

A black and white photograph of two business people shaking hands. The person on the left is wearing a dark suit jacket and a white shirt with a cufflink. The person on the right is wearing a dark suit jacket and a white shirt with a tie. The background is blurred. The image is partially covered by a large, diagonal, magenta-to-purple gradient overlay.

Terminarz Szkoleń Otwartych ARK 2018



ARK SKILLS CORP

www.ark-skills.com

WITAJ!

Jeżeli pragniesz rozwijać kompetencje swoje lub swoich pracowników to wiedz, że Korporacja Umiejętności ARKA powstała właśnie dla Ciebie. Naszym najważniejszym celem jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w trwałym budowaniu kompetencji. Statystyki dotyczące efektywności szkoleń są jednak niepokojące! Tylko 15% uczestników pod wpływem szkolenia dokonuje faktycznej zmiany. Kolejne 15% niczego nie zmienia, niczego się nie uczy. Jakby byli w zupełnie innym miejscu... Pozostałe 70% to ci, którzy zmotywowani szkoleniem, próbują coś zmienić, ale szybko się poddają. Zapominają czego się nauczyli, lub zniechęcają się po pierwszej porażce.

Od wielu lat staramy się te statystyki zmieniać. Chcemy, by każdy z uczestników naszych szkoleń zbudował kompetencje, które ułatwią mu społeczne i zawodowe funkcjonowanie. W tym celu stworzyliśmy system zapewnienia jakości szkoleń składający się z czterech elementów:

Instant Development Program

Dzięki indywidualnemu preworkowi i follow-up każdy uczestnik wspierany jest w procesie zmiany przez okres minimum jednego miesiąca. W każdym szkoleniu przeprowadzamy analizę potencjału uczestnika i planujemy dalsze rozwojowe kroki.

Content Quality Program

Szkolimy wyłącznie na wielokrotnie sprawdzonych, merytorycznych ciągle doskonalonych programach. Nawet najnowsze, najmodniejsze teorie zawsze poparte są uznanymi przez środowisko akademickie badaniami. Nie eksperymentujemy na uczestnikach.

Practical Sense Program

Wydarzenia prowadzone są wyłącznie przez uznanych ekspertów – praktyków z unikalnym doświadczeniem w obszarze szkolenia. Łączymy teorię z praktyką na najwyższym poziomie kładąc nacisk na realne możliwości wykorzystania nowych kompetencji.

Intensive Learning Model

Wszystkie nasze szkolenia prowadzone są intensywnymi metodami warsztatowymi w małych grupach przez trenerów posiadających odpowiednie przygotowanie do uczenia osób dorosłych. Naszą dewizą jest nauczyć lepiej i więcej niż inni w krótszym czasie.

Każdy uczestnik wydarzenia otrzymuje certyfikat w języku angielskim oraz suplement potwierdzający nowe kompetencje w czterech językach.

Gwarantujemy wysoką jakość programu i prowadzenia, a tym samym satysfakcję uczestnika lub zwrot kosztów.

Naszą misją jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w pozytywnej i trwałej zmianie. W razie dodatkowych pytań lub jakichkolwiek innych potrzeb napisz do nas na office@ark-skills.com lub zadzwoń na numer: +48 723 347 350.

Zespół ARK Skills Corporation

WYDARZENIA CHRONOLOGICZNIE

Marzec

1.	28.03.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Warszawa	590 zł + VAT
----	------------	---	----------	--------------

Kwiecień

1.	19-20.04.2018	NASM™ Selling Intensive – Sprzedaż nieagresywna	Warszawa	1290 zł + VAT
----	---------------	---	----------	---------------

Maj

1.	14-19.05.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Kraków	5900 zł + VAT
2.	21.05.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Gdańsk	590 zł + VAT
3.	24.05.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Warszawa	590 zł + VAT
4.	28.05.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Gdańsk	590 zł + VAT
5.	29.05.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Łódź	590 zł + VAT

Czerwiec

1.	05.06.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Warszawa	590 zł + VAT
2.	18.06.2018	NASM™ Selling INTRO - Sprzedaż nieagresywna	Gdańsk	590 zł + VAT
3.	21-22.06.2018	Radical Negotiator™ Intensive – Twarde negocjacje	Gdańsk	1290 zł + VAT
4.	25.06.2018	Teleselling INTRO – Nowoczesna telesprzedaż	Warszawa	590 zł + VAT
5.	25.06.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Łódź	590 zł + VAT

Wrzesień

1.	07.09.2018	Management INTRO - Zarządzanie sytuacyjne	Gdańsk	590 zł + VAT
2.	17-22.09.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Gdańsk	5900 zł + VAT
3.	27-28.09.2018	NASM™ Selling Intensive – Sprzedaż nieagresywna	Gdańsk	1290 zł + VAT

Październik

1.	15.10.2018	Management INTRO - Zarządzanie sytuacyjne	Kraków	590 zł + VAT
2.	18.10.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Kraków	590 zł + VAT
3.	19.10.2018	Teleselling INTRO – Nowoczesna telesprzedaż	Kraków	590 zł + VAT
4.	22-27.10.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Wrocław	5900 zł + VAT

Listopad

1.	21.11.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Kraków	590 zł + VAT
2.	22-23.11.2018	Radical Negotiator™ Intensive – Twarde negocjacje	Kraków	1290 zł + VAT

