansowanie | UDA-POWR.02.02.00-0061/16 |

Lublin
Lipiec 2017

Agregacja została dokonana na zakończenie realizacji projektu. Objętych procesem agregacji zostało 60 przedsiębiorstw, dla których opracowano plany rozwojowe.

Tabela nr. 1 Przedsiębiorstwa uwzględnione w agregacji według wielkości.

| do 25 |
|--|
| BOARD AND KITE SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ |
| DG-INWEST FINANSE SPÓŁKA AKCYJNA |
| EFEKT SERWIS WOJCIECH SZLECHTA |
| ENERGOCEM SP. Z O.O. |
| KLIF SP. Z O.O. |
| KONCERTOWA S.C JERZY WÓJCIK, ELŻBIETA WÓJCIK |
| LUBELSKIE MEBLE PAWEŁ PAWŁOWSKI |
| MEDIA CREATIONS ADAM HORDEJUK |
| NIEPUBLICZNE PRZEDSZKOLE JĘZYKOWE BURSZTYNEK S.C. |
| PHU PIERROT SZABAŁA AGNIESZKA |
| PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO HANDLOWE MIX IWONA ŁUKASIEWICZ |
| PRZYCHODNIA LEKARSKA "TWÓJ LEKARZ" SPÓŁKA CYWILNA ANNA OLESZEK-MAZUREK, KATARZYNA MARTA GRYGIEL |
| SITANIEC SP. Z O.O. |
| STUDENT TRAVEL SP. Z O. O. |
| TAX SAFE SP. Z O. O. (ODDZIAŁ) |
| USŁUGI TRANSPORTOWE" PALCZEWSKI SYLWESTER |
| WYŻSZA SZKOŁA STOSUNKÓW MIĘDZYNARODOWYCH I KOMUNIKACJI SPOŁECZNEJ W CHEŁMIE |
| BARANOWSKI RAFAŁ STUDENT TRAVEL |
| "I & M" IWONA ŁUKASIEWICZ, MACIEJ FUTYMA S.C. |
| KOŻUCHOWSKA MONIKA CENTRUM JĘZYKOWE SMILE |
| SITANIEC TECHNOLOGY TOMASZ SZEWCZYK |
| MICRO |
| 4 KOŁA TOMASZ ŁOKIŃSKI |
| AGENCJA UBEZPIECZENIOWA ELŻBIETA SIENKIEWICZ |
| ANNA FIEDUREK-PIASECKA LOGOPEDA |
| BEPIT BARTŁOMIEJ PITURA |
| CZEKOLADOWE SP. Z O. O. |
| DREKON SP. Z O.O. |
| ŁUKASZ KWIATKOWSKI LUBELSKIE CENTRUM OBSŁUGI BIZNESU |
| MAGOFARM SPÓŁKA CYWILNA |
| P.W. A.K.A. ADAM PETRYSZAK |
| PANORAMA RADOSŁAW OLESZCZUK |
| UBEZPIECZENIA MARCIN DUDEK |
| PETRYSZAK AGNIESZKA A.K.A PLUS |
| EURO-AGRO CONSULTING KANCELARIA DORADCZA FUNDUSZY UNIJNYCH |
| ABC WORK SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ |
| ACTIVE MEDICA ŁUKASZ JEZIOR |
| JUSTYNA WOLAK GABINET LOGOPEDYCZNO-PEDAGOGICZNY |

DREW – BUD ANDRZEJ KRZOWSKI

TORTY I TORCIKI AGATA MATUSZYŃSKA

BW BROKER BIURO NIERUCHOMOŚCI BARTŁOMIEJ WOLAK

POWYŻEJ 25

AURUM GBL-NIERUCHOMOŚCI SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ SPÓŁKA KOMANDYTOWA

CHEMNOVATIC ŁAWECKI GĘCA SPÓŁKA JAWNA

CUKIERNIA STAROPOLSKA TOMASZ MACHOŃ

EDUKACJA MONTESSORI SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

ELŻBIETA FUTYMA

FARBUD SP. Z O.O.

INTEGRAL ARKA SP. Z O.O.

MD MEDICA SPÓŁKA CYWILNA MARIUSZ KOZIEŁ I DARIUSZ ŁUKASIK

STREFA 1 SP. Z O. O.

WILK 2 SP. Z O. O.

MAX – BUD GRZEGORZ PAWŁOWSKI

PRZEDSIĘBIORSTWO WIELOBRANŻOWE MAR-JOLA

TRANS-MAR BRZOZOWSKI MARIUSZ

SŁAWOMIR ZAKRZEWSKI AURUM AURUM

AGAT IWONA ŁUKASIEWICZ MONIKA KOŻUCHOWSKA S.C.

„NIEPUBLICZNE PRZEDSZKOLE DWUJĘZYCZNE ABC” S.C. MONIKA KOŻUCHOWSKA, IWONA ŁUKASIEWICZ, ŁUKASZ KOŻUCHOWSKI

ŚREDNIA

FOR TASTE SP. Z O.O

ZAKŁAD FIZJOTERAPII I MASAŻU BIO-RELAX JOLANTA POTAPSKA

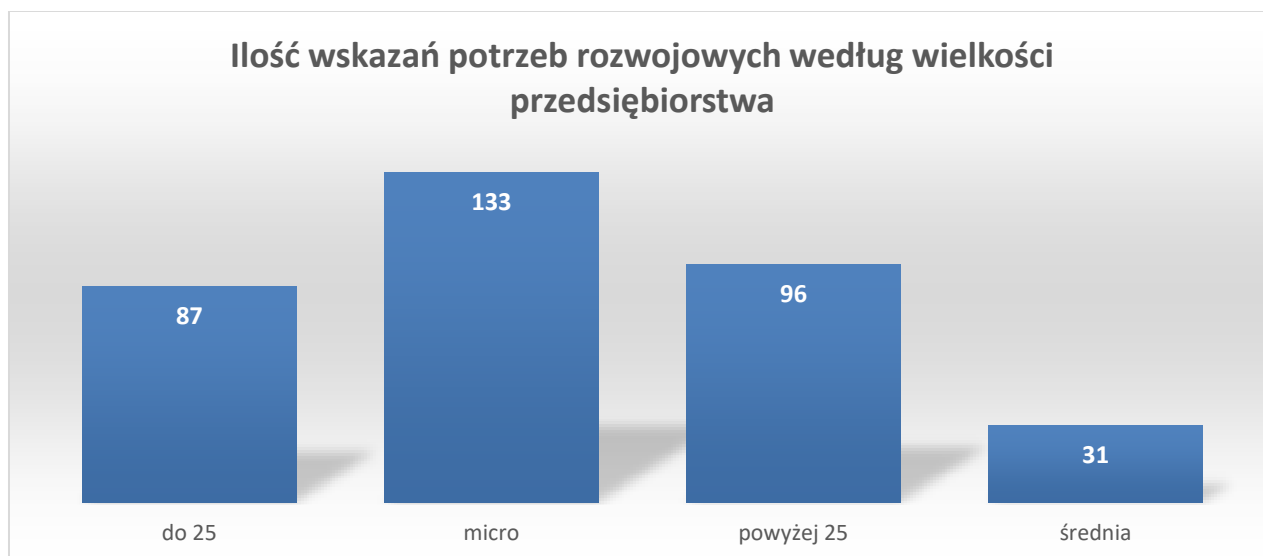
ODLEWNIA ŻELIWA LUBLIN SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

SERVIS HR SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

(źródło: opracowanie własne)

Największą grupę przedsiębiorstw uwzględnionych w agregacji stanowiły przedsiębiorstwa micro (20) i małe zatrudniające do 25 pracowników (20) a najmniej średnie (4).

Wykres nr 1. Ilość wskazań potrzeb rozwojowych według wielkości przedsiębiorstwa.



