

Go Skills

# Szkolenia biznesowe dla firm 2024



## Poznajmy się



**Tomasz Urban**

CEO



**Jesteśmy polską firmą  
szkoleniowo-doradczą  
działającą na rynku od 2003 roku**

### **Rozwijamy kluczowe kompetencje pracowników**

Specjalizujemy się w organizacji szkoleń z zakresu kompetencji miękkich i twardych. Tworzymy dedykowane rozwiązania dopasowane do indywidualnych potrzeb. Wyróżnia nas **wiedza**, **doświadczenie** oraz **osobiste zaangażowanie** na każdym etapie projektu szkoleniowego.

# Nasi wybrani klienci

abbvie

sitel  
group

ABB

■ GEBERIT



TOYOTA



KRAKÓW  
AIRPORT  
im. Jana Pawła II



TRUMPF



Carlson  
Wagonlit  
Travel

GEA



LOTOS



HEALTH • HYGIENE • HOME

EUROCASH  
GRUPA

Johnson & Johnson



RECORDATI

axxiome  
proven global expertise

FRESENIUS  
KABI

Schneider  
Electric

janssen

mnk  
MUZEUM  
NARODOWE  
W KRAKOWIE

SIEMENS

COCCODRILLO

go skills  
it's better to know



# Dlaczego warto podjąć z nami współpracę

- Posiadamy **wieloletnie doświadczenie** w organizacji szkoleń stacjonarnych i online
- **Wspieramy firmy w rozwoju kompetencji** pracowników i **rozwiązujemy problemy w zespołach**
- **Współpracujemy z ponad 25 trenerami**, ekspertami-praktykami w swojej dziedzinie
- Program szkolenia **jest zawsze dostosowany do potrzeb firmy i grupy docelowej**
- Nasze szkolenia **prowadzone są w formie warsztatowej** z praktycznymi ćwiczeniami opartymi o realne case studies
- Nasi klienci to **czołowe firmy polskie i międzynarodowe**
- Szkolenia prowadzimy **w języku polskim i angielskim**, również dla międzynarodowych grup pracowników
- Jesteśmy **zawsze do Państwa dyspozycji i pracujemy wspólnie** na każdym etapie szkolenia



## W jaki sposób podchodzimy do procesu szkoleniowego?

Wieloletnie doświadczenie w branży edukacyjnej, budowane na współpracy z największymi firmami, stworzyło nasze unikalne podejście do planowania i organizacji szkoleń dla naszych klientów. Zapewniamy właściwe i skuteczne rozwiązania rozwojowe, które doprowadzą Państwa do osiągnięcia założonych celów w określonym czasie.

### POZNAJ 8 KROKÓW SKUTECZNEGO SZKOLENIA:

01.

Identyfikacja potrzeby szkoleniowej

02.

Ustalenie celów szkolenia

03.

Projektowanie dedykowanych rozwiązań

04.

Przygotowanie szkolenia/warsztatu

05.

Realizacja szkolenia/warsztatu

06.

Ewaluacja szkolenia i raport dla klienta

07.

Działania poszkoleniowe

08.

Długookresowy monitoring efektów szkolenia



# Nasza specjalizacja



**Szkolenia menedżerskie**



**Szkolenia dla HR**



**Efektywność osobista**



**Szkolenia eksperckie twarde**



**Zarządzanie projektami**



**Szkolenia IT**



**Kompetencje sprzedażowe  
i negocjacyjne**



**Doradztwo i consulting**





# Szkolenia menedżerskie

*„Jako lider zawsze powinienes dopingować ludzi, by wychodzili ze strefy komfortu, lecz jednocześnie musisz pilnować, by pozostawali w obszarze swoich silnych stron”*

*John C. Maxwell*

- Akademia przywództwa „PROXIMITY” – cykl szkoleń dla menedżerów
- First Time Manager
- Nowoczesny leader – przywództwo służebne
- Zarządzanie zespołem wielopokoleniowym
- Skuteczna komunikacja i współpraca zespołowa
- Budowanie autorytetu i wizerunku menedżera
- Zarządzanie zmianą w świecie Vuca
- Motywowanie i rozwiązywanie konfliktów
- Team buidling
- Coaching/Mentoring jako narzędzie wsparcia zespołu

# Szkolenia sprzedażowe i kupieckie

*„Jeśli jest w ogóle jakiś sekret sukcesu, leży on w umiejętności przyjęcia punktu widzenia innych i patrzeniu na rzeczy zarówno z pozycji rozmówcy, jak i własnej.”*