Grudzień

1.	03.12.2018	Sales Negotiations INTRO- Negocjacje dla sprzedawców	Warszawa	590 zł + VAT
2.	10-15.12.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Warszawa	5900 zł + VAT
3.	19.12.2018 2018	Time Management INTRO - Zarządzanie czasem	Kraków	590 zł + VAT
4.	20-21.12.2018	NASM™ Selling INTENSIVE – Sprzedaż nieagresywna	Kraków	1290 zł +VAT

WYDARZENIA TEMATYCZNE

Negocjacje

1.	28.05.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Gdańsk	590 zł + VAT
2.	29.05.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Łódź	590 zł + VAT
3.	18.10.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Kraków	590 zł + VAT
4.	03.12.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Warszawa	590 zł + VAT
1.	21-22.06.2018	Radical Negotiator™ INTENSIVE – Twarde negocjacje	Gdańsk	1290 zł + VAT
2.	22-23.11.2018	Radical Negotiator™ INTENSIVE – Twarde negocjacje	Kraków	1290 zł + VAT

Sprzedaż

1.	28.03.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Warszawa	590 zł + VAT
2.	18.06.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Gdańsk	590 zł + VAT
3.	21.11.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Kraków	590 zł + VAT
1.	25.06.2018	Teleselling INTRO – Nowoczesna telesprzedaż	Warszawa	590 zł + VAT
2.	19.10.2018	Teleselling INTRO – Nowoczesna telesprzedaż	Kraków	590 zł + VAT
1.	19-20.04.2018	NASM™ Selling INTENSIVE – Sprzedaż nieagresywna	Warszawa	1290 zł + VAT
2.	27-28.09.2018	NASM™ Selling INTENSIVE – Sprzedaż nieagresywna	Gdańsk	1290 zł + VAT
3.	20-21.12.2018	NASM™ Selling INTENSIVE – Sprzedaż nieagresywna	Kraków	1290 zł + VAT

Efektywność osobista

1.	21.05.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Gdańsk	590 zł + VAT
2.	05.06.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Warszawa	590 zł + VAT
3.	19.12.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Kraków	590 zł + VAT

1.	24.05.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Warszawa	590 zł + VAT
2.	25.06.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Łódź	590 zł + VAT
3.	07.09.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Gdańsk	590 zł + VAT
4.	15.10.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Kraków	590 zł + VAT

Trenerskie

1.	14-19.05.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Kraków	5900 zł + VAT
2.	17-22.09.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Gdańsk	5900 zł + VAT
3.	22-27.10.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Wrocław	5900 zł + VAT
4.	10-15.12.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Warszawa	5900 zł + VAT

WYDARZENIA WG LOKALIZACJI

Warszawa

1.	28.03.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Warszawa	590 zł + VAT
2.	19-20.04.2018	NASM™ Selling INTENSIVE – Sprzedaż nieagresywna	Warszawa	1290 zł + VAT
3.	24.05.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Warszawa	590 zł + VAT
4.	05.06.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Warszawa	590 zł + VAT
5.	25.06.2018	Teleselling INTRO – Nowoczesna telesprzedaż	Warszawa	590 zł + VAT
6.	03.12.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Warszawa	590 zł + VAT
7.	10-15.12.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Warszawa	5900 zł + VAT

Gdańsk

1.	21.05.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Gdańsk	590 zł + VAT
2.	28.05.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Gdańsk	590 zł + VAT
3.	18.06.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Gdańsk	590 zł + VAT
4.	21-22.06.2018	Radical Negotiator™ Intensive – Twarde negocjacje	Gdańsk	1290 zł + VAT
5.	07.09.2018	Management INTRO - Zarządzanie sytuacyjne	Gdańsk	590 zł + VAT
6.	17-22.09.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Gdańsk	5900 zł + VAT
7.	27-28.09.2018	NASM™ Selling INTENSIVE – Sprzedaż nieagresywna	Gdańsk	1290 zł + VAT

Kraków

1.	14-19.05.2018	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Kraków	5900 zł + VAT
2.	15.10.2018	Management INTRO - Zarządzanie sytuacyjne	Kraków	590 zł + VAT
3.	18.10.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Kraków	590 zł + VAT
4.	19.10.2018	Teleselling INTRO – Nowoczesna telesprzedaż	Kraków	590 zł + VAT
5.	21.11.2018	NASM™ Selling INTRO – Sprzedaż nieagresywna	Kraków	590 zł + VAT
6.	22-23.11.2018	Radical Negotiator™ Intensive – Twarde negocjacje	Kraków	1290 zł + VAT
7.	19.12.2018	Time Management INTRO – Zarządzanie czasem	Kraków	590 zł + VAT
8.	20-21.12.2018	NASM™ Selling INTENSIVE – Sprzedaż nieagresywna	Kraków	1290 zł + VAT

Wrocław

1.	22-27.10	Business Trainer & Coach + COACHING CLINIC®	Wrocław	5900 zł + VAT
----	----------	---	---------	---------------

Łódź

1.	29.05.2018	Sales Negotiations INTRO – Negocjacje dla sprzedawców	Łódź	590 zł + VAT
2.	25.06.2018	Management INTRO – Zarządzanie sytuacyjne	Łódź	590 zł + VAT