(źródło: opracowanie własne)

Największą ilość potrzeb szkoleniowych wskazały przedsiębiorstwa micro (133 wskazań). Należy przy tym zauważyć, iż w odniesieniu do ogólnej liczby przedsiębiorstw micro objętych agregacją (20) oznacza to, średnio 15,03 wskazania na 1 przedsiębiorstwo tego typu, gdzie dla przedsiębiorstw do 25, ta średnia wynosi 4,35 pomimo iż objęto ich w ilości większej niż np. powyżej 25 (16). Może to wskazywać na największe deficyt na realizację usług rozwojowych właśnie w obrębie micro przedsiębiorstw.

Tabela nr. 2 Kategorie główne zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych zgodnie z wykazem „Inwestycja w kadry”

| Etykiety wierszy | Licznik z Nazwa |
|--------------------|-----------------|
| Ekologia | 1 |
| ekonomia | 1 |
| Rolnictwo | 1 |
| Podatki | 1 |
| Artystyczne | 2 |
| Księgowość | 3 |
| Rachunkowość | 3 |
| Logistyka | 3 |
| Języki | 3 |
| Handel | 3 |
| Organizacja | 4 |
| Motoryzacja | 4 |
| Inne | 4 |
| Techniki sprzedaży | 5 |
| Techniczne | 6 |



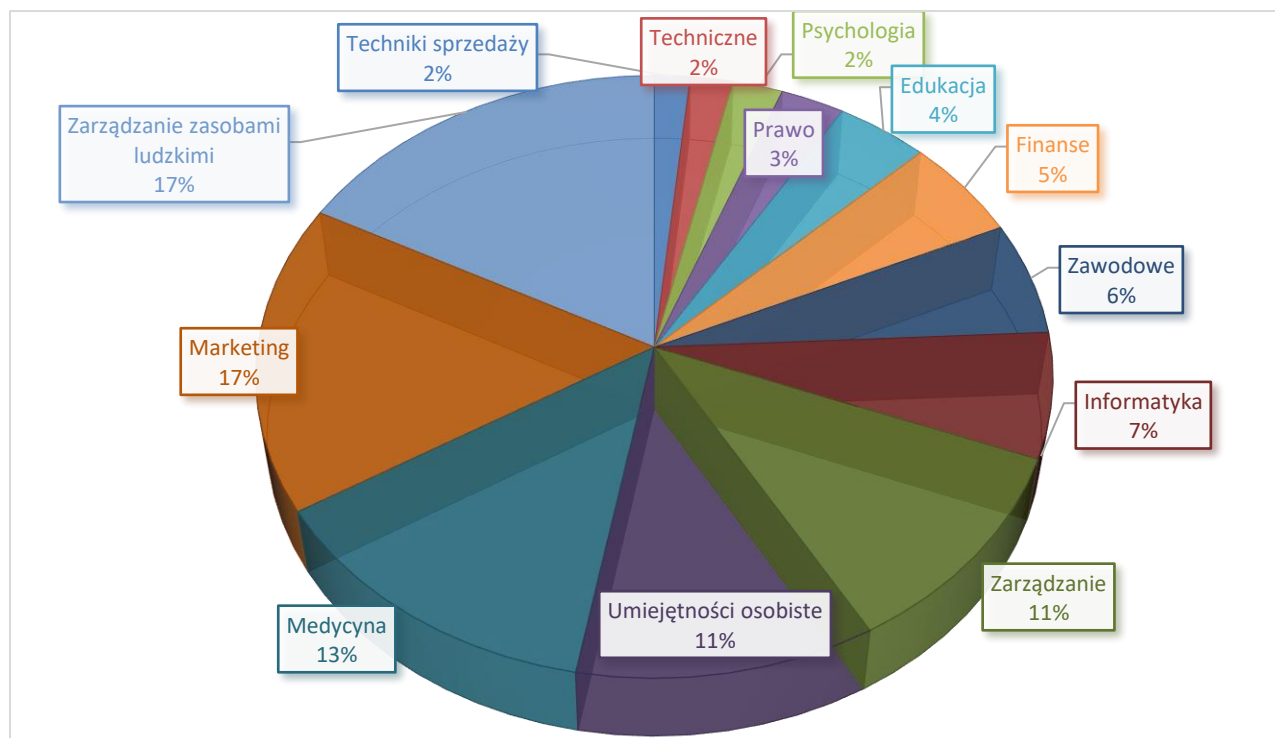
| | |
|-------------------------------|----|
| Psychologia | 7 |
| Prawo | 9 |
| Edukacja | 13 |
| Finanse | 17 |
| Zawodowe | 19 |
| Informatyka | 21 |
| Zarządzanie | 34 |
| Umiejętności osobiste | 35 |
| Medycyna | 42 |
| Marketing | 52 |
| Zarządzanie zasobami ludzkimi | 54 |

(źródło: opracowanie własne)

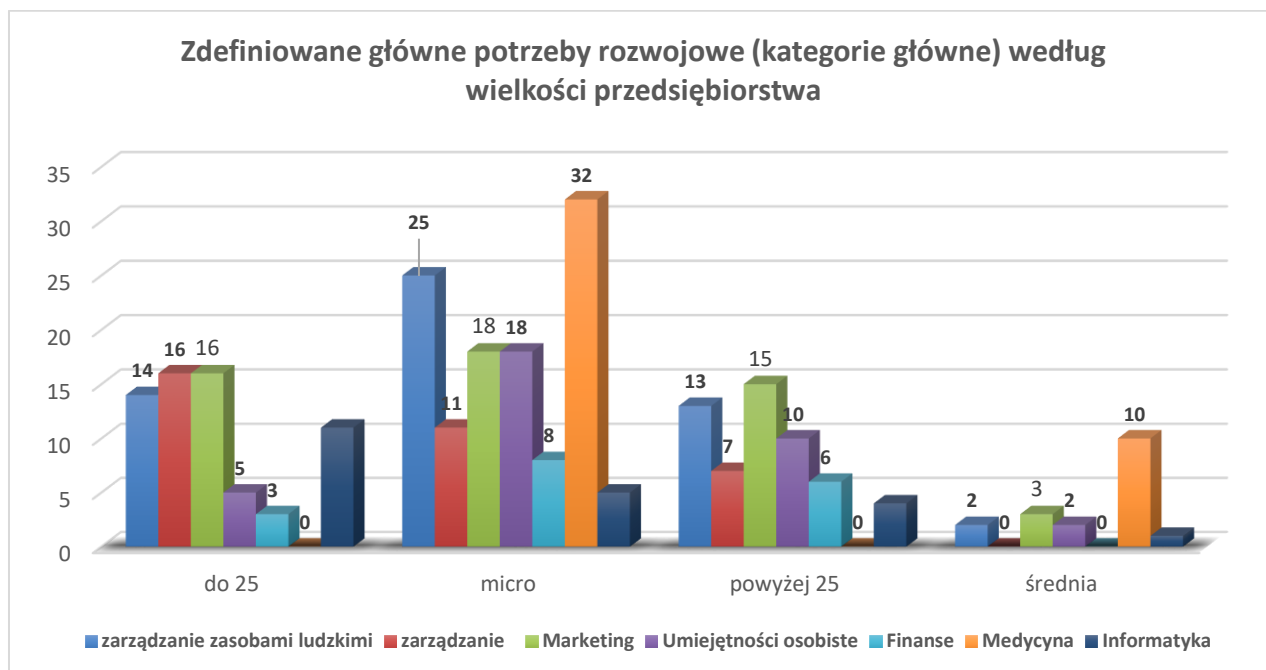
W odniesieniu do określonych w „Inwestycji w kadry” kategorii i podkategorii największe zapotrzebowanie wystąpiło w kategoriach głównych – Zarządzanie zasobami ludzkimi (54 wskazań), Marketing (52 wskazań), Medycyna (42 wskazań), Umiejętności osobiste (35 wskazań), Edukacja (13), Finanse (17), Zawodowe (19), Informatyka (21), Zarządzanie (34).

