

Warszawa, 17.09.2020r.

Referencje

Firma Key Training Szkolenia & Coaching od okresie od czerwca 2017 do września 2020r. przeprowadziła dla pracowników firmy WARBUD S.A. 12 szkoleń zamkniętych rozwijających umiejętności z zakresu prowadzenia profesjonalnych i skutecznych negocjacji.

W ramach zrealizowanych szkoleń podejmowano poniższe tematy:

- Negocjacje inżynierskie z podwykonawcami i inwestorem - poziom 1
- Negocjacje inżynierskie z podwykonawcami i inwestorem - poziom 2
- Negocjacje zakupowe i z podwykonawcami - poziom 1
- Negocjacje zakupowe i z podwykonawcami - poziom
- Trening negocjacji zakupowych - poziom 1
- Trening negocjacji zakupowych - poziom 2
- Negocjacje inżynierskie - poziom 1
- Negocjacje inżynierskie - poziom 2

Łącznie przeszkolonych zostało 122 pracowników budownictwa specjalistycznego, inżynierskiego oraz medycznego pełniących funkcje na stanowiskach: dyrektor oddziału, dyrektor kontraktu, z-ca dyrektora regionu, kierownik budowy, kierownik robót, inżynier budowy.

Szkolenia zostały poprzedzone szczegółowym badaniem potrzeb oraz oczekiwań wszystkich uczestników.

Bardzo wysoko cenimy specjalistyczną i rozległą wiedzę z zakresu prowadzenia negocjacji z wymagającymi klientami i dostawcami w branży budowlanej. Wiedza została przekazana w sposób zrozumiały i praktyczny.

Uczestnicy wysoko ocenili: indywidualne dostosowanie programu do rzeczywistych oczekiwań i potrzeb wszystkich uczestników, adekwatną ilość ćwiczeń praktycznych, wartościową i przydatną treść materiałów szkoleniowych.

Uczestnicy wyrazili chęć udziału w kolejnych szkoleniach w celu rozwoju nabytych umiejętności na kolejnych poziomach.

Warbud SA Dział ZZL Dyrektor <i>Małgorzata Kowalczyk</i>