*Henry Ford*

- Skuteczne techniki sprzedaży B2B/B2C
- Jak zjednać klientów do współpracy
- Sprzedaż usług przy pomocy narzędzi online
- Skuteczne obsługa klienta
- Sztuka budowania relacji z klientem
- Trudne sytuacje z klientem i reklamacje
- Storytelling w sprzedaży i budowanie wizerunku firmy
- Negocjacje sprzedażowe/kupieckie
- Hunting w sprzedaży - jak skutecznie pozyskiwać klientów
- Mięka windykacja należności





# Szkolenia z efektywności osobistej

*„Nigdy nie ma wystarczającej ilości czasu, by zrobić wszystko, ale zawsze jest go wystarczająco dużo, by zrobić to, co najważniejsze.*

*Brian Tracy*

- Zarządzanie sobą w czasie i planowanie zadań
- Asertywność
- Motywacja i doskonalenie
- Radzenie sobie ze stresem
- Inteligencja emocjonalna
- Kreatywność- Thinking Outside The Box
- Skuteczne prowadzenie spotkań
- Wystąpienia publiczne - prezentacje i storytelling
- Komunikacja w zespołach wielokulturowych
- Diversity, Equity & Inclusion



# Szkolenia z zarządzania projektami

*„If you see a snake, just kill it – don't appoint a committee on snakes.”*

*Ross Perot*

- Podstawy zarządzania projektami
- Zarządzanie projektami dla ekspertów
- Lean Management
- Zwinne zarządzanie projektami (Business Agility)
- Scrum
- Skuteczny Project Manager
- Szkolenie Prince 2
- Zarządzanie ryzykiem w projekcie



# Szkolenia dla HR

*„Nie pracuj ciężiej - pracuj sprytniej.”*

*Ken Blanchard*

- Rekrutacja i selekcja pracowników
- Skuteczny onboarding
- Prowadzenie rozmów oceniających
- Rozwój talentów w organizacji
- Prawo pracy
- Train the Trainer
- Skuteczny HR Biznes Partner
- Oceny okresowe
- AC/DC

# Szkolenia twarde

## Finansowe i rachunkowość:

- Analiza finansowa
- Dochodzenie wierzytelności
- Finanse dla niefinansistów
- Rachunkowość finansowa
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Zarządzanie finansami
- Sprawozdawczość finansowa

## Prawne:

- Prawo pracy/czas pracy
- Ochrona danych osobowych
- Prawo spółek handlowych
- Prawo konsumenckie
- Zawieranie i wykonywanie umów

## Podatki:

- Zmiany w podatku VAT/CIT
- Prawo podatkowe
- Podatek u źródła
- WHT
- MDR
- Dokumentacja cen transferowych

## IT:

- **Microsoft Office**
  - Outlook
  - Excel
  - Power Point



# Zespół trenerów Go Skills

# Nasi wybrani trenerzy



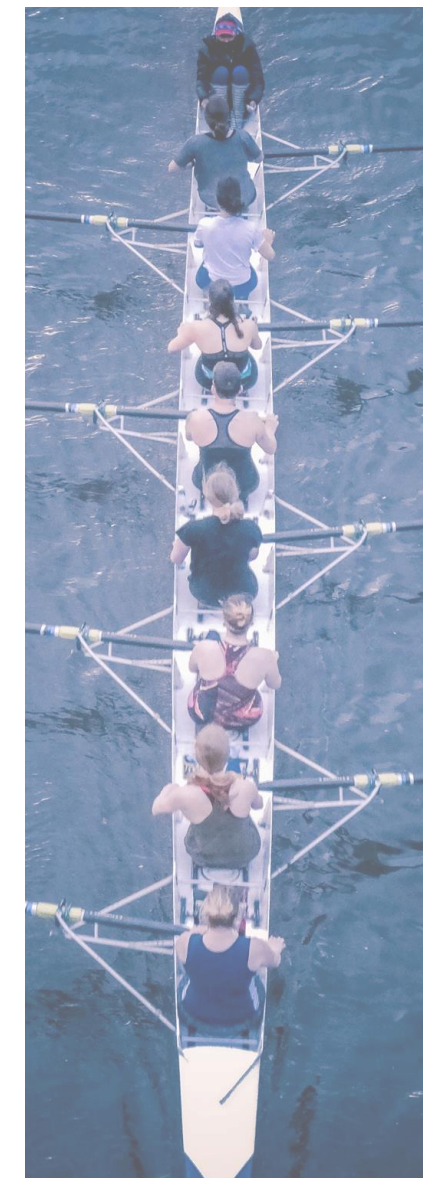
**Łukasz Wieczorek** - posiada bogate doświadczenie biznesowe – 24 lata w rozwoju biznesu i HR, międzynarodowych partnerstwach/zarządzaniu projektami i rozwoju personelu; 16 lat w obszarze zarządzania jako manager, dyrektor lub CEO. Akredytowany w 3 organizacjach międzynarodowych: Noble Manhattan Coaching (NMC), International Institute of Coaching and Mentoring (IIC&M) oraz Institute of Leadership & Management (ILM). Specjalizuje się w szkoleniach z przywództwa, zarządzania, budowania kultury organizacyjnej, sprzedaży i wystąpień publicznych.



