



Rekomendacje

www.group-aspire.com

 **Aspire Group**

ul. Blich 8/18
31-529 Kraków

☎ (0) 509.390.534

ul. Wąwozowa 29/5 ☎ (22) 446.05.06
02-796 Warszawa

LISTA REKOMENDACYJNA

Nasi trenerzy szkolili dla:



Temat Szkolenia:	Zarządzanie projektami
Klient:	Telekomunikacja Polska S.A.
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Departament Obsługi Zarządu Spółki■ Dyrektorzy Pionów i Obszarów■ Dział Restrukturyzacji Procesów Biznesowych
Liczba uczestników:	■ 70
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,7 (średnia ocena wszystkich uczestników)



PHILIP MORRIS
INTERNATIONAL

Temat Szkolenia:	Techniki Prezentacji – Coaching Indywidualny
Klient:	Philip Morris Kosovo (Serbia&Montenegro)
Grupa Docelowa:	■ Dyrektor Philip Morris Albania&Kosovo
Komentarz uczestnika:	■ <i>"...I'd like again to thanks you for the excellent training you deliver me and for sure use you again for other trainings especially in HR topics..."</i>
Rekomendacje:	Ergys Bekteshi <i>Dyrektor Philip Morris Albania&Kosovo</i> Ergys.Bekteshi@pmintl.com



Temat Szkolenia:	Zarządzanie projektami
Klient:	Fortis Bank Polska S.A.
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Departamentów w całej Polsce
Liczba uczestników:	■ 90
Opinie uczestników: (z arkuszy ewaluacyjnych)	■ <i>najlepsze szkolenie na jakim byłem...a byłem na wielu</i> ■ <i>nic dziwnego, że wszyscy chcą uczestniczyć w waszym szkoleniu</i> ■ <i>max.praktyki, zero lania wody</i> ■ <i>teraz wim. Że mogę wszystko...w projekcie...</i>
Ocena szkolenia (5-ocena maksymalna)	4,3 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Zarządzanie projektami
Klient:	Messer Polska S.A.
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Pionów Sprzedaży ■ Specjaliści ds. inwestycji
Liczba uczestników:	■ 30
Ocena szkolenia (5 - ocena maksymalna)	4,5 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Zarządzanie projektami
Klient:	TNT Logistics Polska S.A.
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Oddziałów
Liczba uczestników:	■ 30
Opinie uczestników: (z arkuszy ewaluacyjnych)	■ <i>Super praktyczne szkolenie</i> ■ <i>Na pewno zastosuję w praktyce zdobytą wiedzę</i> ■ <i>Niesamowicie wysokie kwalifikacje prowadzącego</i>
Ocena szkolenia (5 - ocena maksymalna)	4,7



Klient:	Orbis S.A. <i>Novotel, Ibis, Mercure, Sofitel hotels</i>
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Pionów Strategicznych ■ Dyrektorzy hoteli
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,3 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Zarządzanie projektami
Klient:	Ruch S.A.
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Departamentów ■ Członkowie Zarządu
Liczba uczestników:	■ 80
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,3 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Zarządzanie w procesie zmian
Klient:	TRW Automotive
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Działów Produkcyjnych
Liczba uczestników:	■ 30
Opinie uczestników: (z arkuszy ewaluacyjnych)	■ <i>Bardzo dobrze dopasowane do naszych potrzeb</i> ■ <i>Gratuluję wyboru tak profesjonalnej firmy...</i>
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,5



Temat Szkolenia:	Zarządzanie czasem i stresem
Klient:	Ernst&Young Polska
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy i Managerowie Departamentu TAX&LEGAL
Liczba uczestników:	■ 30



Temat Szkolenia:	Techniki Autoprezentacji
Klient:	Coca-Cola Polska
Grupa Docelowa:	■ Pracownicy objęci programem outplacement
Liczba uczestników:	■ 45
Opinie uczestników:	■ <i>Dziękuję Wam ! Dzięki Waszym szkoleniom znalazłam pracę już po tygodniu, powiedziano mi na rozmowie kwalifikacyjnej że zdeklasowałam innych o głowę...</i>
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,2



Temat Szkolenia:	Szkolenia Sprzedażowe Szkolenia managerskie
Klient:	Ecco Shoes Denmark
Grupa Docelowa:	■ Kierownicy sklepów w Polsce, Czechach i Słowacji
Liczba uczestników:	■ 80
Opinie uczestników:	■ szkolenie to zostało wyróżnione tytułem: "THE BEST ECCO TRAINING IN 2004 IN THE WORLD"
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,8



