



Alteverso Group

„Kompetencje Doskonałe”

Realizacje projektów szkoleniowych

Styczeń 2018



Spis treści

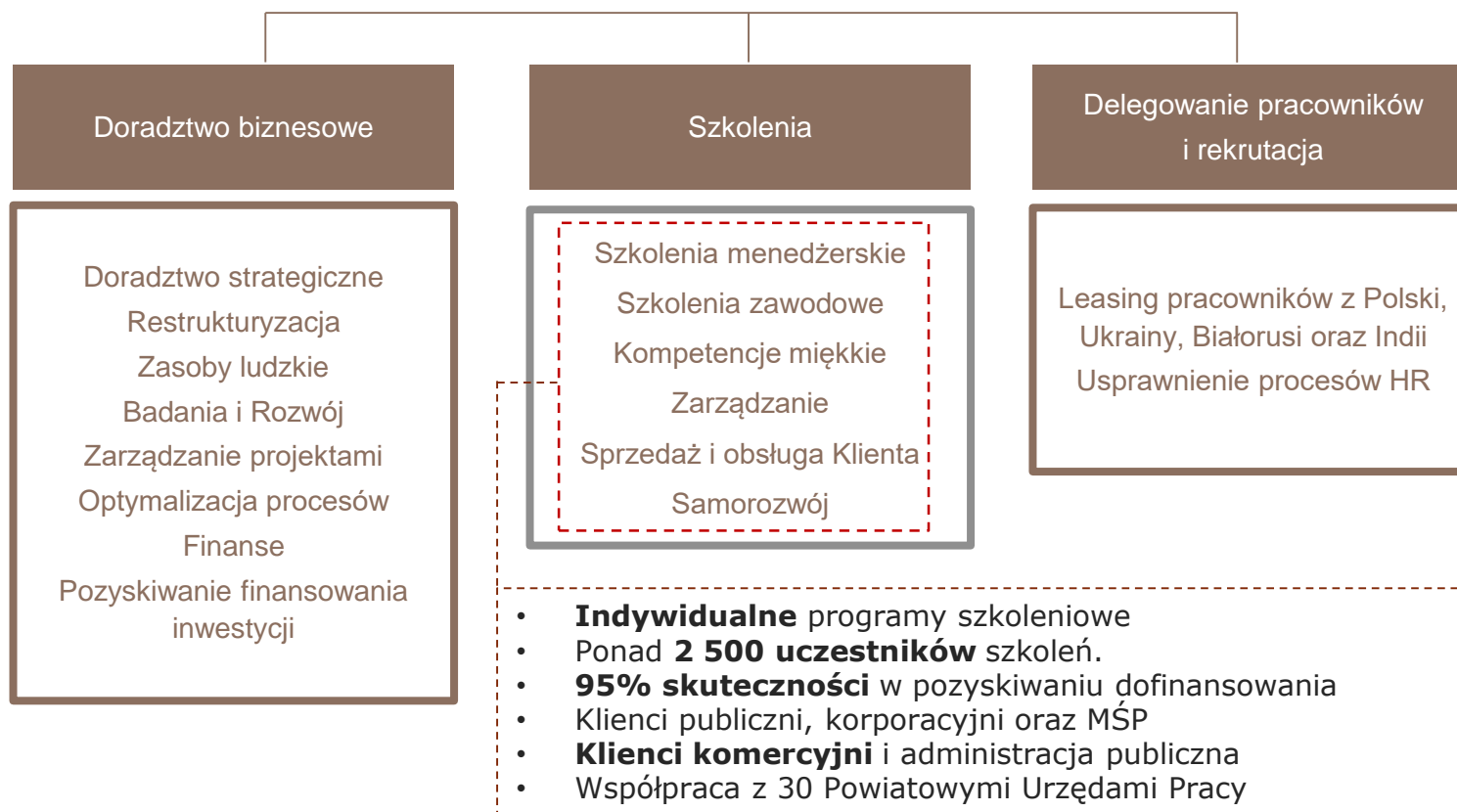
1. O nas
2. Referencje i specjalizacja w szkoleniach
3. Kontakt