**Małgorzata Jakubicz** – Lider z 16-letnim doświadczeniem pracy w biznesie, między innymi w firmach Unilin Flooring BVBA oraz IKEA, Certyfikowany Coach, Trenerka Przywództwa. Jej misją jest reprezentowanie oraz propagowanie Przywództwa Służebnego według założeń, które zdefiniował Ken Blanchard, jako najbardziej efektywnego stylu przywództwa z perspektywy człowieka, zespołu i organizacji. Rozwija takie aspekty jak inteligencja emocjonalna, czy inteligencja duchowa.



**Dominik Olejko** – Ekspert w dziedzinie sprzedaży, który pomaga ludziom stać się superbohaterami rozwiązywania problemów, budując długotrwałą lojalność klientów. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie jako lider w sprzedaży (fizycznej i wirtualnej), obsłudze klienta i budowaniu lojalności. Jego misja polega na budowaniu pewności siebie i kompetencji u ludzi, aby sprostać najważniejszym wyzwaniom w obszarach przywództwa, komunikacji, wystąpień publicznych i sprzedaży.





# Nasi wybrani eksperci



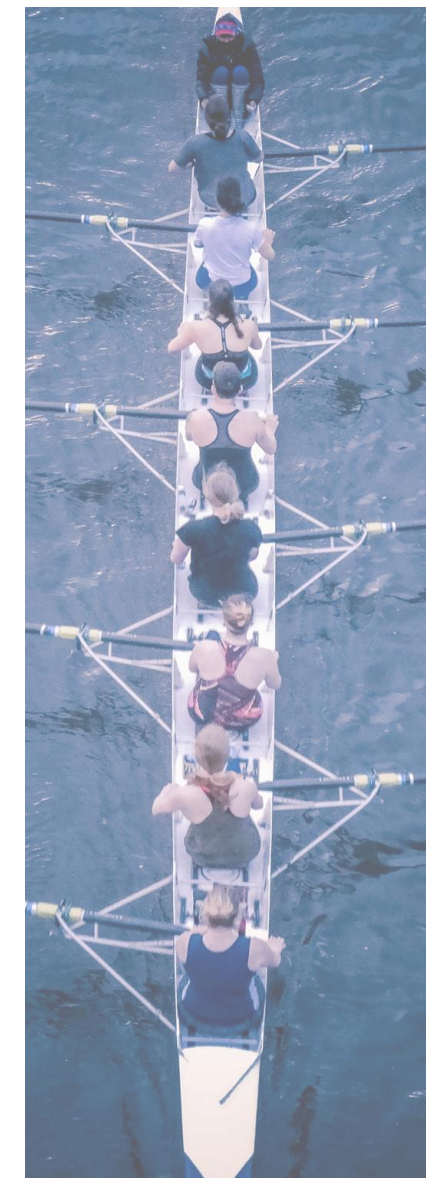
**Natalia Jażdżewska** – Certyfikowana ekspert Lean, Prince 2, Scrum Master. Natalia jest wieloletnim praktykiem i pasjonatką Lean. Doświadczenie zdobywała w takich firmach jak Generali Electric, Mondelez, Wezi-Tec. Do głównych dziedzin Lean Management, w których się specjalizuje w roli trenerki i mentorki należą m.in. Problem Solving wraz z Gemba Walk, Daily Management System, Skills Development System, a także Process Mapping. Poza rozwojem wiedzy i umiejętności, jest inicjatorką aktywności, które wpływają na rozwój managerów oraz ich transformację w kierunku stawiania się Lean Leaderami.