Dobrze obrazuje to poniższy wykres określający procentowy udział Kategorii głównych we wskazaniach dokonanych przez badane przedsiębiorstwa (powyżej 5 wskazań).

Wykres nr 2.



Wykres nr 3. Zidentyfikowane potrzeby rozwojowe (kategorie główne) według wielkości przedsiębiorstwa.



(źródło: opracowanie własne)

W kontekście wskazanych podkategorii najliczniejsze wskazania obejmują: Logopeda (31 wskazań), marketing internetowy (10), Systemy motywacyjne (10), Negocjacje i mediacje (11), Techniki sprzedaży (19), Umiejętności menedżerskie (20), Zarządzanie zespołem (21).

Tabela nr 3. Podkategorie „Inwestycja w kadry” – wskazania przedsiębiorstw

| Podkategorie | Liczba wskazań |
|-------------------------------------|----------------|
| Ochrona środowiska | 1 |
| Administracja IT | 1 |
| ADR | 1 |
| Nieruchomości | 1 |
| Zarządzanie wartością firmy | 1 |
| Administrator sieci komputerowych | 1 |
| Aplikacje do zarządzania | 1 |
| Zarządzanie zmianą | 1 |
| Bezpieczeństwo | 1 |
| Perswazja | 1 |
| E-commerce | 1 |
| Podatki | 1 |
| Energetyka | 1 |
| Pozyskiwanie środków inwestycyjnych | 1 |



| | |
|--------------------------------------|---|
| Finanse przedsiębiorstw | 1 |
| Praca w zespole | 1 |
| Inne | 1 |
| Prawo handlowe | 1 |
| Internetowe aplikacje bazodanowe | 1 |
| Prawo ogólne | 1 |
| Marketing usług | 1 |
| Programowanie | 1 |
| Neurokognitywistyka | 1 |
| Projektowanie | 1 |
| Asertywność | 1 |
| Rekrutacja i selekcja personelu | 1 |
| Elektryka | 1 |
| Rękodzieło | 1 |
| Grafika komputerowa | 1 |
| Rolnictwo ekologiczne | 1 |
| Lotnictwo | 1 |
| Spawanie, spawalnictwo | 1 |
| Aplikacje biurowe | 1 |
| Sport | 1 |
| Farmacja | 1 |
| Transport | 1 |
| Monitoring i ewaluacja projektów | 1 |
| Turystyka | 1 |
| Internet | 1 |
| Zarządzanie małą i średnią firmą | 1 |
| Budownictwo | 1 |
| Zarządzanie przedsiębiorstwem | 1 |
| Optymalizacja zatrudnienia | 2 |
| Logistyka handlu i dystrybucji | 2 |
| Zarządzanie strategiczne | 2 |
| Audyt | 2 |
| Pedagogika specjalna | 2 |
| Rozwiązywanie konfliktów | 2 |
| Controlling, finanse przedsiębiorstw | 2 |
| Stolarz budowlany | 2 |
| Prawo ochrony środowiska | 2 |
| Mediacje i negocjacje | 2 |
| Kadry i płace | 2 |
| Trening interpersonalny | 2 |
| Rehabilitacja | 2 |
| Ubezpieczenia | 2 |
| Handel międzynarodowy | 2 |



| | |
|--|----|
| Zarządzanie i marketing | 2 |
| Profesjonalny handlowiec | 2 |
| Modelowanie i animacja 3D | 2 |
| Pedagogika opiekuńczo-wychowawcza | 2 |
| Zarządzanie nieruchomościami | 2 |
| Projektowanie graficzne | 2 |
| Zarządzanie projektami i funduszami UE | 2 |
| Czeladnik | 2 |
| Zarządzanie sprzedażą | 2 |
| Automatyka i robotyka | 3 |
| Coaching | 3 |
| Systemy i sieci teleinformatyczne | 3 |
| Analiza finansowa | 3 |
| Angielski | 3 |
| Diagnostyka samochodowa | 3 |
| Księgowość | 4 |
| Psychologia biznesu | 4 |
| Psychologia i psychiatria | 4 |
| Edukacja dorosłych | 4 |
| Controlling | 4 |
| BHP | 4 |
| Fizjoterapia | 4 |
| Zarządzanie zasobami ludzkimi | 5 |
| Prawo administracyjne | 5 |
| Wychowanie przedszkolne | 5 |
| Marketing i reklama | 5 |
| Marketing | 5 |
| Microsoft Office | 5 |
| Zarządzanie i przedsiębiorczość | 5 |
| Przywództwo | 6 |
| Zarządzanie jakością | 6 |
| Gastronomia-Żywność | 6 |
| Zarządzanie projektem | 6 |
| Operator | 7 |
| Komunikacja | 7 |
| Finanse | 7 |
| Obsługa klienta | 9 |
| Internetowy | 10 |
| Systemy motywacyjne | 10 |
| Negocjacje i mediacje | 11 |
| Techniki sprzedaży | 19 |
| Umiejętności menedżerskie | 20 |
| Zarządzanie zespołem | 21 |

(źródło: opracowanie własne)

Poniżej przedstawiono wskazane potrzeby rozwojowe według podkategorii wskazanych w Inwestycji w kadry w kontekście wielkości przedsiębiorstwa.

Tabela nr 4. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwa do 25

| Potrzeba rozwojowa | Liczba wskazań |
|-------------------------------------|----------------|
| do 25 | 87 |
| Microsoft Office | 1 |
| Marketing i reklama | 1 |
| Administrator sieci komputerowych | 1 |
| Analiza finansowa | 1 |
| Monitoring i ewaluacja projektów | 1 |
| Asertywność | 1 |
| Administracja IT | 1 |
| Automatyka i robotyka | 1 |
| Pedagogika opiekuńczo-wychowawcza | 1 |
| Coaching | 1 |
| Pedagogika specjalna | 1 |
| Energetyka | 1 |
| Pozyskiwanie środków inwestycyjnych | 1 |
| Internet | 1 |
| Prawo handlowe | 1 |
| Zarządzanie zasobami ludzkimi | 1 |
| Programowanie | 1 |
| Audyt | 1 |
| Projektowanie | 1 |
| Controlling | 1 |
| Rękodzieło | 1 |
| Kadry i płace | 1 |
| Sport | 1 |
| Bezpieczeństwo | 1 |
| Turystyka | 1 |
| Aplikacje biurowe | 1 |
| Zarządzanie przedsiębiorstwem | 1 |
| Grafika komputerowa | 1 |
| Zarządzanie sprzedażą | 1 |
| Zarządzanie zespołem | 2 |
| BHP | 2 |
| Przywództwo | 2 |
| Mediacje i negocjacje | 2 |
| Zarządzanie i przedsiębiorczość | 2 |
| Operator | 2 |
| Zarządzanie projektem | 2 |
| Systemy i sieci teleinformatyczne | 2 |
| Gastronomia-żywność | 2 |

| | |
|-------------------------|---|
| Wychowanie przedszkolne | 3 |
| Komunikacja | 3 |
| Edukacja dorosłych | 3 |
| Negocjacje i mediacje | 4 |
| Obsługa klienta | 4 |
| Zarządzanie jakością | 4 |
| Systemy motywacyjne | 5 |
| Finanse | 6 |
| Techniki sprzedaży | 8 |

Tabela nr 5. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwa powyżej 25.

