



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW



**AKADEMIA SPRZEDAŻY,
AKADEMIA LIDERA,
AKADEMIA MARKETINGU I KOMPETENCJI
CYFROWYCH
AKADEMIA TRENERA**

- 🌐 Strona internetowa: www.architekciprzedsiębiorczosci.pl
- ✉ E-mail: biuro@architekciprzedsiębiorczosci.pl
- ☎ Numery telefonów: 693 875 253
- 📘 Facebook: [ArchitekciPrzedsiębiorczosciByFLOW](https://www.facebook.com/ArchitekciPrzedsiębiorczosciByFLOW)
- 📷 Instagram: [@architekci_przedsiębiorczosci/](https://www.instagram.com/architekci_przedsiębiorczosci/)
- 🌐 LinkedIn: Architekci Przedsiębiorczości by FLOW



Zaprojektuj z nami sukces Twój i Twojej firmy!



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

KIM JESTEŚMY?

Architekci Przedsiębiorczości by FLOW to zespół ekspertów związanych ze światem biznesu, którzy posiadają wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń oraz z pasją przekazują swoją wiedzę.

Naszą misją jest **wspieranie przedsiębiorców w projektowaniu rozwoju ich firm** oraz **pomaganie menadżerom i pracownikom w ich codziennej pracy**.

Chętnie działamy również z **wszystkimi osobami, zainteresowanymi swoim rozwojem osobistym i zdobyciem nowych kompetencji** 😊



Źródło: <https://www.canva.com/>

Zapraszamy do zapoznania się z usługami dostępnymi w naszej ofercie!

NASZE CYKLE SZKOLENIOWE

dedykowane dla **FIRM**



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

PROGRAMY SZKOLENIOWO-DORADCZE MOGĄ ZOSTAĆ
ZMODYFIKOWANE W ZALEŻNOŚCI OD POTRZEB ROZWOJOWYCH
DANEJ FIRMY I UCZESTNIKÓW.



**AKADEMIA
SPRZEDAŻY**



**AKADEMIA
LIDERA**



**AKADEMIA
MARKETINGU
I KOMPETENCJI
CYFROWYCH**



**AKADEMIA
TRENERA**



Źródło: <https://www.canva.com/>



AKADEMIA SPRZEDAŻY



PROGRAM „**AKADEMII SPRZEDAŻY**” OBEJMUJE 10 DNI ZAJĘĆ PO 10 H SZKOLENIOWYCH.

1 GODZINA SZKOLENIOWA = 45 MINUT

8 H ZEGAROWYCH ZAJĘĆ TO 10 H SZKOLENIOWYCH.

1. CZYM JEST SPRZEDAŻ?

Kim jest sprzedawca? Komunikacja interpersonalna i jej wpływ na budowanie relacji z klientem.

2. ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ.

Analiza potrzeb klienta. Rola pytań w rozmowie sprzedażowej, rodzaje pytań i ich wpływ na efektywną sprzedaż.

3. JĘZYK KORZYŚCI Z WYKORZYSTANIEM WIZUALIZACJI.

Elementy storytellingu.

4. PRACA Z OBIEKCJAMI.

Co to jest obiekcja? Techniki pracy z obiekcjami.

5. NEGOCJACJE I WYWIERANIE WPŁYWU.

Jak wywierać wpływ na naszego rozmówcę. Techniki wywierania wpływu.





AKADEMIA SPRZEDAŻY

6. FINALIZACJA I SCENARIUSZE ROZMOWY HANDLOWEJ.

Skuteczne sposoby na domykanie sprzedaży. Przygotowanie i analiza scenariuszy rozmów oraz treści maili do klientów.

7. PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻOWY.

Rozmowy symulowane, analiza nagrań rozmów.

8. TYPOLOGIA KLIENTÓW I MOTYWY ZAKUPU.

Jak dopasować sposób komunikacji do typu klienta. Trudny klient – jak sobie z nim radzić.

9. MOTYWACJA SPRZEDAWCY.

Co robić, żeby nam się chciało, kiedy nam się nie chce.

10. ZARZĄDZANIE WŁASNĄ EFEKTYWNOŚCIĄ ORAZ STRESEM.

Działania wspierające wzrost wyników sprzedażowych.





AKADEMIA SPRZEDAŻY

CEL EDUKACYJNY

szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia rozmów handlowych z klientami z wykorzystaniem wiedzy oraz umiejętności z zakresu skutecznego prowadzenia rozmowy handlowej, technik sprzedażowych i negocjacyjnych, typologii klientów, a także motywacji i zarządzania własną efektywnością i stresem.

GRUPA DOCELOWA

osoby zajmujące się bezpośrednią i telefoniczną sprzedażą oraz obsługą klienta: sprzedawcy, doradcy klienta, pracownicy call center, przedstawiciele handlowi, liderzy zespołów sprzedażowych oraz osoby które przygotowują się do objęcia tej funkcji, właściciele firm, którzy sprzedają swoje produkty/usługi, a także wszystkie osoby, które chciałyby zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu sprzedaży i obsługi klienta.



Źródło: <https://www.canva.com/>



DODATKOWE USŁUGI WSPIERAJĄCE ROZWÓJ SPRZEDAWCÓW ORAZ DZIAŁY SPRZEDAŻY:

- Analiza skryptów/scenariuszy rozmów handlowych, maili wysyłanych do Klientów.
- Analiza nagrań rozmów handlowych + pisemna informacja zwrotna.
- Coaching sprzedażowy z wykorzystaniem nagrania rozmowy handlowej.
- Grupy mastremind dla sprzedawców.
- Tajemniczy Klient.
- On the job training/trening na stanowisku pracy.
- Doradztwo rekrutacji pracownicze – przygotowanie firm do prowadzenia działań rekrutacyjnych: sprzedawcy, liderzy zespołów sprzedażowych, trenerzy sprzedaży.
- Trener na abonament.



Źródło: <https://www.canva.com/>



AKADEMIA LIDERA

PROGRAM „**AKADEMII LIDERA**” OBEJMUJE 10 DNI ZAJĘĆ PO 10 H SZKOLENIOWYCH.



1 GODZINA SZKOLENIOWA = 45 MINUT

8 H ZEGAROWYCH ZAJĘĆ TO 10 H SZKOLENIOWYCH.

1. ZARZĄDZANIE A PRZYWÓDZTWO.

Czym różni się kierownik od lidera, cechy skutecznego lidera, typologie liderów i style zarządzania. Przywództwo sytuacyjne.

2. SKUTECZNA KOMUNIKACJA LIDERA.

Komunikacja interpersonalna, techniki przekazywania informacji zwrotnej, udzielanie pochwał i prowadzenie rozmów dyscyplinujących.

3. BUDOWANIE ZESPOŁU.

Fazy życia zespołu, rodzaje zespołów, role zespołowe, tworzenie zaangażowanych zespołów, misja i system wartości zespołu, procedury i zasady działania zespołu.

