

# Usługa - Kreatywność w rozwiązywaniu problemów i podejmowaniu decyzji - szkolenie online



4.6/5 z 38 ocen

## Kreatywność w rozwiązywaniu problemów i podejmowaniu decyzji - szkolenie online

Numer usługi: 2021/03/08/7100/968152

Dostawca usług: Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku

Dostępność: Usługa otwarta

Forma świadczenia: zdalna w czasie rzeczywistym

Status usługi: zawieszona



320,00 zł netto za osobę

320,00 zł brutto za osobę

45,71 zł netto za osobogodzinę

45,71 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj  
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria  
Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi



Dofinansowanie  
Tak



11.09.2021

### Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania: wsparcie dla osób indywidualnych

### SZKOLENIE PRZEZNACZONE JEST DLA:

Grupa docelowa usługi:

- działów HR;
- dyrektorów, właścicieli firm;
- managerów;
- handlowców;
- osób pracujących w marketingu;
- wszystkich osób chcących rozwijać swoją kreatywność.

Minimalna liczba uczestników: 6

Maksymalna liczba uczestników: 15

Data zakończenia rekrutacji: 01-09-2021

Liczba godzin usługi: 7

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi:

posiada uprawnienia do świadczenia usług rozwojowych prowadzących do zdobycia lub potwierdzenia kwalifikacji nadawanych po ukończeniu kursów dokształcających i szkoleń, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 27 lipca 2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym

Zakres uprawnień: Kursy i szkolenia

### Ramowy program usługi

1. Kreatywność – co to takiego?
2. Czy jestem osobą kreatywną?
3. Cechy osoby twórczej.
4. Praktyczne ćwiczenia pobudzające moją kreatywność.
5. Innowacyjność, jako proces twórczy.
6. Czynniki ograniczające moją kreatywność – przygotuj się na kreatywne myślenie i działanie.
7. Indywidualne techniki odkrywania nowych możliwości w podejmowaniu decyzji
8. Zespołowe metody podejmowania decyzji.
9. Techniki kreatywne do wykorzystania w procesie twórczym.
10. Techniki kreatywne do wykorzystania w wyznaczaniu celów.
11. Techniki kreatywne do wykorzystania w procesie podejmowania decyzji.
12. Kreatywność w zespole – wspieranie kreatywności zespołów.

13. Podejmowanie decyzji – praktyczne metody pracy  
14. Praktyczne case study i rozwiązywanie problemów.

---

## Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
I dzień szkolenia	11-09-2021	09:00	15:45	06:45

---

### Główny cel usługi

### Cel edukacyjny

Pobudzenie i rozwinięcie własnej kreatywności

### Efekty uczenia się

- Pobudzenie i rozwinięcie własnej kreatywności;
- Unikanie wypalenia zawodowego, rutyny;
- Wyeliminowanie czynników ograniczających kreatywność własną jak i zespołową;
- Kreatywne podejście do rozwiązywania problemów;
- Szybsze podejmowanie decyzji;
- Motywacja zespołu do podejmowania kreatywnych decyzji;
- Wspieranie kreatywności w firmie;
- Poszerzenie wachlarza możliwości w wyznaczaniu celów i podejmowania właściwych decyzji;
- Umiejętne wykorzystanie metod kreatywnych w firmie.

### Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

### Pre i post test w formie online

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?                      Tak

---

### Kwalifikacje

Brak wyników.

---

### Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	320,00 zł
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	320,00 zł
Koszt osobogodziny netto	45,71 zł
Koszt osobogodziny brutto	45,71 zł

---

### Zajęcia poprowadzą



### Monika Bartkowiak

Praktyk sprzedaży, trener, wykładowca uczelni wyższych, ekspert Brian Tracy International. Pasja sprzedaży to misja, którą z radością dzieli się z innymi.

Pasjonat sprzedaży autentycznej, skupionej na kliencie, opartej na empatii i wzajemnej współpracy. Nie znosi manipulacji, tricków, sztucznych książkowych technik, ponieważ to już w sprzedaży nie działa!

Na koncie 22 lata w sprzedaży, 300 zadowolonych klientów i ponad 4000 przeszkolonych sprzedawców.

Do sprzedaży trafiła przez przypadek, jednak szybko osiągała świetne rezultaty, pięła się po szczeblach kariery, w konsekwencji zarządzając sprzedażą wielu marek na rynku Polskim. Wielokrotnie nominowana do handlowca Europy, przezwyciężyła wszystkie skuteczne metody, którymi teraz dzieli się z innymi. Zaraża innych sprzedażą, tak na serio. Lata doświadczenia na różnych szczeblach biznesowych, tysiące rozmów z klientami, praca w międzynarodowej korporacji sprawiły, że sprzedaż to dla niej wciąż świetna przygoda i dobra zabawa. Uwielbia proste rozwiązania, uczy sprzedawców bycia autentycznymi, dzięki temu klienci zostają z nimi na całe życie.

---

### Kontakt



### Justyna Smolarz

email: [jsmolarz@wsb.gda.pl](mailto:jsmolarz@wsb.gda.pl)

tel: (+48) 538 639 072

---

### Informacje dodatkowe

#### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie online uczestnicy otrzymują najpóźniej 1 dzień po zakończonym szkoleniu.

---

### Warunki techniczne

#### Warunki techniczne

#### Wymagania systemowe zoom.us

- **Połączenie internetowe** - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE)
- **Głośniki i mikrofon** - wbudowany, na USB lub bezprzewodowy Bluetooth
- **Kamera internetowa** lub kamera internetowa HD - wbudowana lub na USB
- **Uwaga:** Zobacz listę obsługiwanych urządzeń : <https://bit.ly/3nwTS1j>