Specjalizacja w szkoleniach



Alteverso Group





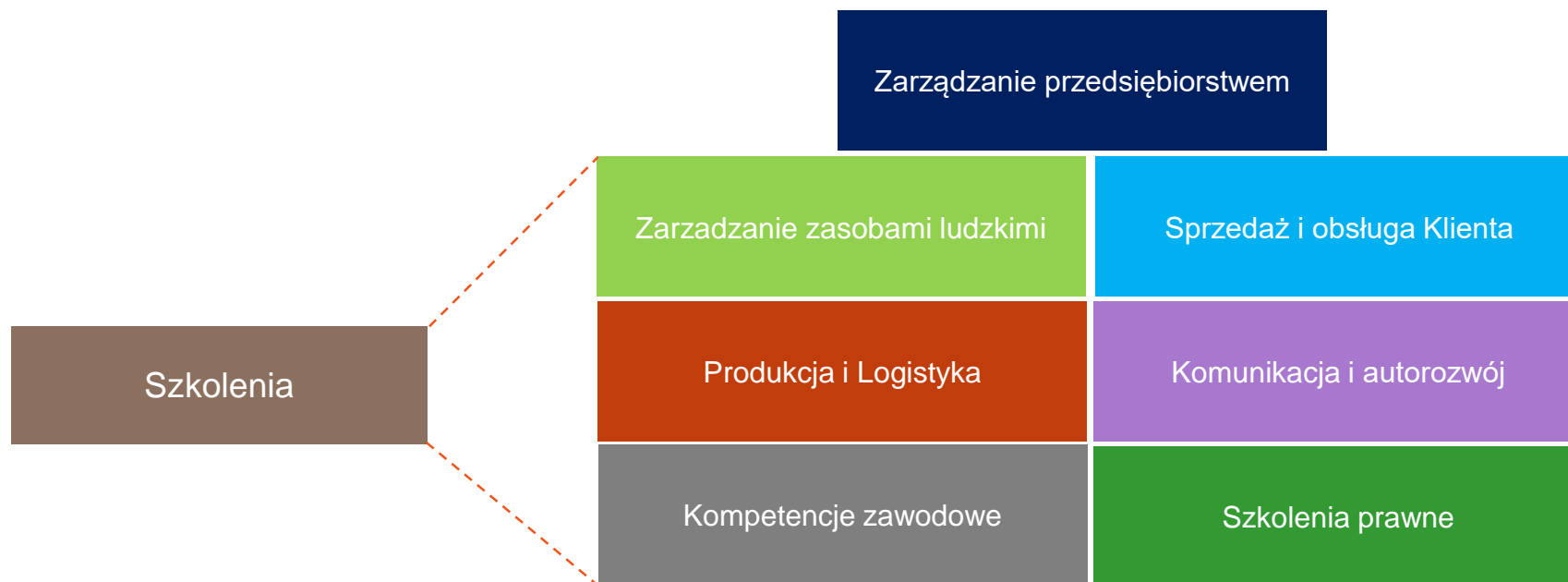
Spis treści

1. O nas
2. Referencje i specjalizacja w szkoleniach
3. Kontakt



Specjalizacja w szkoleniach

- Wszystkie oferowane przez nas szkolenia prowadzimy według spersonalizowanych programów szkoleniowych – dostosowanych do potrzeb Klienta i postawionych przed nami wyzwań.
- Oferujemy szkolenia w siedmiu, wzajemnie komplementarnych obszarach merytorycznych.





Zarządzanie przedsiębiorstwem

1. Analiza sprzedaży i kosztów w rachunku zarządczym
2. Analiza strategiczna
3. Opracowywanie i wdrożenie strategii przedsiębiorstwa planującego rozwój w oparciu o export i ICT
4. Metody systematycznej analizy rynku jako podstawa informacyjna do decyzji zarządczych
5. Budowa koncepcji reorientacji funkcjonalno-strukturalnej przedsiębiorstwa
6. Controlling operacyjny jako metoda podnoszenia rentowności wytwórczej przedsiębiorstwa
7. Decyzje inwestycyjne – jako czynnik warunkujący poprawę rentowności inwestycji
8. Efektywna organizacja przepływu dokumentacji w firmie
9. Efektywne zarządzanie informacją
10. Efektywność finansowa inwestycji
11. Komunikacja w Spółce
12. Metodologia zarządzania projektami wdrożeniowymi (w oparciu o metodologię PMI lub PRINCE2)
13. Zarządzanie finansami w Spółkach Skarbu Państwa
14. Zarządzanie poprzez wartości
15. Zarządzanie strategiczne w Spółce – budowanie przewagi konkurencyjnej
16. Zarządzanie wiedzą w organizacji
17. Zarządzanie zmianą