| Potrzeba rozwojowa | Liczba wskazań |
|-----------------------------------|----------------|
| powyżej 25 | 96 |
| Ochrona środowiska | 1 |
| Zarządzanie zmianą | 1 |
| ADR | 1 |
| Pedagogika opiekuńczo-wychowawcza | 1 |
| Pedagogika specjalna | 1 |
| Budownictwo | 1 |
| Podatki | 1 |
| E-commerce | 1 |
| Projektowanie graficzne | 1 |
| Elektryka | 1 |
| Psychologia biznesu | 1 |
| Kadry i płace | 1 |
| Rekrutacja i selekcja personelu | 1 |
| Negocjacje i mediacje | 1 |
| Roľnictwo ekologiczne | 1 |
| Aplikacje do zarządzania | 1 |
| Spawanie, spawalnictwo | 1 |
| Controlling | 1 |
| Systemy i sieci teleinformatyczne | 1 |
| Internetowe aplikacje bazodanowe | 1 |
| Zarządzanie i marketing | 1 |
| Obsługa klienta | 1 |
| Zarządzanie i przedsiębiorczość | 1 |
| Edukacja dorosłych | 1 |
| Zarządzanie małą i średnią firmą | 1 |
| Zarządzanie zasobami ludzkimi | 1 |
| Zarządzanie projektem | 1 |

| | |
|------------------------------|---|
| Marketing usług | 1 |
| Zarządzanie sprzedażą | 1 |
| Angielski | 2 |
| Wychowanie przedszkolne | 2 |
| Marketing | 2 |
| Czeladnik | 2 |
| Zarządzanie nieruchomościami | 2 |
| Analiza finansowa | 2 |
| Prawo ochrony środowiska | 2 |
| BHP | 2 |
| Handel międzynarodowy | 2 |
| Przywództwo | 2 |
| Zarządzanie strategiczne | 2 |
| Księgowość | 3 |
| Systemy motywacyjne | 3 |
| Marketing i reklama | 3 |
| Microsoft Office | 3 |
| Komunikacja | 3 |
| Operator | 4 |
| Techniki sprzedaży | 5 |
| Internetowy | 6 |
| Zarządzanie zespołem | 7 |
| Umiejętności menedżerskie | 8 |

(źródło: opracowanie własne)

Tabela nr 6. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwa micro.

| Potrzeba rozwojowa | Liczba wskazań |
|-----------------------------|----------------|
| micro | 133 |
| Nieruchomości | 1 |
| Angielski | 1 |
| Lotnictwo | 1 |
| Zarządzanie wartością firmy | 1 |
| Marketing i reklama | 1 |
| Finanse | 1 |
| Microsoft Office | 1 |
| Komunikacja | 1 |
| Operator | 1 |
| Farmacja | 1 |
| Perswazja | 1 |
| Księgowość | 1 |



| | |
|--|----|
| Praca w zespole | 1 |
| Finanse przedsiębiorstw | 1 |
| Zarządzanie i marketing | 1 |
| Coaching | 2 |
| Psychologia biznesu | 2 |
| Rozwiązywanie konfliktów | 2 |
| Modelowanie i animacja 3D | 2 |
| Controlling | 2 |
| Logistyka handlu i dystrybucji | 2 |
| Stolarz budowlany | 2 |
| Internetowy | 2 |
| Systemy motywacyjne | 2 |
| Profesjonalny handlowiec | 2 |
| Trening interpersonalny | 2 |
| Controlling, Finanse przedsiębiorstw | 2 |
| Ubezpieczenia | 2 |
| Marketing | 2 |
| Zarządzanie i przedsiębiorczość | 2 |
| Optymalizacja zatrudnienia | 2 |
| Zarządzanie projektami i funduszami UE | 2 |
| Przywództwo | 2 |
| Zarządzanie projektem | 2 |
| Zarządzanie zasobami ludzkimi | 3 |
| Diagnostyka samochodowa | 3 |
| Obsługa klienta | 4 |
| Gastronomia-żywność | 4 |
| Techniki sprzedaży | 4 |
| Prawo administracyjne | 5 |
| Negocjacje i mediacje | 6 |
| Umiejętności menedżerskie | 10 |
| Zarządzanie zespołem | 10 |
| Logopeda | 31 |

(źródło: opracowanie własne)

Tabela nr 7. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwo średnie.

| Potrzeba rozwojowa | Liczba wskazań |
|---------------------------|----------------|
| średnia | 31 |
| Projektowanie graficzne | 1 |
| Psychologia biznesu | 1 |
| Neurokognitywistyka | 1 |
| Zarządzanie projektem | 1 |
| Prawo ogólne | 1 |
| Marketing | 1 |
| Audyt | 1 |
| Inne | 1 |
| Transport | 1 |
| Automatyka i robotyka | 2 |
| Internetowy | 2 |
| Umiejętności menedżerskie | 2 |
| Rehabilitacja | 2 |
| Zarządzanie jakością | 2 |
| Zarządzanie zespołem | 2 |
| Techniki sprzedaży | 2 |
| Psychologia i psychiatria | 4 |
| Fizjoterapia | 4 |

(źródło: opracowanie własne)

W tabeli nr 8 uwzględniono Kategorie główne w podziale na Podkategorie i przyporządkowano określone potrzeby rozwojowe wskazane w Planach Rozwojowych przez przedsiębiorstwa. Większość z potrzeb rozwojowych znalazła bezpośrednie odniesienie w Katalogu wymienionym w Inwestycji w kadry. W niektórych przypadkach konieczne były konsultacje z przedsiębiorstwem celem dokładniejszego zapoznania się z oczekiwaniami i zakresem co do danej usługi rozwojowej celem jak najbliższego jej przyporządkowania.

Tabela nr 8. Szczegółowe wskazania zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw.

| Kategoria główna/potrzeba rozwojowa/szczegółowe wskazania | Liczba wskazań |
|---|----------------|
| ARTYSTYCZNE | |
| PROJEKTOWANIE | |
| PROJEKTOWANIE (WZORNICTWO) MEBLI | 1 |
| RĘKODZIEŁO | |
| LAKIEROWANIE MEBLI | 1 |
| EDUKACJA | |
| EDUKACJA DOROSŁYCH | |
| INNOWACYJNE WARSZTATY PROWADZENIA ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH | 1 |
| NOWA PODSTAWA PROGRAMOWA W PRZEDSZKOLU | 3 |
| PEDAGOGIKA OPIEKUŃCZO-WYCHOWAWCZA | |
| REALIZACJA ZASAD PODSTAWY PROGRAMOWEJ WEDŁUG ZAŁOŻEŃ PEDAGOGIKI M. MONTESSORI | 2 |
| WYCHOWANIE PRZEDSZKOLNE | |
| METODY PRACY Z DZIEĆMI W WIEKU PRZEDSZKOLNYM | 5 |
| PEDAGOGIKA SPECJALNA | |
| KREATYWNY WARSZTAT NAUCZYCIELA | 2 |
| FINANSE | |
| ANALIZA FINANSOWA | |
| ANALIZA EKONOMICZNA PROJEKTÓW I PRZEDSIĘWZIĘĆ | 1 |
| ANALIZA KONDYCJI FIRMY NA PODSTAWIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH | 1 |
| ROLA ANALIZY EKONOMICZNEJ W BUDOWIE WARTOŚCI FIRMY | 1 |
| CONTROLLING | |
| CONTROLLING | 3 |
| RACHUNKOWOŚĆ ZARZĄDCZA I CONTROLLING W NOWOCZESNYM PRZEDSIĘBIORSTWIE | 1 |