**Filip Werstler** – TEDx Speaker, trener wystąpień publicznych. Pomaga klientom w przygotowaniu się do prezentacji podczas targów branżowych oraz konferencji, prezentacji sprzedażowych, wystąpień firmowych, wykładów. Pracuje w tych firmach, w których przedstawiciele mają za zadanie opowiadać o danym rozwiązaniu, produkcie lub usłudze tak by zaangażować klientów. Wspiera, gdy poziom prezentacji i raportów w firmie wymaga podniesienia. Pomaga, gdy w danym zespole potrzebna jest lepsza komunikacja interpersonalna.



**Jacek Jarmuszcak** – Doświadczony manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności. Praktyk – pracował dla firmy Philips jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, tworzył strategię zakupową dla swojej kategorii, budował bazę dostawców, zarządzał relacjami oraz prowadził negocjacje handlowe z kluczowymi dostawcami. Łączna wartość zakupów, które negocjował w trakcie swojego dotychczasowego doświadczenia przekracza trzy miliardy Euro.



# Nasi wybrani eksperci



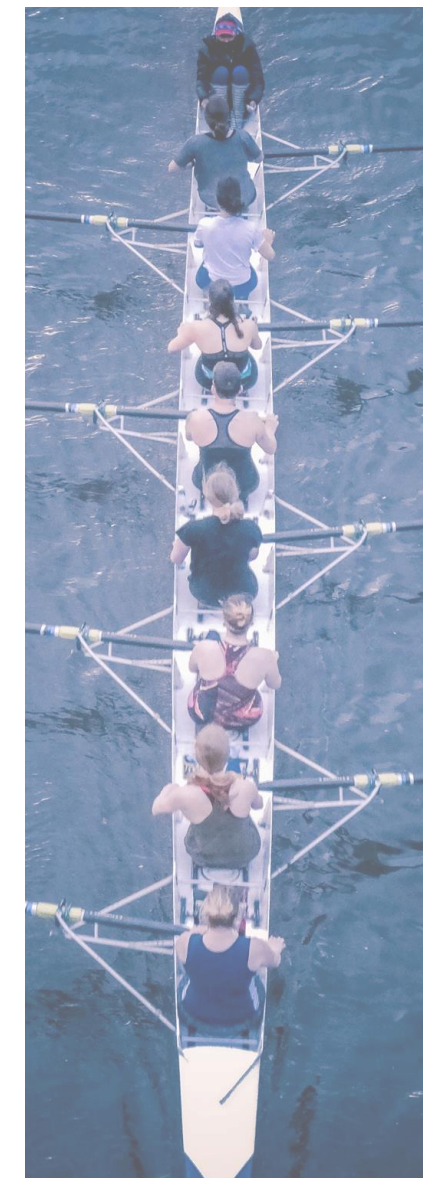
**Julita Urbaniuk** – Psycholog i pedagog, absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego. Ukończyła polsko-austriacką szkołę dla trenerów WIFI Osterreich w Wiedniu oraz szkolenia z zakresu zarządzania projektami według metodologii PMI. Jest certyfikowanym trenerem FRIS. Ukończyła intensywny kurs interwencji kryzysowej posiadający formalną akceptację Zarządu Sekcji Interwencji Kryzysowej Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Od ponad 19 lat pracuje dla biznesu skutecznie szkoląc pracowników głównie dużych firm. Zna dobrze specyfikę i problemy występujące na produkcji. Na co dzień posługuje się technikami wspierającymi podejście LEAN i zarządzanie projektami.



**Andrzej Zdanowski** – Jako trener specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży i zarządzania zespołami – budowania, motywacji oraz przywództwa. Różnorodność branż, w których zdobywał doświadczenie (reklama, ubezpieczenia, windykacja, budownictwo, inwestycje, rolnictwo, usługi i finanse), pozwala mu na elastyczne podejście do prowadzonych zajęć i szybkie znalezienie wspólnego języka z uczestnikami. Od kilkunastu lat tworzy i prowadzi zespoły sprzedażowe. Moje atuty to bogate doświadczenie i praktyka w zarządzaniu grupami sprzedażowymi.



**Dr Marek Panfil** – Dr Marek Panfil jest doświadczonym ekspertem w zakresie wyceny przedsiębiorstw i wartości niematerialnych i prawnych. Doradca strategiczny w zakresie budowania wartości spółki dla akcjonariuszy. Profesor, który z powodzeniem potrafi łączyć świat akademicki ze światem biznesu. Autor/współautor 11 książek i 45 artykułów z zakresu finansów i wyceny przedsiębiorstw.