Referencje i Doświadczenie 2015-2017 [2 / 7]

Zarządzanie zasobami ludzkimi

1. Budowa systemów kompetencyjnych
2. Budowa systemu oceny pracowniczej
3. Budowanie zespołu, motywowanie i kierowanie ludźmi
4. Diagnoza psychologiczna, środki ochrony indywidualnej
5. Efektywna współpraca zadaniowa i przepływ informacji w strukturze organizacyjnej
6. Efektywne zarządzanie czasem pracy jako warunek poprawy wydajności pracowników administracyjnych
7. Efektywne zarządzanie zespołem przez lidera
8. Efektywny kierownik sekretariatu w tym ocena pracownicza dla kierowników.
9. Metody oceny pracowników i efektywnego wykorzystania systemu motywacyjnego
10. Metody podnoszące efektywność delegowania i rozliczania pracowników
11. Metody rozwiązywania konfliktów w pracy zespołowej i asertywność w komunikacji
12. Praca z niezmotywowanym podopiecznym - „Pomaganie bez oporu” wg. J. Enrichta
13. Praca z trudnym klientem
14. Systemy motywacyjne – tworzenie i implementacja
15. Techniki optymalizacji pracy zorientowane na osiągnięcie wymiernych celów ekonomicznych
16. Rozwiązywanie konfliktów.
17. Zasady i narzędzia prowadzenia oceny pracowniczej - moduł dla menedżerów
18. Skuteczne techniki analizy i prezentacji danych – „case study” - 7 kluczowych rozmów z pracownikami



Referencje i Doświadczenie 2015-2017 [3 / 7]

Sprzedaż i obsługa Klienta

1. Aspekty teoretyczne zarządzania zespołem sprzedażowym
2. Budowanie i utrzymywanie relacji handlowych w segmencie B2B
3. Cross-selling w usługach serwisu instalacji grzewczych
4. Jak pozyskać i zatrzymać klienta - warsztaty praktyczne
5. Każdy klient jest ważny – podnoszenie jakości obsługi klienta w organizacji
6. Konflikt, negocjacje i mediacje
7. Kształtowanie umiejętności negocjacyjnych na rynku B2B
8. Marketing produktu indywidualizowanego w warunkach silnej konkurencji cenowej
9. Najlepsze praktyki w obsłudze klienta
10. Narzędzia marketingu i sprzedaży internetowej
11. Negocjacje cen i warunków handlowych
12. Techniki negocjacji poprzez wartości na rynku B2B
13. Negocjacje w dziale zakupów
14. Obsługa reklamacyjna z aspektami prawa konsumenckiego
15. Profesjonalna Obsługa i Zarządzanie Relacjami z Klientem
16. Reklamacje i ich profesjonalna obsługa
17. Standardy obsługi trudnego interesanta (wg zasad funkcjonowania BOI)
18. Zarządzanie marketingiem i sprzedażą przedsiębiorstwa produkcyjnego



Komunikacja i rozwój

1. Asertywna komunikacja w pracy urzędnika sądowego
2. Efektywna komunikacja w firmie z elementami zarządzania konfliktem
3. Efektywna komunikacja w zespole z uwzględnieniem sytuacji konfliktowych i negocjacyjnych
4. Efektywna komunikacja z elementami negocjacji w handlu
5. Efektywna komunikacja z klientem zewnętrznym i wewnętrznym oraz system przepływu informacji
6. Efektywna motywacja zawodowa, profilaktyka wypalenia zawodowego i zarządzanie stresem
7. Zarządzanie relacjami z klientami – warsztaty praktyczne
8. Zarządzanie sobą w czasie, efektywność pracy i zarządzanie stresem
9. Zarządzanie stresem. Organizacja i efektywność pracy



Referencje i Doświadczenie 2015-2017 [5 / 7]