4. CELE ZESPOŁOWE I ICH REALIZACJA.

Wyznaczanie celów, planowanie i delegowanie zadań, monitorowanie realizacji celów.

5. KONFLIKTY ZESPOŁOWE.

Konflikt i jego rola. Rozwiązywanie konfliktów zespołowych.



Źródło:

<https://www.canva.com/>



6. RÓŻNE WYMIARY MOTYWACJI ZESPOŁOWEJ.

Rodzaje motywacji, teorie motywacji, narzędzia motywowania pracowników. Coaching i mentoring – główne założenia.

7. NEGOCJOWANIE I WYWIERANIE WPŁYWU.

Style negocjowania, poszczególne etapy negocjacji, techniki negocjacyjne, fazy perswazji.

8. ZARZĄDZANIE CZASEM SWOIM I ZESPOŁU.

Działanie pod presją czasu i stresu. Zasady oraz techniki planowania czasu, zarządzanie czasem swoim i zespołu, techniki radzenia sobie ze stresem.

9. AUTOPREZENTACJA I WYSTĄPIENIA PUBLICZNE.

Prowadzenie spotkań, expose. Jak radzić sobie z tremą, style mówcy, przygotowanie konspektu wystąpienia, metodologia i narzędzia przydatne w trakcie prowadzenia wystąpień.

10. PROJEKTOWANIE ROZWOJU OSOBISTEGO LIDERA.

Analiza mocnych stron, rekomendacje rozwojowe, ścieżka kariery.



Źródło:

<https://www.canva.com/>



AKADEMIA LIDERA

CEL EDUKACYJNY

¹ szkolenie przygotowuje do pełnienia funkcji lidera i samodzielnego zarządzania zespołem z wykorzystaniem wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania i przywództwa, skutecznej komunikacji leaderskiej, negocjowania i wywierania wpływu, zarządzania czasem swoim i zespołu, autoprezentacji i wystąpień publicznych, a także projektowania rozwoju osobistego lidera.

GRUPA DOCELOWA

liderzy zespołów, menadżerowie oraz osoby, które przygotowują się do objęcia tej funkcji, właściciele firm, którzy na co dzień zajmują się zarządzaniem swoimi pracownikami lub planują zatrudnić pracowników i budować zespół, a także wszystkie osoby, które chciałyby zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu budowania i zarządzania zespołem.



Źródło: <https://www.canva.com/>



DODATKOWE USŁUGI WSPIERAJĄCE LIDERÓW/MENADŻERÓW:

- Konsultacje biznesowe.
- Coaching menadżerski.
- Grupy mastremind dla menadżerów.
- On the job training/trening na stanowisku pracy.
- Doradztwo: rekrutacje pracownicze – przygotowanie firm do prowadzenia działań rekrutacyjnych.
- Trener na abonament.





AKADEMIA MARKETINGU I KOMPETENCJI CYFROWYCH



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

PROGRAM „AKADEMII MARKETINGU I KOMPETENCJI CYFROWYCH” OBEJMUJE



8 DNI ZAJĘĆ PO 10 H SZKOLENIOWYCH.

1 GODZINA SZKOLENIOWA = 45 MINUT

8 H ZEGAROWYCH ZAJĘĆ TO 10 H SZKOLENIOWYCH.

1. KOMPETENCJE CYFROWE.

Kompetencje cyfrowe w życiu codziennym i w pracy. Przydatne aplikacje do zarządzania finansami, nauki i rozwoju osobistego, zakupów, organizacji i planowania.

2. NARZĘDZIA DO ZARZĄDZANIA PLIKAMI.

Obsługa chmury. Zarządzanie dokumentami i plikami.

3. PROJEKTOWANIE GRAFICZNE.

Obsługa programów graficznych oraz tworzenie prostych grafik do celów marketingowych.

4. MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE I ICH ROLA W DZIAŁANIACH MARKETINGOWYCH.

Tworzenie angażujących treści. Meta Business Suite. Transmisje live.



Źródło: <https://www.canva.com/>



5. AI W BIZNESIE.

Wykorzystanie AI w celach biznesowych. Automatyzacja codziennych zadań i czynności z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.

6. STRONA INTERNETOWA JAKO WIZYTÓWKA FIRMY/MARKI.

Tworzenie, obsługa i edycja strony internetowej na platformie Wordpress.

7. NARZĘDZIA MARKETINGOWE.

Obsługa narzędzi marketingowych: Google Ads, Google Analytics, Google Trends, Google Search Console, Google Moja Firma oraz pozycjonowanie SEO.

8. WYSYŁANIE MAILINGÓW I NEWSLETTERÓW.

Budowanie listy klientów. Tworzenie newsletterów i mailingów.



Źródło: <https://www.canva.com/>



CEL EDUKACYJNY

szkolenie przygotowuje do samodzielnego wykorzystywania kompetencji cyfrowych, zarządzania plikami, projektowania grafik do celów marketingowych, obsługi firmowych profili na social mediach, wykorzystania AI w biznesie w celu przyspieszenia wykonywania codziennych zadań i czynności, obsługi strony internetowej, a także wysyłania newsletterów i mailingów.

GRUPA DOCELOWA

osoby zajmujące stanowiska w których zakres obowiązków jest związany z prowadzeniem działań marketingowych i wykorzystywaniem kompetencji cyfrowych, właściciele firm, którzy w swojej codziennej pracy zajmują się prowadzeniem działań marketingowych dla swojej firmy oraz wykorzystują w swojej pracy kompetencje cyfrowe, wszystkie osoby, które chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu marketingu i wykorzystania kompetencji cyfrowych.



Źródło: <https://www.canva.com/>



DODATKOWE USŁUGI WSPIERAJĄCE OSOBY ZAJMUJĄCE SIĘ MARKETINGIEM

- Audyt social mediów.
- Opracowanie strategii marketingowej.
- Konsultacje biznesowe.
- Grupy mastremind dla osób prowadzących działania marketingowe.
- Prowadzenie social mediów – pakiety usług dla firm.



Źródło: <https://www.canva.com/>



AKADEMIA TRENERA

PROGRAM „**AKADEMII TRENERA**” OBEJMUJE 10 DNI ZAJĘĆ PO 10 H SZKOLENIOWYCH.



1 GODZINA SZKOLENIOWA = 45 MINUT

8 H ZEGAROWYCH ZAJĘĆ TO 10 H SZKOLENIOWYCH.

1. SPECYFIKA UCZENIA SIĘ DOROSŁYCH.

Tradycyjne i aktywizujące podejście do nauczania, cykl Kolba, teorie uczenia się, czynniki ułatwiające oraz utrudniające uczenie, style trenerskie.

2. PRACA Z GRUPĄ SZKOLENIOWĄ.

Poszczególne fazy rozwoju grupy szkoleniowej, typologia uczestników szkoleń, trudni uczestnicy szkolenia i trudne grupy szkoleniowe - jak sobie z nimi radzić.

