



Rekomendacje

www.group-aspire.com

 **Aspire Group**

ul. Blich 8/18
31-529 Kraków

☎ (12) 431.00.45
☎ (12) 422.60.94

ul. Wąwózowa 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: ■ Departament Obsługi Zarządu Spółki
■ Dyrektorzy Pionów i Obszarów
■ Dział Restrukturyzacji Procesów Biznesowych

Liczba uczestników: ■ 70
Ocena szkolenia 4,7 (średnia ocena wszystkich uczestników)
(5 – ocena maksymalna)
Rekomendacje: **Halina Wiśniewska**
Departament Zarządu
tel.0.502.618.535



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'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..."

Rekomendacje: **Ergys Bekteshi**
Dyrektor Philip Morris Albania&Kosovo
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)	■ najlepsze szkolenie na jakim byłem...a byłem na wielu ■ nic dziwnego, że wszyscy chcą uczestniczyć w waszym szkoleniu ■ max.praktyki, zero lania wody ■ teraz wim. Że mogę wszystko...w projekcie...
Ocena szkolenia (5-ocena maksymalna)	4,3 (średnia ocena wszystkich uczestników)
Rekomendacje:	Małgorzata Kosmala Dyrektor ds. Projektów Biznesowych tel.0.693.472.720



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)
Rekomendacje:	Iwona Lech Manager ds. szkoleń tel. (32).772.62.51



Temat Szkolenia:	Zarządzanie projektami
Klient:	TNT Logistics Polska S.A.
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy Oddziałów
Liczba uczestników:	■ 30
Opinie uczestników: (z arkuszy ewaluacyjnych)	■ Super praktyczne szkolenie ■ Na pewno zastosuję w praktyce zdobytą wiedzę ■ Niesamowicie wysokie kwalifikacje prowadzącego
Ocena szkolenia (5 - ocena maksymalna)	4,7
Rekomendacje:	Bogna Kostyk Manager ds. szkoleń tel. (22).771.70.48



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)
Rekomendacje:	Paweł Tworek <i>Departament Zarządu</i> <i>tel.0.512.362.747</i>



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)
Rekomendacje:	Kostyk Bogna <i>Manager HR</i> <i>tel.0.508.041.451</i>



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
Rekomendacje:	Sławomir Cyza <i>Manager HR</i> <i>tel. 0.607.471.322</i>



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
Rekomendacje:	Agnieszka Raszek Manager HR tel. 0.697.771.534



Temat Szkolenia:	Zarządzanie czasem i stresem
Klient:	Ernst&Young Polska
Grupa Docelowa:	■ Dyrektorzy i Managerowie Departamentu TAX&LEGAL
Liczba uczestników:	■ 30
Rekomendacje:	Elżbieta Makowska Manager HR Elzbieta.Makowska@pl.ey.com



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
Rekomendacje:	Lotte Bonde Jessen Retail Training Manager ECCO Corporate Retail Dept. København Mobil: +45 23 73 10 75



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
Rekomendacje:	Andrzej Kierzkowski <i>Prezes</i> aki@helion.pl



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
Rekomendacje:	Kenneth A. Finneran <i>Doradca Zarządu</i> tel. 0607.077.994



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

Rekomendacje: **Witold Dziurzyński**
Dyrektor ds. Sprzedaży
w.dziurzynski@orlenoil.pl
Tel. 0.605.248.972



Temat Szkolenia: **Realizacja Strategii Firmy
Szkolenia Managerskie
Zarządzanie Ludźmi**

Klient: **Hellmann Worldwide Logistics Poland**

Grupa Docelowa: ■ Zarząd
■ Dyrektorzy działów

Liczba uczestników: ■ 120

Rekomendacje: **Juliusz Skurewicz**
Prezes Zarządu
tel. (22) 717.97.93



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

Klient: **WPO Alba**

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy Działów

Liczba uczestników: ■ 40

Rekomendacje: **Bartłomiej Ostrowski**
Asystent Zarządu
tel. (71) 342.10.47



Temat Szkolenia: **Techniki Prezentacji i występów 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