Kompetencje zawodowe

1. Excel – poziom podstawowy, średniozaawansowany i zaawansowany
2. Falsyfikaty w obrocie kasowym – możliwość ich łatwego rozpoznawania
3. Finanse dla niefinansistów
4. HACCP – system bezpieczeństwa żywności
5. Rachunkowość zarządcza – warsztaty praktyczne
6. Rozwój kompetencji informatycznych dot. aplikacji wykorzystywanych w działalności operacyjnej
7. Rysunek techniczny ISO
8. Skuteczna windykacja należności
9. Szkolenie Rysunek techniczny wg ISO
10. Szkolenie z obsługi programu gstarcad, T-flex i sprutcam7
11. Warunki kontraktów na budowy w standardzie FIDIC
12. Wystąpienia publiczne i prezentacje
13. Zarządzanie projektem – harmonogramowanie, zarządzanie zasobami, efektywne przekazywanie informacji zwrotnej oraz pakiet narzędzi do rozwiązywania problemów w projektach
14. Zarządzanie ryzykiem związanym ze zmiennością cen towarów rolnych i walut
15. Zasady obiegu dokumentów i ich archiwizacja



Szkolenia prawne

1. Informacja, a porada prawna
2. KPA w pomocy społecznej i świadczeniach rodzinnych w rodzinie przy zastosowaniu zasad skutecznej współpracy i właściwej oceny problemu
3. Kurs z zakresu aktualizacji podatków VAT i CIT po nowelizacji ustaw podatkowych w 2015r.
4. Nowelizacja Kodeksu Postępowania Administracyjnego
5. Nowelizacja przepisów kodeksu postępowania karnego i kodeksu karnego wykonawczego
6. Podatek VAT, CIT, Ordynacja Podatkowa w 2016 r.
7. Postępowanie klauzulowe
8. Praktyczne zastosowanie znowelizowanych przepisów ustawy Kodeks pracy
9. Prawidłowe rozliczanie i sprawozdawanie świadczeń medycznych do NFZ w 2015 r.
10. Wybrane aspekty z ustawy o ochronie danych osobowych w świetle nowelizacji z dn. 1 stycznia 2015r.
11. Wybrane sposoby działania w kontakcie z klientem stanowiącym zagrożenie dla bezpieczeństwa kuratora sądowego
12. Zmiany w ustawie o rachunkowości od 2016 roku – Implementacja regulacji Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE do polskiej ustawy o rachunkowości oraz MSR/MSSF



Referencje i Doświadczenie 2015-2017 [7 / 7]

Produkcja i Logistyka

1. Analiza FMEA konstrukcji
2. Analiza FMEA maszyn
3. Doskonalenie produkcji – wskaźniki efektywności produkcji: OEE (eliminacja strat) oraz TPM (3x „zero”)
4. Doskonalenie produkcji – wskaźniki efektywności procesu produkcji: SMED, OPF – One-Piece-Flow
5. Efektywność procesów i eliminacja marnotrawstwa
6. Identyfikacja i mapowanie procesów logistycznych
7. Lean Management - gra symulacyjna
8. Lean Management jako metoda zwiększenia procesowej wydajności przedsiębiorstwa produkcyjnego
9. Lean Manufacturing – zasady optymalizacji procesów – warsztaty praktyczne
10. Mapowanie strumienia wartości
11. Materiałoznawstwo
12. Prowadzenie projektów rozwojowych według zaktualizowanych procedur Systemu Zarządzania Jakością
13. Rola logistyki w zarządzaniu łańcuchem dostaw
14. TPM - Total Productive Maintenance
15. Trening optymalizacji procesu produkcyjnego oparty o filozofię Kaizen
16. Wymiarowanie i tolerowanie geometryczne w branży motoryzacyjnej - poziom rozszerzony
17. Zarządzanie produkcją – warsztaty praktyczne



Spis treści

1. O nas
2. Referencje i specjalizacja w szkoleniach
3. Kontakt



Alteverso Group

Warszawa Metropolitan
Pl. Józefa Piłsudskiego 3
00-078 Warszawa
www.alteverso.com

Osoba do kontaktu:

Aleksandra Skibniewska

Email: a.skibniewska@alteverso.com