3. PRZYGOTOWANIE SZKOLENIA - BADANIE POTRZEB SZKOLENIOWYCH.

Etapy projektowania szkolenia, techniki i narzędzia badania potrzeb szkoleniowych.

4. PROJEKTOWANIE STRUKTURY SZKOLENIA A REALIZACJA JEGO CELÓW.

Określenie celów szkoleniowych oraz zakresu tematycznego szkolenia, dobór metod i narzędzi szkoleniowych (wykład, prezentacja, dyskusja, studium przypadku, odgrywanie ról, gry szkoleniowe).

5. PROJEKTOWANIE MATERIAŁÓW I DOBÓR ĆWICZEŃ SZKOLENIOWYCH.

Projektowanie materiałów i instrukcji zadań szkoleniowych. Dobór ćwiczeń szkoleniowych. Przekształcanie i wykorzystywanie ćwiczeń do pracy z grupą.



Źródło:

<https://www.canva.com/>



AKADEMIA TRENERA

6. TWORZENIE SCENARIUSZY SZKOLEŃ.

Budowa scenariusza szkoleniowego i aspekty techniczne jego tworzenia.

7. POMIAR EFEKTYWNOŚCI SZKOLEŃ.

Ewaluacja szkoleń oraz raportowanie wyników. Narzędzia follow up.

8. TECHNIKI RADZENIA SOBIE Z TREMĄ I STRESEM.

Co to jest trema i jak sobie z nią radzić? Techniki i narzędzia radzenia sobie ze stresem.

9. AUTOPREZENTACJA TRENERA, SZTUKA PROWADZENIA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH.

Wizerunek trenera, metodologia i narzędzia przydatne w prowadzeniu wystąpień publicznych.

10. ETIUDY TRENERSKIE.

Samodzielne prowadzenie szkoleń przez uczestników akademii połączone z przekazaniem informacji rozwojowej od trenera prowadzącego.



Źródło:

<https://www.canva.com/>



AKADEMIA TRENERA

CEL EDUKACYJNY

szkolenie przygotowuje do samodzielnego projektowania i prowadzenia szkoleń z wykorzystaniem wiedzy i umiejętności z zakresu uczenia się dorosłych, pracy z grupą szkoleniową, badania potrzeb szkoleniowych, projektowania struktury szkolenia w nawiązaniu do celów szkoleniowych, projektowania materiałów i doboru ćwiczeń szkoleniowych, tworzenia scenariuszy szkoleń, mierzenia efektywności szkoleń, radzenia sobie z tremą i stresem, a także budowania wizerunku trenera, autoprezentacji i wystąpień publicznych.

GRUPA DOCELOWA

początkujący trenerzy i osoby, które chcą rozpocząć pracę jako trener, liderzy zespołów, menadżerowie, właściciele firm, którzy zajmują się prowadzeniem szkoleń lub których zakres obowiązków będzie w przyszłości poszerzony o prowadzenie szkoleń, wszystkie osoby zainteresowane zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu uczenia dorosłych oraz projektowania i prowadzenia szkoleń.



Źródło: <https://www.canva.com/>



AKADEMIA TRENERA

DODATKOWE USŁUGI WSPIERAJĄCE TRENERÓW:

- Superwizje trenerskie.
- Grupy mastremind dla trenerów.
- Doradztwo w zakresie wdrożenia standardu SUS.2.0 i przeprowadzenia certyfikacji DEKRA dającej uprawnienia do realizacji szkoleń z dofinansowaniem poprzez BUR (Baza Usług Rozwojowych).
- Konsultacje biznesowe.



★ BONUSY



- zadania poszkoleniowe weryfikowane przez trenerów pomiędzy poszczególnymi zajęciami,
- dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku: Architekci Przedsiębiorczości by FLOW: www.facebook.com/groups/467974071409388
- dostęp do zamkniętej grupy na Messengerze z trenerami prowadzącymi zajęcia
- w przypadku AKADEMII TRENERA – możliwość odbycia praktyk w naszej firmie szkoleniowej dla najlepszych, wybranych osób

KWESTIE ORGANIZACYJNE



W zależności od preferencji uczestników szkolenia usługi doradcze mogą być realizowane w weekendy lub wybrane dni tygodnia.



Zajęcia odbywają się w trybie online (zoom) oraz stacjonarnie.



Usługi stacjonarne odbywają się w uzgodnionej z Klientem lokalizacji: w **Krakowie** dysponujemy dedykowanymi salami szkoleniowymi w dwóch lokalizacjach: ul. **Makuszyńskiego 4** oraz **Bydgoska 6**.

MASZ SPECJALNE POTRZEBY ZWIĄZANE Z DOSTĘPNOŚCIĄ USŁUG? – ZAPRASZAMY DO KONTAKTU W CELU USTALENIA ZASAD REALIZACJI!

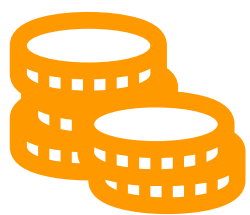
Usługi możemy realizować również (po wcześniejszym uzgodnieniu) w siedzibie firmy Klienta lub dowolnym miejscu w Polsce (biura coworkingowe, sale szkoleniowe w hotelach).



Źródło: <https://www.canva.com/>



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW



CENNIK AKADEMIA SPRZEDAŻY, LIDERA, TRENERA



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

Cena całego cyklu szkoleniowego liczącego 10 dni to **9 000 zł**. Cena jednego dnia szkoleniowego to w przeliczeniu **900 zł**).

Dla **WSZYSTKICH ZAINTERESOWANYCH**
przygotowaliśmy **DWA RABATY**:

- **RABAT 1**: **15% rabatu za wcześniejszy zapis** (14 dni przed rozpoczęciem szkolenia)
- **RABAT 2**: **15% rabatu za polecenie innego uczestnika szkolenia**.

Cena całego cyklu szkoleniowego liczącego 10 dni z **JEDNYM** rabatem to: **7 650 zł**.
(Cena jednego dnia szkoleniowego to w przeliczeniu **765 zł**)

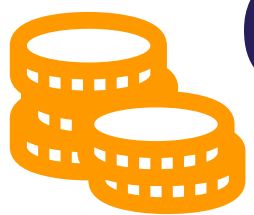
Cena całego cyklu szkoleniowego liczącego 10 dni z **DWOMA** rabatami: **6 300 zł**.
(Cena jednego dnia szkoleniowego to w przeliczeniu **630 zł**) *

** Istnieje możliwość rozbicia płatności na raty. W przypadku doboru kilku dodatkowych usług wspierających przygotowywana jest indywidualna wycena.*

W WYBRANYCH WOJEWÓDZTWACH ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ POZYSKANIA DOTACJI NA REALIZACJĘ CYKLU SZKOLENIOWEGO.



Źródło: <https://www.canva.com/>



CENNIK AKADEMIA MARKETINGU I KOMPETENCJI CYFROWYCH



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

Cena całego cyklu szkoleniowego liczącego 8 dni to **7 200 zł**. Cena jednego dnia szkoleniowego to w przeliczeniu **900 zł**.