| | |
|--|---|
| CONTROLLING, FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW | |
| FINANSE DLA DYREKTORÓW I MENEDŻERÓW | 1 |
| FINANSE DLA NIEFINANSISTÓW | 1 |
| FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW | |
| FINANSE DLA DYREKTORÓW I MENEDŻERÓW | 1 |
| KSIĘGOWOŚĆ | |
| OBSŁUGA PROGRAMU REWIZOR GT FIRMY INSERT | 1 |
| ZAAWANSOWANY KURS Z OBSŁUGI PROGRAMU SUBIEKT GT | 1 |
| KURS OPTIMA KSIĘGOWOŚĆ OD PODSTAW I MODUŁ KADRY | 1 |
| PODATKI | |
| ZMIANY W PRZEPISACH VAT, PIT, CIT ORAZ ORDYNACJI PODATKOWEJ PO 1 STYCZNIA 2017 | 1 |
| POZYSKIWANIE ŚRODKÓW INWESTYCYJNYCH | |
| FAKTORING I INNE NARZĘDZIA POPRAWIAJĄCE PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ | 1 |
| UBEZPIECZENIA | |
| AGENT UBEZPIECZENIOWY | 1 |
| SPECJALISTA DS. UBEZPIECZEŃ I POŚREDNICTWA FINANSOWEGO | 1 |
| INFORMATYKA | |
| ADMINISTRACJA IT | |
| AKADEMIA ADMINISTRATORÓW CISCO | 1 |
| ADMINISTRATOR SIECI KOMPUTEROWYCH | |
| SWITCH - IMPLEMENTING CISCO IP SWITCHED NETWORKS | 1 |
| APLIKACJE BIUROWE | |
| OBSŁUGA APLIKACJI BIUROWYCH I URZĄDZEŃ MULTIMEDIALNYCH | 1 |
| BEZPIECZEŃSTWO | |
| BEZPIECZEŃSTWO APLIKACJI INTERNETOWYCH | 1 |
| INTERNET | |
| POZYCJONOWANIE W WYSZUKIWARKACH INTERNETOWYCH | 1 |

| | |
|--|---|
| MICROSOFT OFFICE | |
| MS OFFICE W PRAKTYCE | 3 |
| VBA DLA ANALITYKÓW - KURS OD PODSTAW | 1 |
| EXCEL I PAKIET OFFICE | 1 |
| PROGRAMOWANIE | |
| PROGRAMOWANIE APLIKACJI MOBILNYCH | 1 |
| SYSTEMY I SIECI TELEINFORMATYCZNE | |
| PRAKTYCZNE SZKOLENIE DLA INSTALATORÓW ŚWIATŁOWODOWYCH SIECI FTTH – SZKOLENIE ROZSZERZONE | 1 |
| PROJEKTOWANIE LINII ŚWIATŁOWODOWYCH | 1 |
| SZKOLENIE Z OBSŁUGI ZINTEGROWANEGO SYSTEMU INFORMATYCZNEGO W TYM Z PRODUKCJI | 1 |
| PROJEKTOWANIE GRAFICZNE | |
| PROGRAM ADOBE PHOTOSHOP, INDESIGN I ILLUSTRATOR | 1 |
| SZKOLENIE Z PROGRAMU ADOBE PHOTOSHOP, INDESIGN I ILLUSTRATOR | 1 |
| GRAFIKA KOMPUTEROWA | |
| GRAFIK KOMPUTEROWY | 1 |
| APLIKACJE DO ZARZĄDZANIA | |
| ZAAWANSOWANY KURS Z OBSŁUGI PROGRAMU SUBIEKT GT | 1 |
| INTERNETOWE APLIKACJE BAZODANOWE | |
| WPROWADZENIE DO NOWEGO PROGRAMU JUBIDOC W ZWIĄZKU Z OBOWIĄZKIEM SKŁADANIA JEDNOLITYCH PLIKÓW KONTROLNYCH | 1 |
| MODELOWANIE I ANIMACJA 3D | |
| WDROŻENIE TECHNOLOGII SKANOWANIA MIESZKAŃ 3D - POZIOM PODSTAWOWY (SZKOLENIE) | 1 |
| WDROŻENIE TECHNOLOGII SKANOWANIA MIESZKAŃ 3D - POZIOM ZAAWANSOWANY (SZKOLENIE) | 1 |
| INNE | |
| GASTRONOMIA-ŻYWNOŚĆ | |
| KURS – PROFESJONALNY MENEDŻER GASTRONOMII | 1 |
| NIERUCHOMOŚCI | |
| AGENT NIERUCHOMOŚCI | 1 |

| | |
|---|---|
| TURYSTYKA | |
| STANDARYZACJA PRACY PILOTA WYCIECZEK W BIURZE PODRÓŻY | 1 |
| SPORT | |
| KURS INSTRUKTORSKI IKO ITC | 1 |
| JĘZYKI | |
| ANGIELSKI | |
| JĘZYK ANGIELSKI DLA KELNERÓW | 2 |
| JĘZYK ANGIELSKI DLA HANDLOWCÓW | 1 |
| KSIĘGOWOŚĆ | |
| FINANSE | |
| ANALIZA KONDYCJI FIRMY NA PODSTAWIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH | 1 |
| ANALIZA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH – WARSZTAT PRAKTYCZNY W MS EXCEL | 1 |
| PROWADZENIE KSIĄŻKI PRZYCHODÓW I ROZCHODÓW | 1 |
| LOGISTYKA | |
| LOGISTYKA HANDLU I DYSTRYBUCJI | |
| KANBAN I PRZEPŁYWY LOGISTYCZNE | 2 |
| TRANSPORT | |
| PRZEWÓZ MATERIAŁÓW | 1 |
| MARKETING | |
| E-COMMERCE | |
| MARKETING CYFROWY: OD USPOŁECZNIENIA O AUTOMATYZACJI | 1 |
| MARKETING I REKLAMA | |
| STRATEGIA BUDOWANIA I ZARZĄDZANIA MARKĄ | 1 |
| FOTOGRAFIA REKLAMOWA | 1 |
| KREOWANIE WIZERUNKU, | 1 |
| BUDOWANIE MARKI | 1 |
| MARKETING (STUDIA PODYPLOMOWE) | 1 |

| | |
|---|---|
| OBSŁUGA KLIENTA | |
| FILARY OBSŁUGI KLIENTA | 2 |
| KOMUNIKACJA I BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM PODCZAS REALIZACJI USŁUG W BRANŻY TELEKOMUNIKACYJNEJ | 1 |
| MARKETING RELACYJNY: ZARZĄDZANIE RELACJĄ Z KLIENTEM W CZASIE | 1 |
| PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA | 1 |
| TECHNIKI SPRZEDAŻY – POZYSKIWANIE I DŁUGOFALOWA WSPÓŁPRACA Z KLIENTEM | 2 |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU OBSŁUGI KLIENTA TOTAL CARE | 2 |
| PROFESJONALNY HANDLOWIEC | |
| PROSPECTING. SZTUKA ODKRYWANIA I POZYSKIWANIA NOWYCH KLIENTÓW | 2 |
| TECHNIKI SPRZEDAŻY | |
| ADVANCED SALES MANAGEMENT PROGRAM (ASMP) AKADEMIA MENEDŻERA SPRZEDAŻY | 1 |
| NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY, TRENING DLA HANDLOWCÓW | 1 |
| PSYCHOLOGIA W SPRZEDAŻY | 1 |
| TECHNIKI SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY, FINALIZOWANIE TRANSAKCJI HANDLOWYCH | 1 |
| TECHNIKI SPRZEDAŻY PODCZAS REALIZACJI USŁUG W BRANŻY TELEKOMUNIKACYJNEJ | 1 |
| TRENING PROFESJONALNEJ SPRZEDAŻY | 6 |
| TECHNIKI SPRZEDAŻY | 1 |
| TECHNIKI PROFESJONALNEJ SPRZEDAŻY | 1 |
| MERCHANDISING | 1 |
| TECHNIKI SPRZEDAŻY PRODUKTÓW LUKSUSOWYCH I MAREK PREMIUM | 1 |
| WARSZTAT SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY - TECHNIKA 7 KROKÓW | 1 |
| TECHNIKI SPRZEDAŻY – POZYSKIWANIE I DŁUGOFALOWA WSPÓŁPRACA Z KLIENTEM | 3 |
| ZARZĄDZANIE I MARKETING | |
| MARKETING STRATEGICZNY | 1 |
| TWORZENIE SIECI PARTNERSKIEJ I POZYSKIWANIE PARTNERÓW | 1 |
| ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ | |
| PRZEJMOWANIE KLIENTÓW OD KONKURENCJI | 1 |