Rekomendacje: **Phillippe Toullier**
Prezes Zarządu
tel. +48 (0) 600.965.280



Usługa: **Intranetowy system administracji szkoleń**

Klient: **Capgemini BPO Kraków**

Grupa Docelowa: ■ Wszyscy pracownicy firmy

Liczba uczestników: ■ 1600

Rekomendacje: **Katarzyna Janikowska**
Dyrektor HR
tel. (12) 297.64.26



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

Rekomendacje: **Sylwia Janas**
HR Manager
tel. (0) 600281305



Usługa: **Szkolenie Zarządzanie Projektami**
(szkolenie przeprowadzone przez naszego trenera dla firmy Strategie Personalne WWW.sp.pl)

Klient: **Strabag Polska**

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

Liczba uczestników: ■ 20
Rekomendacje: **Alicja Mrówczyńska**
HR Manager
tel. (22) 4513939



Usługa: **Szkolenie Zarządzanie Kompetencjami Opracowanie Systemu Kompetencyjnego**
(szkolenie przeprowadzone przez naszego trenera jako drugi trener na zlecenie firmy Strategie Personalne WWW.sp.pl)

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 kardiologzy, chirurdzy, implantologzy

Rekomendacje: **Sebastian Maliński**
HR Manager
tel. (+41) 795.70.36.34



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
Rekomendacje:	Piotr Niewiński <i>HR Departament</i> <i>tel.: + 48 (22) 541 41 31</i>



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>
Rekomendacje:	Jarosław Pawłowski <i>Dyrektor HR - Philip Morris Polska</i> <i>tel.: + 48 (12) 646 46 46</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)
Rekomendacje:	Jarosław Pawłowski <i>Dyrektor HR - Philip Morris Polska</i> <i>tel.: + 48 (12) 646 46 46</i>



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)

Rekomendacje: **Michał Zoll**
Dyrektor Generalny
tel.: + 48 (22) 44 40 77



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)

Rekomendacje: **Łukasz Misiurkiewicz**
Dyrektor Operacyjny
tel.: + 48 (22) 44 40 777



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)

Rekomendacje: **Katarzyna Przewuska**
General Manager
tel.: + 48 (22) 444 06 66



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)
Rekomendacje:	Piotr Domański <i>Sales Director Central Europe and EU</i> tel. +48 (61) 286 42 00



Temat Szkolenia:	Techniki prezentacji i wystąpień publicznych
Klient:	Merck Polska
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Dyrektorzy klinik pulmonologicznych■ Lekarze pediatrzy, pulmonolodzy z całej Polski dokonujących odczytów na sympozjach naukowych
Liczba uczestników:	■ 24
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,9 (średnia ocena wszystkich uczestników)
Rekomendacje:	Daniel Petryczkiewicz <i>Manager Produktowy</i> Tel. 0.601.921.565



Temat Szkolenia:	Key Account Management
Klient:	Novartis Polska
Grupa Docelowa:	■ Przedstawiciele ds. Kluczowych Klientów
Liczba uczestników:	■ 16
Rekomendacje:	Marzena Nędzarek <i>HR Specialist</i> Tel. (22) 455.75.76



UKE

Temat Szkolenia:	Techniki Negocjacji
Klient:	Urząd Komunikacji Elektronicznej Rzeczypospolitej Polskiej
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Dyrektorzy Departamentów■ Naczelnicy Wydziałów zamówień hurtowych
Liczba uczestników:	■ 20
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,4 (średnia ocena wszystkich uczestników)
Rekomendacje:	Daniel Rosłoń <i>Dyrektor Departamentu</i>



Temat Szkolenia:	Zarządzanie przez Cele
Klient:	Mayr-Melnhof Packaging
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Dyrektorzy Działów Produkcyjnych
Liczba uczestników:	■ 20
Ocena szkolenia (5 – ocena maksymalna)	4,4 (średnia ocena wszystkich uczestników)
Rekomendacje:	Christoph Wimmer <i>Dyrektor Operacyjny</i> <i>Tel. 052-360 46-30</i>

 **Electrolux**

Temat Szkolenia:	Ocena pracownicza 360 stopni Przeprowadzenie badania
Klient:	Electrolux Kraków
Grupa Docelowa:	<ul style="list-style-type: none">■ Dyrektorzy Departamentów
Liczba uczestników:	■ 120
Rekomendacje:	Sylwia Janas <i>Manager HR</i>