Dla **WSZYSTKICH ZAINTERESOWANYCH**
przygotowaliśmy **DWA RABATY**:

- **RABAT 1**: **15% rabatu za wcześniejszy zapis** (14 dni przed rozpoczęciem szkolenia)
- **RABAT 2**: **15% rabatu za polecenie innego uczestnika szkolenia**.

Cena całego cyklu szkoleniowego liczącego 8 dni z **JEDNYM** rabatem to: **6 120 zł**.
(Cena jednego dnia szkoleniowego to w przeliczeniu **765 zł**)

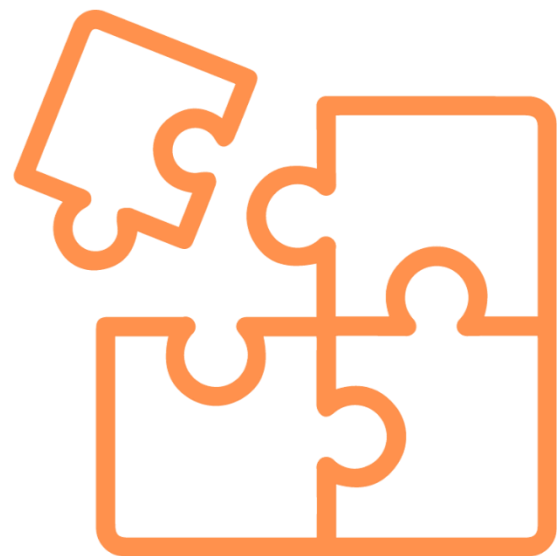
Cena całego cyklu szkoleniowego liczącego 8 dni z **DWOMA** rabatami: **5 040 zł**.
(Cena jednego dnia szkoleniowego to w przeliczeniu **630 zł**) *

** Istnieje możliwość rozbicia płatności na raty. W przypadku doboru kilku dodatkowych usług wspierających przygotowywana jest indywidualna wycena.*

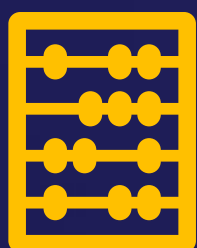
W WYBRANYCH WOJEWÓDZTWACH ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ POZYSKANIA DOTACJI NA REALIZACJĘ CYKLU SZKOLENIOWEGO.



Źródło: <https://www.canva.com/>



DODATKOWE USŁUGI WSPIERAJĄCE



W przypadku doboru większej ilości usług wspierających przygotowywana jest indywidualna wycena.



Źródło: <https://www.canva.com/>



ANALIZA: SKRYPTY, SCENARIUSZE ROZMÓW HANDLOWYCH, MAILE

1. ANALIZA NAGRAŃ ROZMÓW HANDLOWYCH

Analiza nagrania rozmowy handlowej (czas trwania rozmowy do 15 minut) w celu sprawdzenia, czy rozmowa jest prowadzona zgodnie z procedurami oraz zasadami sprzedaży.

W wyniku analizy powstanie raport z opisem mocnych stron rozmowy oraz rekomendacjami zmian co do sposobu prowadzenia rozmowy.

od 200 zł*

2. ANALIZA SCENARIUSZY/SKRYPTÓW ROZMÓW HANDLOWYCH

używanych w firmie pod kątem sprzedażowym.

W wyniku analizy powstanie raport ze wskazaniem mocnych stron, rekomendacjami zmian co do sposobu prowadzenia rozmowy, a także usprawnienia procesów i procedur sprzedażowych.

od 200 zł*

3. ANALIZA MAILI WYSYŁANYCH DO KLIENTÓW

w firmie pod kątem sprzedażowym.

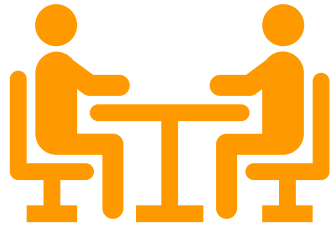
W wyniku analizy powstanie raport ze wskazaniem mocnych stron wysyłanych maili oraz rekomendacjami zmian co do wysyłanych maili.

od 200 zł*

*Cena zależna od ilości analizowanych skryptów/maili.



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW



SESJE COACHINGOWE DLA SPRZEDAWCÓW I LIDERÓW/MENADŻERÓW

1. COACHING SPRZEDAŻOWY Z WYKORZYSTANIEM NAGRANIA ROZMOWY HANDLOWEJ

Wspólny odsłuch nagrania rozmowy handlowej ze sprzedawcą połączony z analizą mocnych stron rozmowy oraz wskazaniem elementów do poprawy.

Opracowanie rekomendacji co do prowadzenia rozmów handlowych z uwzględnieniem modyfikacji scenariusza rozmowy oraz wskazaniem przydatnych narzędzi mających na celu zwiększenie wyników sprzedażowych.

350 zł *

2. COACHING SPRZEDAŻOWY -- PRACA Z OGRANICZAJĄCYMI PRZEKONANIAM I MOTYWACJĄ

Diagnoza ograniczających przekonań i nawyków wpływających negatywnie na wyniki sprzedażowe.

Praca z ograniczającymi przekonaniami, motywacją i budowanie pozytywnych nawyków związanych z pracą w sprzedaży.

350 zł *

3. COACHING MENADŻERSKI

Określenie celów i problemów związanych z zarządzaniem zespołem.

Poszukiwanie rozwiązań i opracowanie planu działania związanego z zarządzaniem zespołem.

350 zł *

* Czas trwania sesji wynosi 60 minut.
Istnieje możliwość zakupienia pakietów sesji:
3 sesje, 6 sesji, 9 sesji z 20% rabatem.



TAJEMNICZY KLIENT



1. AUDYT TELEFONICZNY

Weryfikacja przebiegu rozmowy handlowej : czas oczekiwania na połączenie, zachowanie standardów obsługi klienta, schemat rozmowy, stosowane techniki sprzedaży i dosprzedaży, sposób przekazywania wiedzy, sprawdzenie procesów i procedur sprzedażowych. Przygotowanie raportu z rekomendacjami.

200 zł

2. AUDYT STACJONARNY SPRZEDAŻY I OBSŁUGI BEZPOŚREDNIEJ

Audyt procesów sprzedażowych weryfikuje takie elementy jak: sprawdzenie przestrzegania procedur obsługi przez personel, sprawdzenie wiedzy personelu, sprawdzenie umiejętności przekazywania wiedzy, sprawdzenie, czy jest prowadzona dosprzedaż produktów zarówno na sali sprzedaży, jak i przy kasie, wystrój i porządek w placówce/sklepie.

od 300 zł *

Źródło: <https://www.canva.com/>

* Cena uzależniona jest od rodzaju audytu oraz miejsca wykonywania usługi. Istnieje możliwość zakupu pakietu audytów – 3, 6, 9 audytów z 20% rabatem. W przypadku audytów stacjonarnych realizowanych poza Krakowem i Łodzią cena ustalana jest indywidualnie (z uwzględnieniem kosztów dojazdu i ewentualnego noclegu).