| | |
|--|---|
| ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ | 1 |
| INTERNETOWY | |
| PROMOWANIA MARKI W INTERNECIE. | 1 |
| COPYWRITING W INTERNECIE. JAK PISAĆ, ABY SPRZEDAĆ | 2 |
| SZKOLENIA Z OBSŁUGI PLATFORMY B2B ORAZ STRONY WWW | 1 |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU SPRZEDAŻY INTERNETOWEJ ORAZ PROMOCJI W SIECI | 2 |
| SZKOLENIE Z PROMOWANIA MARKI W INTERNECIE. | 1 |
| SZKOLENIE Z MARKETINGU I PROMOWANIA FIRMY W INTERNECIE. | 1 |
| AKADEMIA BIZNESU - E- MARKETING | 2 |
| PERSFAZJA | |
| AKTYWNE POZYSKIWANIE KLIENTÓW | 1 |
| MARKETING USŁUG | |
| MARKETING WEWNĘTRZNY W EDUKACJI | 1 |
| MEDYCYNĄ | |
| FIZJOTERAPIA | |
| DIAGNOSTYKA I TERAPIA SKOLIOZ WG KONCEPCJI FITS – FUNKCJONALNA INDYWIDUALNA TERAPIA SKOLIOZ | 1 |
| FIZJOTERAPIA W NIETRZYMANIU MOCZU I STOLCA ORAZ W OBNIŻENIU NARZĄDÓW MIEDNICY MNIEJSZEJ – AKREDYTACJA PTUG | 1 |
| KINESIOLOGY TAPING – PODSTAWOWY + ROZWIJAJĄCY | 1 |
| PNF KURS PODSTAWOWY (PNF BASIC COURSE) | 1 |
| PSYCHOLOGIA I PSYCHIATRIA | |
| MMPI–2 KURS ZAAWANSOWANY | 1 |
| MOBILIZACJA STRUKTUR NERWOWYCH (NEUROMOBILIZACJA) | 1 |
| NEURO - TESTY W DIAGNOZIE NEUROPSYCHOLOGICZNEJ | 1 |
| STOSOWANIE I INTERPRETOWANIE SKAL INTELIGENCJI I ROZWOJU IDS | 1 |
| REHABILITACJA | |
| MOBILIZACJA TKANEK MIĘKKICH I PLASTROWANIE DYNAMICZNE W PEDIATRII | 1 |
| TRÓJPŁASZCZYZNOWA TERAPIA MANUALNA WAD STÓP U DZIECI NA PODSTAWACH NEUROFIZJOLOGICZNYCH WG ZUKUNFT-HUBER | 1 |

| | |
|--|---|
| FARMACJA | |
| POSTĘPOWANIE Z WYROBEM MEDYCZNYM – AUDYTOR ISO 13485 | 1 |
| LOGOPEDA | |
| WCZESNA DIAGNOZA I STYMULACJA | 2 |
| WCZESNA INTERWENCJA. ELEMENTY DIAGNOZY I TERAPII DZIECKA W WIEKU 0-12 MIESIĘCY Z ZABURZONYM ROZWOJEM PSYCHORUCHOWYM. | 1 |
| NADMIERNE ŚLINIENIE SIĘ - TECHNIKI TERAPEUTYCZNE | 2 |
| OCENA I STYMULACJA NEUROROZWOJOWA DZIECKA W WIEKU PRZEDSZKOLNYM W ZAKRESIE ROZWOJU CECH MOTORYCZNYCH - CZĘŚĆ I: DIAGNOZA FUNKCJONALNA, TESTY CZYNNOSCIOWE I ICH INTERPRETACJA, ZASADY USTALANIA PLANU TERAPII. | 2 |
| BILINGWIZM - JAK PRACOWAĆ Z DZIECKIEM DWUJĘZYCZNYM? | 1 |
| TERAPIA SENSOMOTORYCZNA I KOREKTA DYSFUNKCJI USTNOTWARZOWYCH | 1 |
| NADWRAŻLIWOŚĆ DOTYKOWA JAMY USTNEJ U DZIECI | 1 |
| WYBIÓRCZOŚĆ POKARMOWA W UJĘCIU SENSORYCZNOMOTORYCZNYM | 1 |
| ZABURZENIA POŁYKANIA U DZIECI I DOROSŁYCH | 2 |
| TERAPIA BEHAWIORALNA. STOSOWANA ANALIZA ZACHOWANIA W TEORII I W PRAKTYCE. | 1 |
| FUNKCJE SŁUCHOWO-JĘZYKOWE W PROCESIE UCZENIA SIĘ .PRACA Z DZIECKIEM Z CAPD. | 1 |
| INTEGRACJA BILATERALNA - PROGRAM SZKOLNY | 1 |
| WSPIERANIE FUNKCJI PRELINGWALNYCH W PRAKTYCE LOGOPEDY WCZESNA OPIEKA LOGOPEDYCZNA NAD DZIECKIEM OD 0 DO 2 R.Ż. | 2 |
| DYSLALIA ANKYLOGLOSJNA - O KRÓTKIM WĘDZIDEŁKU JĘZYKA, WADLIWEJ WYMOWIE I SKUTECZNOŚCI TERAPII | 1 |
| MALUCH Z OPÓŹNIONYM ROZWOJEM MOWY – DIAGNOZA I TERAPIA | 2 |
| TERAPIA JĄKANIA U DZIECI W WIEKU SZKOLNYM | 2 |
| STRATEGICZNA METODA USPRAWNIANIA REALIZACJI FONEMÓW W DYSLALII OBWODOWEJ | 2 |
| FIZJOLOGICZNA METODA TERAPII ZABURZEŃ USTNEJ FAZY POŁYKANIA I ODDYCHANIA U DZIECI OD 3-4 R.Ż. Z DYSLALIĄ OBWODOWĄ | 2 |
| WSPOMAGANIE ROZWOJU MOWY I KOMUNIKACJI Z WYKORZYSTANIEM ELEMENTÓW METODY WERBO-TONALNEJ | 1 |
| WCZESNA INTERWENCJA. ELEMENTY DIAGNOZY I TERAPII DZIECKA W WIEKU 0-12 MIESIĘCY Z ZABURZONYM ROZWOJEM PSYCHORUCHOWYM. | 1 |
| DYSLALIA ANKYLOGLOSJNA - O KRÓTKIM WĘDZIDEŁKU JĘZYKA, WADLIWEJ WYMOWIE I SKUTECZNOŚCI TERAPII | 1 |
| WSPOMAGANIE ROZWOJU MOWY I KOMUNIKACJI Z WYKORZYSTANIEM ELEMENTÓW METODY WERBO-TONALNEJ | 1 |