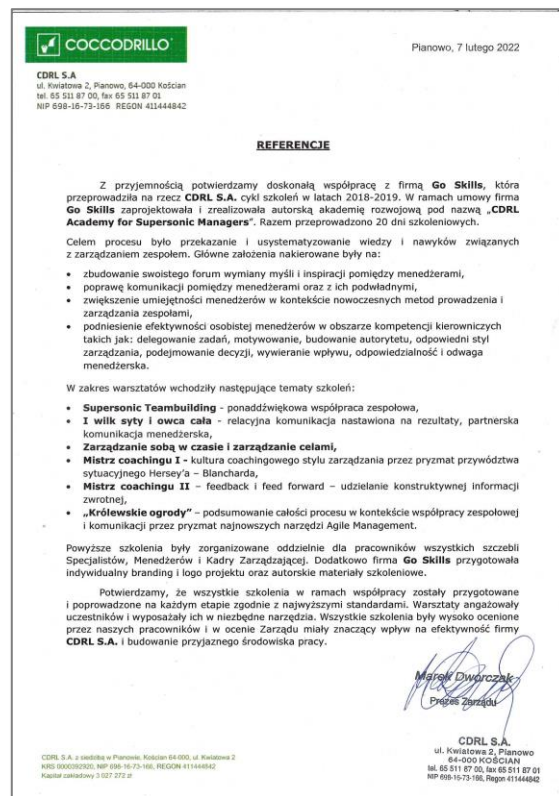
# Nasze wybrane referencje

# Wybrane referencje



*„Z przyjemnością potwierdzamy,  
że szkolenie spełniło wszystkie  
nasze oczekiwania”*

**Anna Głogowska – Toyota Motor  
Poland**



*„Wszystkie szkolenia były wysoko  
ocenione przez naszych pracowników  
i w ocenie Zarządu miały znaczący wpływ  
na efektywność firmy i budowanie  
przyjaznego środowiska pracy”*

**Marek Dworczał – CDRL S.A.**



*„Potwierdzamy, że szkolenie zostało  
bardzo dobrze przygotowane pod  
kątem merytorycznym”*

**Aleksandra Kurys – Johnson &  
Johnson Poland**



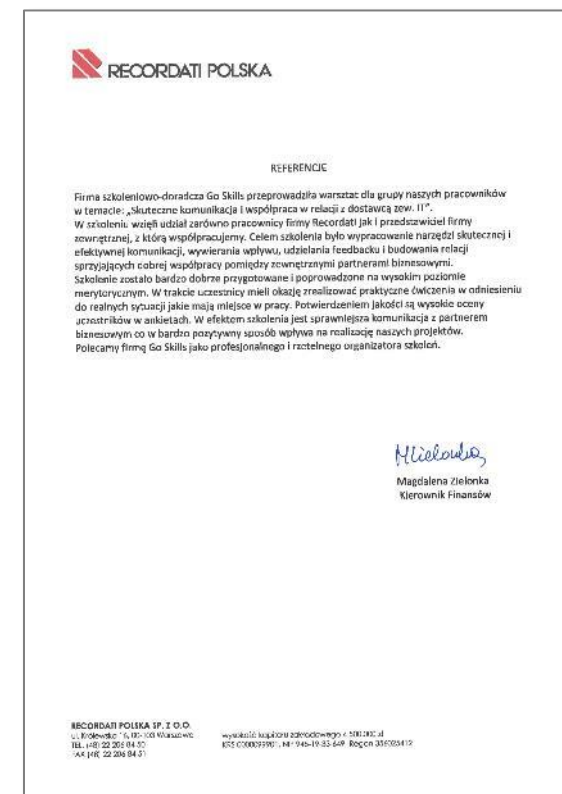
# Wybrane referencje



*„Trener przygotował i przeprowadził angażujące ćwiczenia w oparciu o case-y Grupy Eurocash”*  
**Wanda Żółdzińska Krupa – Grupa Eurocash**



*„Firma wykazuje dużą elastyczność i umiejętność dostosowania programu do aktualnych potrzeb organizacji i poszczególnych zespołów”*  
**Grażyna Krysztofowicz – Ikea Retail**



*„Potwierdzeniem jakości są wysokie oceny uczestników w ankietach”*  
**Magdalena Zielonka – Recordati Polska**

# Kontakt

---

Go Skills

tel.: +48 881 203 303

e-mail: [info@goskills.pl](mailto:info@goskills.pl)

[www.goskills.pl](http://www.goskills.pl)