MASTERMINDY DLA SPRZEDAWCÓW, MENADŻERÓW, TRENERÓW

CYKL 8 SPOTKAŃ MASTERMIND

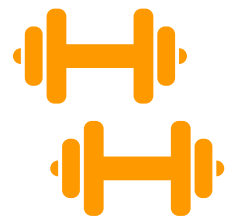
1. Sesja zapoznawcza, ustalenie kontraktu grupy i celów indywidualnych uczestników.
2. Sześć sesji roboczych.
3. Sesja pożegnalna – podsumowanie wszystkich sesji oraz osiągniętych celów.

1 600 zł za osobę *

- Mastermindy prowadzone są w zamkniętych grupach dedykowanych odrębnie dla sprzedawców, menadżerów, trenerów, właścicieli firm.
- W zależności od dyspozycyjności uczestników ustalany jest dogodny termin spotkań online.
- Czas trwania spotkania mastermind – 90 minut.
- Liczba uczestników grupy mastermind – 5 osób.

* W przypadku jednorazowej płatności za cały pakiet obowiązuje 20% rabatu.





ON THE JOB TRAINING

TRENING SPRZEDAŻOWY

Praca 1:1 ze sprzedawcą - analiza prowadzonych rozmów/spotkań handlowych w czasie rzeczywistym.

TRENING MENADŻERSKI

Praca 1:1 z menadżerem - udział w codziennym dniu pracy menadżera i obserwacja w trakcie wykonywanych przez niego zadań.

SUPERWIZJE TRENERSKIE

Superwizja trenerska - udział w prowadzonym przez trenera szkoleniu (1 dzień).

Po skończonym treningu uczestnik/zamawiający otrzymuje raport z opisem mocnych stron oraz rekomendacjami odnośnie obszarów do rozwoju i wzmocnienia.

1 000 zł za dzień *

* Istnieje możliwość zakupu pakietu treningów/superwizji – 3, 6, 9 treningów/superwizji z 20 % rabatem.

W przypadku audytów stacjonarnych realizowanych poza Krakowem i Łodzią cena ustalana jest indywidualnie (z uwzględnieniem kosztów dojazdu i ewentualnego noclegu).





REKRUTACJE PRACOWNICZE



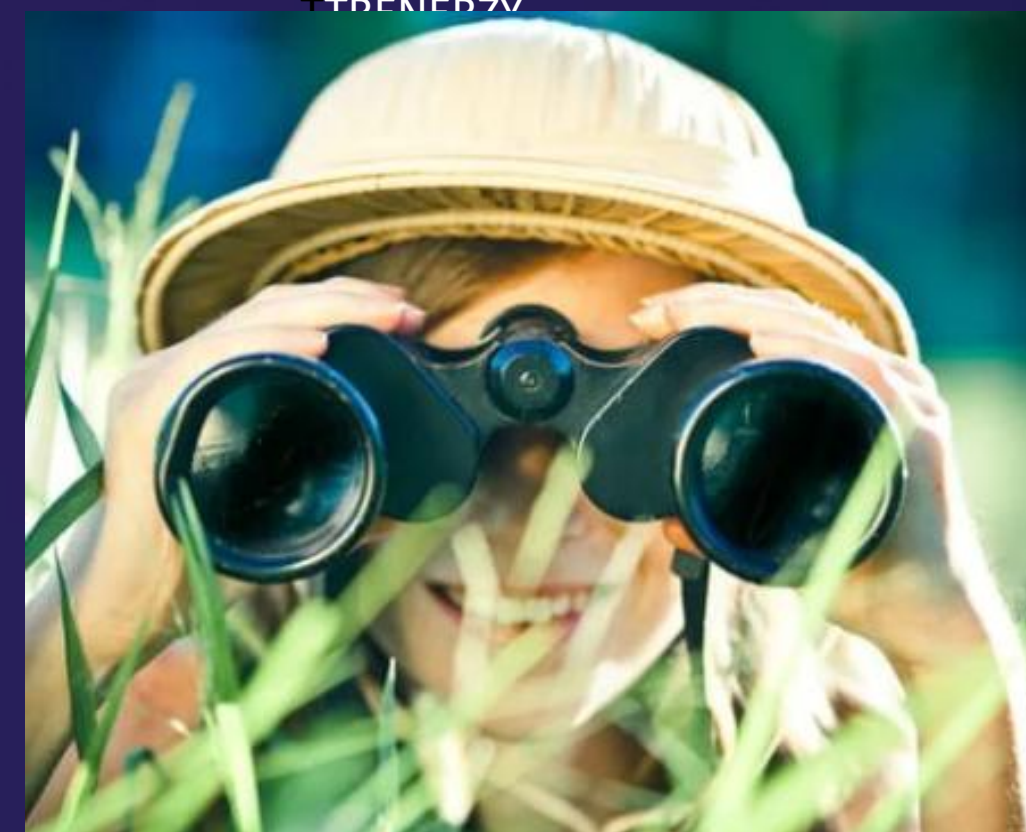
Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

WSPARCIE W ZAKRESIE REKRUTACJI SPRZEDAWCÓW, MENADŻERÓW, TRENERÓW

W ramach pakietu możliwe jest:

- Stworzenie profilu idealnego kandydata na dane stanowisko.
- Dobór kanałów rekrutacji.
- Opracowanie ogłoszeń rekrutacyjnych pod poszczególne kanały.
- Opracowanie pytań i zadań rekrutacyjnych.
- Selekcja CV kandydatów.
- Udział w rozmowach rekrutacyjnych.
- Udzielenie informacji zwrotnej i rekomendacji po przeprowadzonych rozmowach kwalifikacyjnych.

***od 300 zł**



Źródło: <https://www.canva.com/>

*Cena ustalana każdorazowo indywidualnie w zależności od zakresu realizowanych czynności i ilości rekrutowanych osób.



TRENER NA ABONAMENT

DLA KOGO?

- dla firm w których potrzeby szkoleniowe są różne w różnych miesiącach, przez co zatrudnienie trenera na pełen etat jest utrudnione,
- dla firm, które chcą pozyskać dodatkowe wsparcie trenerskie w niepełnym wymiarze godzin.

DOSTĘPNE PAKIETY GODZINOWE

PAKIET 24 H – 3 060 zł

PAKIET 48 H - 6 120 zł

PAKIET 72 H – 8 640 zł

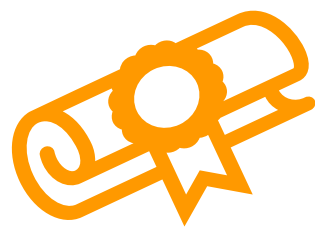
W ramach pakietu zrealizujemy w zależności od wcześniejszych ustaleń:

- szkolenie na wybrany temat dostępny w naszej ofercie szkoleniowej,
- coaching zespołowy,
- szkolenie wdrożeniowe,
- sesje coachingowe,
- on the job training
- konsultacje biznesowe

* W przypadku pakietów stacjonarnych realizowanych poza Krakowem i Łodzią cena ustalana jest indywidualnie (z uwzględnieniem kosztów dojazdu i ewentualnego noclegu).