| | |
|--|---|
| ORGANIZACJA | |
| ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE | |
| STRATEGIA: NOWY MODEL W ZMIENIAJĄCYM SIĘ ŚWIECIE | 1 |
| TWORZENIE WYGRYWAJĄCYCH STRATEGII | 1 |
| ZARZĄDZANIE ZMIANĄ | |
| WDRAŻANIE STRATEGII I ZARZĄDZANIE ZMIANĄ | 1 |
| ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM | |
| KOMUNIKACJA W FIRMIE | 1 |
| PODATKI | |
| FINANSE | |
| JPK - JEDNOLITY PLIK KONTROLNY REWOLUCYJNE ZMIANY W ZAKRESIE KONTROLI PODATKOWEJ | 1 |
| PRAWO | |
| PRAWO ADMINISTRACYJNE | |
| PRAWNE ASPEKTY WINDYKACJI | 2 |
| PRAWNE METODY DOCHODZENIA NALEŻNOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW – SZKOLENIE WINDYKACJA | 2 |
| ZASADY WSPÓŁPRACY Z JEDNOSTKAMI SAMORZĄDOWYMI (POZYSKIWANIE ZLECEŃ, NAWIĄZANIE KONTAKTÓW, WPŁYW POLITYKI NA RELACJE ITP. | 1 |
| PRAWO OCHRONY ŚRODOWISKA | |
| ZASADY REJESTRACJI CHEMIKALIÓW W UE ROZPORZĄDZENIA REACH | 1 |
| NOWE ZASADY EWIDENCJI, KLASYFIKACJI I OZNAKOWANIA SUBSTANCJI I MIESZANIN – ROZPORZĄDZENIE CLP/GHS | 1 |
| PRAWO OGÓLNE | |
| PRAWO ŻYWNOŚCIOWE | 1 |
| PRAWO HANDLOWE | |
| EKO TRANSPORT – ZASTOSOWANIE ROZWIĄZAŃ EKOLOGICZNYCH W TRANSPORCIE DROGOWYM | 1 |
| PSYCHOLOGIA | |
| MEDIACJE I NEGOCJACJE | |
| ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE ZAKUPOWE - STRATEGIE PSYCHOLOGICZNE | 1 |

| | |
|--|---|
| NEGOCJACJE HANDLOWE | 1 |
| PSYCHOLOGIA BIZNESU | |
| PSYCHOLOGIA PERSWAZJI - SKUTECZNE TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU NA LUDZI | 2 |
| TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU NA LUDZI | 2 |
| NEUROKOGNITYWISTYKA | |
| SENSORYKA | 1 |
| RACHUNKOWOŚĆ | |
| FINANSE | |
| AKCJA BILANS - PODATKOWE I RACHUNKOWE ZAMKNIĘCIE ROKU Z OBJAŚNIENIEM SPORZĄDZANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA 2016 ROK | 1 |
| ANALIZA KONDYCJI FIRMY NA PODSTAWIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH | 1 |
| GŁÓWNY KSIĘGOWY - KURS PODSTAWOWY | 1 |
| TECHNICZNE | |
| AUTOMATYKA I ROBOTYKA | |
| KONFIGURACJA I PROGRAMOWANIE FALOWNIKÓW | 1 |
| OBSŁUGA NOWOCZESNEGO SPRZĘTU I OPROGRAMOWANIA (MAGMA I NX) | 1 |
| OBSŁUGA NOWOCZESNEGO SPRZĘTU I OPROGRAMOWANIA DO MODELOWANIA ODLEWNICZEGO (CAD/CAM?CNC) | 1 |
| BUDOWNICTWO | |
| OBSŁUGA PROGRAMU NORMA PRO – SZKOLENIE WARSZTATOWE | 1 |
| ENERGETYKA | |
| UPRAWNIENIA SEP-G2 | 1 |
| SPAWANIE, SPAWALNICTWO | |
| KURS SPAWANIA / SPAWACZ METODĄ TIG141 | 1 |
| TECHNIKI SPRZEDAŻY | |
| MARKETING | |
| PSYCHOLOGIA W SPRZEDAŻY | 5 |
| UMIEJĘTNOŚCI OSOBISTE | |

| | |
|---|---|
| ASERTYWNOŚĆ | |
| ASERTYWNOŚĆ W RELACJACH BIZNESOWYCH | 1 |
| COACHING | |
| AKADEMIA PROFESJONALNEGO COACHINGU | 2 |
| COACHING-ROZWÓJ KOMPETENCJI MIĘKKICH U STUDENTÓW - DORADZTWO | 1 |
| KOMUNIKACJA | |
| OD KOMUNIKACJI DO NEGOCJACJI | 1 |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU KOMUNIKATYWNOŚCI, ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW MIĘDZY LUDŹMI | 1 |
| KOMUNIKACJA MEDIALNA | 1 |
| KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA | 1 |
| POSTĘPOWANIE Z TRUDNYM PACJENTEM | 1 |
| EFEKTYWNA KOMUNIKACJA | 2 |
| ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW | |
| PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I PRZEJAWIANIE INICJATYWY, KOMUNIKATYWNOŚĆ ORAZ ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW MIĘDZY LUDŹMI | 1 |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I PRZEJAWIANIA INICJATYWY, KOMUNIKATYWNOŚCI, ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW MIĘDZY LUDŹMI | 1 |
| TRENING INTERPERSONALNY | |
| AUTOMOTYWACJA I WYPALENIE ZAWODOWE | 2 |
| UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKIE | |
| AKADEMIA MENADŻERA - TRENING UMIEJĘTNOŚCI MENADŻERSKICH | 8 |
| KURS – PROFESJONALNY MENEDŻER GASTRONOMII | 1 |
| TRENING UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKICH | 3 |
| ZASADY PROFESJONALNEGO CONSULTINGU (JAK KONKUROWAĆ Z DUŻYMI FIRMAMI) | 1 |
| AKADEMIA MENADŻERA - PROGRAM ROZWOJU UMIEJĘTNOŚCI MANAGERSKICH DLA WŁAŚCICIELI I OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH | 7 |
| ZARZĄDZANIE | |
| BHP | |
| POMIAR PÓL ELEKTROMAGNETYCZNYCH | 1 |

| | |
|--|---|
| ZASADY PIERWSZEJ POMOCY | 1 |
| SPECJALISTA DS. BHP | 1 |
| POSTĘPOWANIE PO ZRANIENIU I KONTAKCIE Z MATERIAŁEM ZAKAŻNYM | 1 |
| ZARZĄDZANIE I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ | |
| DORADZTWO W ZAKRESIE OPRACOWANIA I WDROŻENIE SYSTEMU ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI - DORADZTWO | 1 |
| SYSTEMY ZARZĄDZANIA | 1 |
| ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE | 1 |
| ZARZĄDZANIE WYNIKAMI W REALIZACJI KONTRAKTU USŁUGOWEGO | 1 |
| LEAN MANAGEMENT – WPROWADZENIE I CHARAKTERYSTYKA POSZCZEGÓLNYCH ELEMENTÓW | 1 |
| ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ | |
| SYSTEMY ZARZĄDZANIA (AUDYTOR WEWNĘTRZNY) | 1 |
| WDROŻENIE SYSTEMU ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ - DORADZTWO | 1 |
| PODWYŻSZENIE JAKOŚCI USŁUG | 1 |
| SYSTEMY JAKOŚCI | 1 |
| WDROŻENIE SYSTEMU BEZPIECZEŃSTWA ŻYWNOSCI ZGODNEGO Z NORMĄ FSSC 22000 | 1 |
| PEŁNOMOCNIK DS. SZBI | 1 |
| ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI I FUNDUSZAMI UE | |
| ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI, W TYM UE | 2 |
| ZARZĄDZANIE PROJEKTEM | |
| MS PROJECT 2010 W HARMONOGRAMOWANIU - PLANOWANIE ZADAŃ, DZIAŁAŃ, OPERACJI I PRZEDSIĘWZIĘĆ | 1 |
| ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI | 2 |
| ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI | 1 |
| KURS – ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI | 1 |
| PRAKTYCZNE ASPEKTY ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI | 1 |
| ZARZĄDZANIE WARTOŚCIĄ FIRMY | |
| PLANOWANIE STRATEGICZNE | 1 |
| ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI | |

| | |
|---|---|
| DORADZTWO W ZAKRESIE OPRACOWANIA I WDROŻENIE SYSTEMU ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI - DORADZTWO | 2 |
| POLITYKA PERSONALNA – SYSTEMY ZARZĄDZANIA - DORADZTWO | 1 |
| ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI | 1 |
| ORGANIZACJA PRACY W REALIZACJI KONTRAKTU USŁUGOWEGO | 1 |
| AUDYT | |
| OCENA PRACOWNIKÓW | 1 |
| AUDYTOR WEWNĘTRZNY SZBI | 1 |
| ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI | |
| ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI | 1 |
| KURS ZARZĄDCY NIERUCHOMOŚCI | 1 |
| MONITORING I EWALUACJA PROJEKTÓW | |
| ZARZĄDZANIE WYNIKAMI W REALIZACJI KONTRAKTU USŁUGOWEGO | 1 |
| ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI | |
| KADRY I PŁACE | |
| CERTYFIKOWANY KURS KADRY I PŁACE OD PODSTAW – KURS WEEKENDOWY | 1 |
| KADRY I PŁACE W ZARZĄDZANIU ZASOBAMI LUDZKIMI | 1 |
| NEGOCJACJE I MEDIACJE | |
| NEGOCJACJE W BIZNESIE | 3 |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU KOMUNIKATYWNOŚCI, ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW MIĘDZY LUDŹMI | 1 |
| ADVANCED NEGOTIATION PROGRAM (ANP) NEGOCJACJE ZAAWANSOWANE | 3 |
| TRENING UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNYCH SCOTWORK 1 | 1 |
| TRENING UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNYCH SCOTWORK 2 | 1 |
| TRENING UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNYCH SCOTWORK 1 | 1 |
| NEGOCJACJE ZAAWANSOWANE | 1 |
| OPTIMALIZACJA ZATRUDNIENIA | |
| WARSZTAT ZARZĄDZANIE KOMPETENCJAMI. TWORZENIE MODELI KOMPETENCJI STANOWISKOWYCH. BUDOWA NARZĘDZIA DO OCENY. WYKONYWANIE PIERWSZEJ OCENY Z ZASTOSOWANIEM NARZĘDZIA | 2 |

| | |
|--|---|
| PRZYWÓDZTWO | |
| MOTYWOWANIE I KULTURA ZARZĄDZANIA | 1 |
| SKUTECZNE PRZYWÓDZTWO | 1 |
| ZARZĄDZANIE SYTUACYJNE WG. KENA BLANCHARDA | 2 |
| MOTYWOWANIE | 1 |
| MOTYWOWANIE I KULTURA ORGANIZACYJNA | 1 |
| REKRUTACJA I SELEKCJA PERSONELU | |
| REKRUTACJA I ZARZĄDZANIE LUDŹMI | 1 |
| SYSTEMY MOTYWACYJNE | |
| DELEGOWANIE ZADAŃ I MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW | 3 |
| MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW FIZYCZNYCH | 1 |
| POLITYKA PERSONALNA – MOTYWOWANIE I OCENA PRACOWNIKÓW - DORADZTWO | 1 |
| ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM – BUDOWANIE ZAANGAŻOWANIA I MOTYWACJI PRACOWNIKÓW | 1 |
| MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW | 1 |
| WARSZTATY - MOTYWACJA I AUTOMOTYWACJA PRACOWNIKÓW | 3 |
| ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM | |
| EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM Z ELEMENTAMI ZARZĄDZANIA TALENTAMI | 6 |
| POLITYKA PERSONALNA – SYSTEMY ZARZĄDZANIA - DORADZTWO | 1 |
| SKUTECZNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM | 5 |
| WDROŻENIE SYSTEMU ZARZĄDZANIA Z POLITYKĄ PERSONALNĄ - DORADZTWO | 2 |
| ZARZĄDZANIE ZESPOŁAMI I COACHING | 1 |
| SYSTEM 5 „S” – ORGANIZACJA MIEJSCA PRACY | 2 |
| WARSZTATY - MOTYWACJA I AUTOMOTYWACJA PRACOWNIKÓW | 1 |
| EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM Z ELEMENTAMI ZARZĄDZANIA TALENTAMI | 2 |
| 5S – EFEKTYWNA ORGANIZACJA ŚRODOWISKA PRACY | 1 |
| PRACA W ZESPOLE | |
| SKUTECZNA KOMUNIKACJA W ORGANIZACJI | 1 |

| ZAWODOWE | |
|--|---|
| GASTRONOMIA-ŻYWNOŚĆ | |
| KUCHARZ MAŁEJ GASTRONOMII | 1 |
| ŚWIATOWE TRENDY KULINARNE | 1 |
| WARSZTATY PRODUKCJI TORTÓW ARTYSTYCZNYCH | 1 |
| SŁODKIE DEKORACJE | 1 |
| KURS CUKIERNICZY I I II STOPNIA | 1 |
| OPERATOR | |
| OBSŁUGA ŻURAWI PRZENOŚNYCH ("HDS") | 1 |
| UPRAWNIENIA DO OBSŁUGI ELEKTROWCIĄGU | 1 |
| UPRAWNIENIA DO OBSŁUGI WÓZKA WIDŁOWEGO | 1 |
| OBSŁUGA HDS | 1 |
| OBSŁUGA WTRYSKARKI | 1 |
| OPERATOR WÓZKÓW JEZDNIOWYCH PODNOŚNIKOWYCH | 1 |
| OPERATOR MASZYN I URZĄDZEŃ STOLARSKICH | 1 |
| CZELADNIK | |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU KOMPETENCJI SPECJALISTYCZNYCH- CUKIERNIK | 1 |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU KOMPETENCJI SPECJALISTYCZNYCH - PIEKARZ | 1 |
| ELEKTRYKA | |
| ELEKTRYK Z UPRAWNIENIAMI SEP | 1 |
| STOLARZ BUDOWLANY | |
| KURS BRAKARSKI DREWNA OKRĄGŁEGO | 1 |
| KURS KLEJENIA DREWNA | 1 |
| INNE | |
| SPAWANIE METODĄ MAG 135 + MMA 111 | 1 |
| LOTNICTWO | |
| UAVO VLOS OPERATOR DRONA (SZKOLENIE) | 1 |

| | |
|---|---|
| EKOLOGIA | |
| OCHRONA ŚRODOWISKA | |
| DOKUMENTACJA DLA CHEMIKALIÓW – KARTY CHARAKTERYSTYKI I SCENARIUSZE NARAŻANIA, | 1 |
| HANDEL | |
| HANDEL MIĘDZYNARODOWY | |
| SZKOLENIE Z OGRANICZEŃ I ZAKAZÓW WE WPROWADZANIU PRODUKTÓW NA TEREN UE, | 1 |
| SZKOLENIE Z ZAKRESU WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ | 1 |
| ZARZĄDZANIE MAŁĄ I ŚREDNIĄ FIRMĄ | |
| ZARZĄDZANIE SYSTEMAMI FRANCYZOWYMI | 1 |
| MOTORYZACJA | |
| ADR | |
| SZKOLENIE STANOWISKOWE ADR | 1 |
| DIAGNOSTYKA SAMOCHODOWA | |
| DIAGNOSTA SAMOCHODOWY | 1 |
| ELEKTRONIKA SAMOCHODOWA | 1 |
| HYBRYDOWE UKŁADY NAPĘDOWE | 1 |
| EKONOMIA | |
| KSIĘGOWOŚĆ | |
| KSIĘGOWOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE | 1 |
| ROLNICTWO | |
| ROLNICTWO EKOLOGICZNE | |
| KURS Z TECHNOLOGII PRODUKCJI EKOLOGICZNEJ ŻYWNOŚCI | 1 |

(źródło: opracowanie własne)