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

Klient: **Mondi Packaging**

Grupa Docelowa: ■ Operatorzy
■ Serwisanci

MAS-POL

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

Klient: **Mas-Pol**

Grupa Docelowa: ■ Pracownicy Działu Handlowego

Liczba uczestników: ■ 14

Rekomendacje: **Robert Kumański**
Właściciel

JCDecaux

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

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

Grupa Docelowa: ■ Dział Sprzedaży

Liczba uczestników: ■ 5

Rekomendacje: **Joanna Sadowska**
Dyrektor Generalny
tel. +48 (22) 849 68 61



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

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

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy działów

Liczba uczestników: ■ 30

Rekomendacje: **Katarzyna Zbonikowska**
Dział Zarządzania Personelem
tel. +48 (22) 589-43-18



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

Klient: **Euromark SA**

Grupa Docelowa: ■ Zarząd /Dyrektorzy działów

Liczba uczestników: ■ 15

Rekomendacje: **Agnieszka Piotrowska**
HR Manager
tel. +48 (22) 581 34 60



Temat Szkolenia: **Techniki sprzedaży i prezentacji**

Klient: **Hako SA**

Grupa Docelowa: ■ Zarząd /Dyrektorzy działów

Liczba uczestników: ■ 12

Rekomendacje: **Dariusz Mikołajczyk**
Prezes Zarządu
tel. +48 (12) 622 16 01



Temat Szkolenia: **Zarządzanie Projektami**

Klient: **BP Polska**

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy działów

Liczba uczestników: ■ 12

Rekomendacje: **Jacek Sysak**
HR Development Manager
tel. +48 0.601.961.766



Temat: **Asertywność i negocjacje**

Klient: **Boston Scientific**

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy działów, przedstawiciele,HR

uczestników: ■ 19

Rekomendacje: **Anna Cieślińska**
Office Manager Poland,
Eastern Europe & Central Asia
mobile: +48 603 377 807



Temat: Zarządzanie Projektami informatycznymi

Klient: MEDIATEL SA

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy działów IT, informatycy i developerzy

uczestników: ■ 19

Rekomendacje: **Aneta Łapacz**
Kierownik Zakupów
Tel.kom.: +48 604 229 749
e-mail: alapacz@mediatel.pl

axel springer 



Temat: Zarządzanie Projektami

Temat: Zarządzanie Projektami informatycznymi

Klient: AXELSPRINGER

Grupa Docelowa: ■ Dyrektorzy działów IT, informatycy i developerzy

uczestników: ■ 28

Rekomendacje: **Marzena Mielecka**
Manager HR
Tel.kom.: +48 515.201.039

ARGE

Temat: Aktywna sprzedaż na stacjach paliw
ARGE

Klient: ARGE Paliwa

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy wszystkich stacji paliw w Polsce

uczestników: ■ 30

Rekomendacje: **Janusz Prostack**
Prezes Zarządu



Ministerstwo Spraw Zagranicznych
Rzeczypospolitej Polskiej

Temat: Negocjacje międzynarodowe

Uczestnictwo w Amerykańskim programie „Strategic and Economic Needs Security Exercise”

Klient: Ministerstwo Spraw Zagranicznych
Akademia Obrony Narodowej
Centrum Strategii Narodowych i Symulacji Gier Wojennych

Grupa Docelowa: ■ 60 Kierowników Kluczowych Departamentów Republiki Armenii oraz Republiki Gruzji (*m.innymi Ministerstwo Obrony Narodowej, Finansów, Inwestycji Zagranicznych, Wywiadu i Kontrwywiadu*)

uczestników: ■ 60

Rekomendacje: **Joanna Bojko**
MSZ, Kierownik Departamentu Programów Rozwojowych

tel. +4822 455 5233



Temat: Zarządzanie Projektami IT

Klient: Motorola Polska

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy projektów IT

uczestników: ■ 30

Rekomendacje: **Elzbieta Pietraszek**
Manager HR



GIEŁDA PAPIERÓW
WARTOŚCIOWYCH
w Warszawie

Temat: Zarządzanie Projektami

Klient: Giełda Papierów Wartościowych
Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy projektów
uczestników: ■ 50

Rekomendacje:
Bogna Kostyk
Manager HR
Tel. 0.600.857.362

GÓRAŹDŹE CEMENT
HEIDELBERGCEMENTGroup

Temat: Prowadzenie Gry Biznesowej

Klient: Góraźdże Cement
Moderacja prowadzona na zlecenie firmy
LGrant

Grupa Docelowa: ■ Kierownicy działów
uczestników: ■ 30