Źródło: <https://www.canva.com/>



DORADZTWO DLA FIRM SZKOLENIOWYCH - WDROŻENIE STANDARDU SUS 2.0 I PRZYGOTOWANIE DO CERTYFIKACJI DEKRA UPRAWNIAJĄCEJ DO REALIZACJI SZKOLEŃ Z DOFINANSOWANIEM POPRZEC BUR (BAZA USŁUG ROZWOJOWYCH)

PAKIET BASIC - 1 x 3 H

- omówienie standardu SUS 2.0, listy kontrolnej i przebiegu certyfikacji DEKRA,
- weryfikacja, które wymogi standardu SUS 2.0 są już spełnione, a które należy wdrożyć, aby przedstawiane w trakcie audytu próbki dowodowe były zgodne ze standardem SUS 2.0.

615 zł*

PAKIET OPTIMAL – 2 x 3 H

- omówienie standardu SUS 2.0 , listy kontrolnej i przebiegu certyfikacji DEKRA,
- weryfikacja, które wymogi standardu SUS 2.0 są już spełnione, a które należy wdrożyć, aby przedstawiane w trakcie audytu próbki dowodowe były zgodne ze standardem SUS 2.0.
- po przygotowaniu przez uczestnika konsultacji dokumentów potrzebnych do audytu (próbka dowodowa) dokonamy ich analizy i udzielimy informacji zwrotnej co do poprawności przygotowanych dokumentów- wskażemy obszary do poprawy.
- omówienie przygotowanej dokumentacji, odpowiedzi na pytania, omówienie przebiegu audytu oraz możliwych pytań.

2 583 zł*

PAKIET PREMIUM

- omówienie standardu SUS 2.0 , listy kontrolnej i przebiegu certyfikacji DEKRA,
- weryfikacja, które wymogi standardu SUS 2.0 są już spełnione, a które należy wdrożyć, aby przedstawiane w trakcie audytu próbki dowodowe były zgodne ze standardem SUS 2.0.
- opracowanie szablonów dokumentów do wdrożenia w firmie i skompletowania próbki dowodowej oraz instruktaż ich wdrożenia.
- informacja zwrotna na temat uzyskanej próbki dowodowej, odpowiedzi na pytania, omówienie przebiegu audytu oraz możliwych pytań.

6 519 zł *

*Cena doradztwa NIE uwzględnia ceny przeprowadzenia audytu DEKRA.



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW



Źródło: <https://www.canva.com/>

**NASI TRENERZY
I COACHOWIE**

NASZA KADRA - EWELINA ŁUCZYŃSKA

Trener biznesu i sprzedaży, coach, socjolog, marketingowiec, właścicielka firmy szkoleniowej Architektki Przedsiębiorczości FLOW. Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od 2010 roku, swoją karierę rozpoczynała jako sprzedawca, a następnie po awansie na stanowisko lidera zespołu sprzedażowego rozpoczęła poszerzanie swojej wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania, coachingu oraz prowadzenia szkoleń. Jako projekt owner odpowiedzialna za wdrażanie nowych projektów biznesowych, zarządzała również działem szkoleń, realizowała szkolenia sprzedażowe i managerskie jako trener wewnętrzny i zewnętrzny, a także współtworzyła kampanie marketingowe i sprzedażowe. Do tej pory przeprowadziła ponad 16 000 godzin szkoleń z grupami, ponad 900 coachingów sprzedażowych oraz przeszkoliła ponad 700 sprzedawców, handlowców i managerów zespołów. Od 2017 roku współpracuje z przedsiębiorcami wspierając ich w tworzeniu strategii marketingowych i sprzedażowych. Lata doświadczenia, zdobyte kompetencje i wreszcie ogromna pasja doprowadziły do stworzenia własnej firmy szkoleniowej Architektki Przedsiębiorczości FLOW. Jest przekonana, że prawdziwy sukces firma może osiągnąć wtedy, kiedy istnieje spójność co do wartości i celów wyznawanych przez pracowników na wszystkich szczeblach organizacji.



**Architektki
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA – JOANNA BOGIELCZYK

Trenerka biznesu, ekspertka mediów społecznościowych. Praktyk z 15-letnim doświadczeniem w budowaniu wizerunku eksperta. Uczy, jak rozwijać markę i zarabiać na Instagramie i Facebooku. Pokazuje, jak za pomocą social mediów skrócić proces sprzedaży o 5, 6 kroków, mieć ogromne zasięgi i budować zaangażowaną społeczność. Podpowiada, jak komunikować się z odbiorcami, żeby szybciej zdobywać ich zaufanie, a także stale powiększać swoją społeczność. Pokazuje jak tworzyć spójny wizerunek oraz skutecznie planować i automatyzować działania w mediach społecznościowych. Dzieli się wiedzą, jak skalować biznes za pomocą social mediów. Wykładowczyni akademicka na WSB w Poznaniu. Autorka kilkunastu szkoleń, e-booków i kursów online „1000 followersów w 30 dni”, „Strategia sprzedaży na Instagramie”.



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

NASZA KADRA – KATARZYNA GALAS-KOBA

Trener biznesu, zarządzania, sprzedaży oraz kompetencji przyszłości i psychospołecznych, coach oraz wykładowca, specjalista miękkiego HR. Posiada tytuł MBA w dziedzinie Zarządzania Zasobami Ludzkimi i Przywództwa. W trakcie swoich trzech studiów podyplomowych dziedziny psychologii pozytywnej oraz treningu psychospołecznego. Ma 15 lat doświadczenia biznesowego i szkoleniowego. Właściciel marki Goodrozwoj.pl. Przeprowadziła ponad 7000 godzin szkoleń. Otwarta, komunikatywna, nastawiona na efekty oraz rozumienie biznesu, którego cele wspiera działaniami rozwojowymi. Prowadzi szkolenia wewnętrzne oraz zewnętrzne. Autorka e-booków, w tym “Odporność psychiczna w sprzedaży”. Posiada doświadczenie w sprzedaży, zarządzaniu i biznesie. Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od 2010 roku.. Realizuje sesje indywidualne (coaching, mentoring) szkolenia managerskie, z kompetencji miękkich oraz sprzedażowe a także innowacyjne interdyscyplinarne projekty rozwojowe. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu: miękki HR- zdrowie psychiczne (wellbeing, dobrostan, wypalenie zawodowe), doświadczenia pracowników (EX), motywowanie i zaangażowanie, rozwój pracowników, kultura organizacyjna, empowerment, współczesny leadership, zarządzania (np. budowanie zespołu, przywództwo, akademia managera, zarządzanie zmianą, innowacyjność, zespoły rozproszone, zarządzanie pokoleniami, zarządzanie rozwojem, motywowanie, wdrożenie mentoringu), kompetencji przyszłości oraz psychospołecznych (odporność psychiczna, kreatywność, inteligencja emocjonalna, negocjacje, zarządzanie stresem, rozwiązywanie problemów, myślenie krytyczne, zarządzanie w czasie), sprzedaży (sprzedaż doradcza, psychologia sprzedaży, badanie potrzeb, spotkania handlowe, przedsiębiorczość).