Temat Szkolenia:	Szkolenia Sprzedażowe Integracja zespołu
Klient:	Wydawnictwo Informatyczne Helion
Grupa Docelowa:	■ Handlowcy ■ Kierownicy i pracownicy działów wydawniczych
Liczba uczestników:	■ 50
Opinie uczestników:	■ <i>Doskonała organizacja</i> ■ <i>Życzyłbym sobie więcej takich szkoleń</i>
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,4



Temat Szkolenia:	Szkolenia Sprzedażowe
Klient:	Jelfa S.A.
Grupa Docelowa:	■ Przedstawiciele Medyczni z całej Polski
Liczba uczestników:	■ 60
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,1



Temat Szkolenia:	Techniki Autoprezentacji & Manipulacji
Klient:	PKN Orlen
Grupa Docelowa:	■ Pracownicy działów sprzedaży
Liczba uczestników:	■ 250



Temat Szkolenia:	Techniki Asertywności Techniki Przemówień Publicznych Techniki Prezentacji
Klient:	Orlen Oil S.A.
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy największych firm partnerskich
Liczba uczestników:	■ 120



Temat Szkolenia:	Realizacja Strategii Firmy Szkolenia Managerskie Zarządzanie Ludźmi
Klient:	Hellmann Worldwide Logistics Poland
Grupa Docelowa:	■ Zarząd ■ Dyrektorzy działów
Liczba uczestników:	■ 120



Temat Szkolenia: **Realizacja Strategii Firmy
Kreatywne Myślenie
Zarządzanie w procesie zmian**

Klient: **WPO Alba**

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy Działów
Liczba uczestników: ■ 40



Temat Szkolenia: **Techniki Prezentacji i wystąpień publicznych**

Klient: **Dalkia International**
*Koncern Energetyczny Elektrociepłowni:
Poznań, Warszawa, Łódź*

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy Elektrociepłowni i Francji, Czech, Rumunii, Węgrzech
■ Miejsce szkolenia: Bukareszt (Rumunia)

Liczba uczestników: ■ 120



Usługa: **Intranetowy system administracji szkoleń**

Klient: **Capgemini BPO Kraków**

Grupa Docelowa: ■ Wszyscy pracownicy firmy
Liczba uczestników: ■ 1600



Usługa: **Szkolenia e-learning:
1.Ochrona Danych Osobowych
2.Szkolenie produktowe Evra**

Klient: **Janssen-Cilag Polska**

Grupa Docelowa: ■ Wszyscy pracownicy firmy
■ Przedstawiciele Medyczni
Liczba uczestników: ■ 1200



Usługa: Szkolenie e-learning
Angielski dla Początkujących

Klient: Pliva Kraków S.A.

Grupa Docelowa: ■ Wszyscy pracownicy firmy w Polsce
Liczba uczestników: ■ 500

Usługa: Szkolenie Zarządzanie Projektami

Klient: Strabag Polska

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy wielkich kluczowych projektów budowlanych (Autostrada A2, Centra Handlowe, magazyny wielko powierzchniowe)

Liczba uczestników: ■ 20

Usługa: Szkolenie Zarządzanie Kompetencjami
Opracowanie Systemu Kompetencyjnego

Klient: Metro AG

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy Marketów w Polsce
Liczba uczestników: ■ 40



Medtronic
When Life Depends on Medical Technology

Usługa: Opracowanie Prezentacji Sprzedażowych

Klient: Medtronic Switzerland

Grupa Docelowa: ■ Lekarze kardiologów, chirurgów, implantologów

Usługa: Szkolenie Zarządzanie Strategiczne

Klient: Saint Gobain Glass

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy Działów
Liczba uczestników: ■ 40



Temat Szkolenia:	Warsztaty „Case study day”
Klient:	Kraft Foods Polska S.A.
Grupa Docelowa:	■ Uczestnicy programu „Grasz o staż”
Liczba uczestników:	■ 65



PHILIP MORRIS
INTERNATIONAL

Temat Szkolenia:	Umiejętności Kierownicze dla Działu Produkcji
Klient:	Philip Morris Polska S.A.
Grupa Docelowa:	■ Managerowie i Kierownicy Działu Produkcji
Liczba uczestników	■ 120
Komentarz uczestnika:	■ <i>„Wiele nowych, interesujących tematów podanych w bardzo interesujący sposób”</i>