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA – BEATA RYBAK

Certyfikowany Coach Kryzysowy w Biznesie, Ekspert w zakresie rozwoju Inteligencji Emocjonalnej w pracy i biznesie, Certyfikowany Trener rozwoju osobowości persolog®, wykonuje testy na identyfikację Profilu Osobowości, w oparciu o Model D-I-S-K. Absolwentka Uczelni Techniczno-Handlowej im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie na kierunku zarządzanie o specjalizacji negocjacje i sprzedaż. Absolwentka Wyższej Szkoły Kształcenia Zawodowego na kierunku: psychologia w praktyce - efektywność osobista w życiu zawodowym i prywatnym. Ukończyła liczne szkolenia między innymi organizowane przez BTI Brian Tracy Polska: „Mistrzostwo w sprzedaży” i „Mów i zwyciężaj - Jak po mistrzowsku opanować sztukę skutecznego przemawiania” oraz Inteligencja Emocjonalna w pracy menedżera i Pure Mind Coaching. Od 5 lat pracuje indywidualnie z klientami B2B i B2C oraz prowadzi szkolenia online i warsztaty stacjonarne. W swojej praktyce trenerskiej i coachingowej korzysta z ponad 30-letniego doświadczenia w pracy z ludźmi oraz w zarządzaniu różnymi projektami w Polsce i Krajach Bałtyckich. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, pracy zespołowej i budowania zespołów, rozwiązywania konfliktów, a także kompetencji miękkich (komunikacja, zarządzanie sobą w czasie, asertywność, radzenie sobie ze stresem, inteligencja emocjonalna). W ciągu ostatnich pięciu lat zrealizowała około 8000 godzin coachingowych i szkoleniowych. W swojej pracy towarzyszy klientom w ich rozwoju osobistym i zawodowym oraz biznesowych przekazując praktyczną wiedzę, dzięki, której można przepracować kryzys tak by był szansą do rozwoju i efektywnego wzrostu.



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA – ŻANETA MAŃKA

Doświadczony trener biznesu. Posiada wieloletnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej, B2B, B2C oraz zarządzaniu działem sprzedaży. Wiedzę i praktykę w tym obszarze nabyła dzięki umiejętnemu połączeniu licznych szkoleń z zakresu komunikacji, pracy z Klientem, negocjacji, asertywności, sprzedaży oraz pokrewnych, z ponad 18 letnią praktyką zawodową na stanowiskach handlowych w dużych organizacjach, gdzie samodzielnie zbudowała solidne relacje z Klientami strategicznymi oraz wypracowała własne, sprawdzone metody osiągania celów. Ma doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych w wielu branżach, poparte ponad 10 000 godzin szkoleniowych w sali szkoleniowej głównie z obszaru sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta oraz zarządzania sprzedażą. Jej specjalizacja to także kompetencje miękkie, w tym obszar związany z motywowaniem, przywództwem oraz współpracą w Zespole. Ukończyła studia wyższe na kierunku Zarządzanie, Coaching i Mentoring w organizacji oraz Psychologia w Biznesie i Studia Podyplomowe z zakresu Analizy Transakcyjnej i Mediacje sądowe i pozasądowe. Wiele kursów oraz certyfikatów potwierdzają jej uprawnienia, m.in.:

- ITAA – The International Transactional Analysis Association – praktyk Analizy Transakcyjnej 101
- Certyfikowany Konsultant DISC D3
- Akredytowany asesor CAADC
- Akredytowany trener Thomas PPA
- Akredytowany facylitator APMG International
- Absolwentka Szkoły Zarządzania Sprzedażą McHayes&StewardGroup z dyplomem Praktyka Sprzedaży.



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA – MATEUSZ KOBRYN

Absolwent Studium Socjoterapii i Psychoterapii młodzieży w Krakowskim Centrum Psychodynamicznym. Socjoterapeuta z doświadczeniem w pracy z młodzieżą z zaburzeniami zachowania w Polsce oraz ośrodkach edukacyjnych dla młodzieży w spektrum autyzmu w Wielkiej Brytanii. Coach z akredytacją International Coach Federation. Realizuje doktorant z zakresu Nauk o Zdrowiu w Zakładzie Promocji Zdrowia i e-Zdrowia w Collegium Medicum UJ. Bada wpływ nowych technologii na zdrowie psychiczne Polaków. Trener dostępności i mentor w projektach Dostępna Szkoła, Dostępna Uczelnia i Dostępna Administracja. Szkoli z zakresu dostępności cyfrowej, architektonicznej i komunikacyjnej wiodące uczelnie oraz instytucje państwowe. Promuje wsparcie różnorodności w organizacji poprzez włączenie osób w spektrum autyzmu i spektrum ADHD. Popularyzator gamifikacji w dydaktyce.



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA – SMOLIK PATRYCJA

Certyfikowany coach, psycholog, trener, ukończyła dwie specjalizacje psychologia w biznesie oraz psychologia kliniczna i osobowości, mediator sądowy i pozasądowy – wpisana na listę stałych mediatorów (Sąd Okręgowy w Krakowie), propagatorka grup MASTERMIND, prelegentka: dwóch edycji Forum Kobiecości w Krakowie, organizowanej przez Gazetę Krakowską; panelu dyskusyjnego na temat przedsiębiorczości organizowanej przez KUL, konferencji „Zarabiaj w onlinie”, blogerka, autorka: kursu online „*Jak stworzyć i poprowadzić grupę MASTERMIND?*”, interaktywnego MASTERBOOKA, mini e- booków: „*Jak uniknąć wypalenia*” i „*Jak twórczo rozwiązywać problemy na grupie MASTERMIND?*” dostępnych na www.mastermindcoach.pl. W praktyce coachingowej wspiera m.in. przedsiębiorców, kadrę zarządzającą i menedżerów w realizacji ich celów biznesowo – zawodowych oraz prywatnych. Pomaga wprowadzać użyteczne zmiany, rozwijać osobiste zasoby i budować asertywność. Absolwentka szeregu szkoleń: coaching ICF ACC, TSR Terapia Skoncentrowana na Rozwiązaniach, RTZ Racjonalna Terapia Zachowań, mediator sądowy i pozasądowy, coaching konfliktu, przeprowadzanie zmian w organizacji Change Management Foundation APMG International, trener biznesu, doradca zawodowy, studia podyplomowe „Psychologia w Biznesie”. Jest zaangażowana społecznie. Wspiera Fundację Hearty oraz Fundację Prawo dla Mam.



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA - SEBASTIAN CEBULA

Trener zagadnień informatycznych i marketingu, właściciel firmy ITFOTO z branży IT, zajmującej się tworzeniem i obsługą stron internetowych, obsługą social mediów oraz fotografią. Posiada tytuł inżyniera uzyskany na kierunku Informatyka Stosowana. Prowadzi szkolenia z obsługi social mediów, pakietu Office (Word, Excel, PowerPoint), programów do pracy zdalnej, Canvy, ChatGPT oraz oraz szkolenia z zakresu cyberbezpieczeństwa. Wiedzę zdobywał na licznych szkoleniach i kursach. W ciągu ostatnich 5 lat przepracował ponad 3500 godzin szkoleniowych, szkoląc ponad 600 uczestników. Prowadził szkolenia w projektach takich jak: "Małopolski e-Senior", "Bezpieczny e-Senior", "Akcja Cyfryzacja", "Cyfrowa Małopolska", "Latarnicy w Akcji". Jego pasją jest fotografia, muzyka oraz gra na fortepianie oraz na organach.



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA – MAGDALENA ŁUKASZEWSKA

Ekspertka ds. komunikacji międzyludzkiej z kilkunastoletnim doświadczeniem (w sektorze B2B i B2C), dyplomowany coach, trenerka rozwoju i poczucia własnej wartości. Organizatorka, moderatorka i trenerka kilkudziesięciu szkoleń, konferencji, eventów w obszarze biznesu, samorozwoju i ekologii. Redaktorka serwisów internetowych, kreatywny twórca magazynów, krótkich form motywujących oraz edukujących. Przedsiębiorczyni w branży rozwoju i edukacji, prowadzi www.lekcjaswiatla.pl, coachingi indywidualne oraz warsztaty i treningi grupowe w obszarze umiejętności miękkich: komunikacji, budowania zdrowej samooceny, postawy asertywnej, zarządzania emocjami, redukcji stresu oraz ruchu i tańca. Swoje umiejętności komunikacyjne doskonaliła na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie na kierunku filologia polska w specjalności komunikacja społeczna. Kompetencje coachingowe zdobywała w Szkole Profesjonalnego Coachingu Instytutu Psychoedukacji i Rozwoju Integralnego. Obecnie poszerza swoje doświadczenie pracy z ciałem na Uniwersytecie SWPS w Krakowie na kierunku "Taniec w terapii i rozwoju". Od ponad dekady zgłębia wiedzę na temat natury i mechanizmów, które w sposób świadomy i nieświadomy kierują ludzkim życiem. Człowiek to dla niej chodzący CUD – ze swoim Ciałem, Umysłem i Duszą. Dlatego w pracy ze swoimi Klientami każda z tych trzech sfer otrzymuje troskę i uwagę. Jej praca wypływa z przestrzeni serca, bo mocno wierzy, że „Dobrze widzi się tylko sercem. Najważniejsze jest niewidoczne dla oczu”.



**Architekci
Przedsiębiorczości**
by FLOW

NASZA KADRA – BARBARA RADZANOWSKA

Absolwentka psychologii i socjologii. Ukończyła Szkołę Coachów Akademii Set oraz Szkołę Trenerów Biznesu. Certyfikowany trener gry „Podróż Bohatera”. Jest pasjonatką życia i ludzi. Swoją pasję łączy z życiem zawodowym, prowadząc szkolenia, warsztaty i procesy coachingowe indywidualne i grupowe. Posiada kilkuletnie doświadczenie z zakresu sprzedaży, obsługi klienta i zarządzania zespołem, dzięki czemu jej szkolenia łączą w sobie teorię i praktykę. Obszary szkoleniowe, które są również bliskie jej sercu, to rozwój kompetencji miękkich takich jak asertywność, komunikacja oraz rozwijanie kreatywności w zespole, czy budowaniem wartości w biznesie. Posiada doświadczenie ponad 1000 godzin pracy szkoleniowej i coachingowej. W swojej pracy szuka kreatywnych i nowoczesnych rozwiązań, sięgając po nowe techniki i metody, kierując się przy tym mottem: „Zmieniaj swoją codzienność, by zmienić swoją przyszłość.”



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

NASZA KADRA – KAMILA PIEKARNIAK

Absolwentka Politechniki Lubelskiej, trenerka zagadnień informatycznych, projektant wnętrz i mebli. Właścicielka studia projektowania wnętrz, twórca marki biżuterii Black Oak Biżu. Specjalizuje się w szkoleniach informatycznych z obsługi programów z pakietu MS Office w stopniu podstawowym i średniozaawansowanym, a także prowadzi szkolenia z zakresu aranżacji wnętrz. W swoim dorobku trenerskim ma ok. 1500 h szkoleń dla przedstawicieli różnorodnych grup społecznych (m. in. osób zagrożonych uzależnieniem, osób bezrobotnych, osób z niepełnosprawnością). Są to szkolenia głównie z zakresu programów Word, Excel, ale również Access, media społecznościowe, eObywatel, IKP, cyberbezpieczeństwo, Canva, tworzenie stron internetowych w Wordpress oraz ogólnych kompetencji cyfrowych. Przygotowywała uczestników kursów do egzaminów ECDL, ECCC i ICVC.



Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

NASZE STANDARDY SZKOLENIOWE

Firma szkoleniowa FLOW, posiada **CERTYFIKAT DEKRA** potwierdzający standardy usług szkoleniowo-rozwojowych, polskich firm szkoleniowych (**SUS 2.0**).

Dodatkowo posiada również:

- wpis do **RIS**, dzięki czemu możemy realizować nasze szkolenia w ramach dotacji z **KRAJOWEGO FUNDUSZU SZKOLENIOWEGO**.
- wpis do **BAZY USŁUG ROZWOJOWYCH (BUR)**, dzięki czemu możemy realizować usługi szkoleniowo – doradcze **W RAMACH DOFINANSOWAŃ Z UNII EUROPEJSKIEJ**,
- podpisane umowy z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Krakowie odnośnie realizacji projektów: **MAŁOPOLSKI POCIĄG DO KARIERY – sezon 1**.





Architekci
Przedsiębiorczości
by FLOW

Strona internetowa:

www.architekciprzedsiębiorczosci.pl

E-mail:

biuro@architekciprzedsiębiorczosci.pl

Numery telefonów

693 875 253

Facebook:

[ArchitekciPrzedsiębiorczosciByFLOW](https://www.facebook.com/ArchitekciPrzedsiębiorczosciByFLOW)

Instagram:

[@architekci_przedsiębiorczosci/](https://www.instagram.com/architekci_przedsiębiorczosci/)

Nasza społeczność – grupa Architektów

Przedsiębiorczości na Facebooku

www.facebook.com/groups/467974071409388

***Zaprojektuj z nami sukces Twój
i Twojej firmy!***



Źródło: <https://www.canva.com/>