PHILIP MORRIS
INTERNATIONAL

Temat Szkolenia:	STEPS – podejście do rozwiązywania problemów (szkolenie wewnętrzne)
Klient:	Philip Morris Polska
Grupa Docelowa:	■ Managerowie i Kierownicy
Liczba uczestników	■ 105
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,49 (średnia ocena wszystkich uczestników)



GALPOSTER

Temat Szkolenia: **Umiejętności sprzedaży i pozyskiwania klienta**

Klient: **Galposter Sp. z o.o.**

Grupa Docelowa: ■ Dział Sprzedaży

Liczba uczestników: ■ 13

Ocena szkolenia 4,3 (średnia ocena wszystkich uczestników)
(5-ocena maksymalna)



GALPOSTER

Temat Szkolenia: **Ocena pracownicza**

Klient: **Galposter Sp. z o.o.**

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy i Managerowie zarządzający zespołami pracowników

Liczba uczestników: ■ 8

Opinie uczestników: ■ „*Interesująco prowadzony wykład i możliwość wyjaśnienia wątpliwości*”

Ocena szkolenia 4,6 (średnia ocena wszystkich uczestników)
(5 - ocena maksymalna)



SENSORS
PUBLIC RELATIONS

Temat Szkolenia: **Ocena pracownicza**

Klient: **Sensors Sp. z o.o.**

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy i Managerowie zarządzający zespołami pracowników

Liczba uczestników: ■ 11

Opinie uczestników: ■ „*Efektywnie wykorzystany czas*”

Ocena szkolenia 4,5 (średnia ocena wszystkich uczestników)
(5 - ocena maksymalna)



Temat Szkolenia:	Zaawansowane Umiejętności Sprzedaży i Negocjacje Handlowe
Klient:	Decora S.A.
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Dyrektorzy Sprzedaży■ Export Managerowie■ Key Account Managerowie
Liczba uczestników:	■ 16
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,2 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Techniki prezentacji i wystąpień publicznych
Klient:	Merck Polska
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Dyrektorzy klinik pulmonologicznych■ Lekarze pediatrii, pulmonolodzy z całej Polski dokonujących odczytów na sympozjach naukowych
Liczba uczestników:	■ 24
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,9 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Key Account Management
Klient:	Novartis Polska
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Przedstawiciele ds. Kluczowych Klientów
Liczba uczestników:	■ 16



UKE

Temat Szkolenia:	Techniki Negocjacji
Klient:	Urząd Komunikacji Elektronicznej Rzeczypospolitej Polskiej
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Departamentów ■ Naczelnicy Wydziałów zamówień hurtowych
Liczba uczestników:	■ 20
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,4 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Zarządzanie przez Cele
Klient:	Mayr-Melnhof Packaging
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Działów Produkcyjnych
Liczba uczestników:	■ 20
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,4 (średnia ocena wszystkich uczestników)



Temat Szkolenia:	Ocena pracownicza 360 stopni Przeprowadzenie badania
Klient:	Electrolux Kraków
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Departamentów
Liczba uczestników:	■ 120



Temat Szkolenia: **Opracowanie scenariusza szkolenia e-learning dla głównej maszyny wytwarzającej papier**

Klient: **Mondi Packaging**

Grupa Docelowa: ■ Operatorzy
■ Serwisanci



Temat Szkolenia: **Umiejętności Sprzedaży i Elementy Negocjacji Handlowych
Efektywna Praca z Klientem**

Klient: **Mas-Pol**

Grupa Docelowa: ■ Pracownicy Działu Handlowego
Liczba uczestników: ■ 14



Temat Szkolenia: **Zaawansowane Umiejętności Sprzedaży i Zarządzanie Klientami Kluczowymi**

Klient: **JCDecaux Neonlight Sp. z o.o.**

Grupa Docelowa: ■ Dział Sprzedaży
Liczba uczestników: ■ 5



Temat Szkolenia: **Techniki prezentacji i wystąpień publicznych**

Klient: **Polskie Górnictwo Naftowe I Gazownictwo SA**

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy działów
Liczba uczestników: ■ 30



Temat Szkolenia: **Wdrożenie systemu zarządzanie przez cele wraz z programem szkoleń**

Klient: **Euromark SA**

Grupa Docelowa: ■ Zarząd /Dyrektorzy działów
Liczba uczestników: ■ 15



Temat Szkolenia: **Techniki sprzedaży i prezentacji**

Klient: **Hako SA**

Grupa Docelowa: ■ Zarząd /Dyrektorzy działów
Liczba uczestników: ■ 15