



Mazowiecki Klub Trenerów Zarządzania  
styczeń '2012r.

Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania

**Miejsce:** Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych im. Fryderyka Skarbka, tzw. Centrum LIM, Warszawa, Al. Jerozolimskie 65/79 (Najłatwiejsze wejście po schodach z zewnątrz budynku od Al. Jerozolimskich przy przystanku autobusowym tuż obok Banku PEKAO SA), II piętro, sala 218 (Aula C), [www.wshifm.edu.pl](http://www.wshifm.edu.pl). Na korytarzach zwykle są oznaczenia jak dojść!

**Termin:** Środa, 18 stycznia 2012r., w godzinach: 18:00 – 21:00.

**Opłata za Klub:** 30 zł, członkowie Stowarzyszenia MATRIK - bezpłatnie.

**Temat warsztatu na spotkaniu:**

## Cele – jak skutecznie je osiągać

Czy Wy też ciągle słyszycie te same pytania? Czy zadajecie je innym osobom?

Jaki jest Twój cel?

Jaki jest cel tego spotkania?

Jaki jest cel szkolenia?

Jaki jest cel ćwiczenia?

Cel, cel, cel - Dlaczego jest taki ważny? Dlaczego wszyscy o niego pytają? Dlaczego warto mieć dobrze określone cele?

Podczas spotkania

- przyjrzymy się własnym celom
- podzielimy się swoimi strategiami ich osiągnięcia
- dowiemy się jak można zamienić swoje noworoczne postanowienia i marzenia w cele
- porozmawiamy o zasadach konstruowania celów, tak aby cel był łatwy do osiągnięcia
- poszukamy źródeł naszej motywacji

Będziemy używać naszego doświadczenia, wiedzy zdobytej na licznych szkoleniach, zmysłów, technik coachingowych, NLP i wszystkich innymi jakie znamy, aby osiągnąć cel (bo cel uświęca środki ☺ )

## Osoba prowadząca:

### **Monika Michasiewicz-Krzątała**



Trenerka, doradca biznesowy, coach, przedsiębiorca.

Doświadczenie doradcze zdobyła podczas 12 lat pracy w firmie doradztwa finansowego, a następnie w międzynarodowej firmie konsultingowej Deloitte. Obecnie pracuje jako niezależny doradca biznesowy w zakresie zarządzania oraz trener i coach.

Kompetencje trenerskie oraz coachingowe doskonalila m.in. poprzez udział w programie Akademia Mistrzów Treningu (GT Mentor) oraz w Akademii Trenerów Sprzedaży oraz szkoleniach dla coachów i trenerów u Roberta Diltsa i Richarda Bolstada oraz Noble Manhattan Coaching – Gerard O'Donovan.

Akredytowany trener i konsultant Insights Discovery™, Mistrz Praktyk NLP. Trener w programie „train the trainer” w Akademii Trenerów Sprzedaży.

W pracy szkoleniowej wykorzystuje bogate doświadczenie zdobyte przy realizacji projektów dla polskich i międzynarodowych firm z różnych branż.

Jej specjalizacja to treningi i warsztaty z efektywnej komunikacji interpersonalnej w biznesie, skutecznej sprzedaży i obsługi klienta, autoprezentacji, budowania celów i motywacji, a także projekty train the trainer z wykorzystaniem metody Insights Discovery™ oraz technik i narzędzi NLP.

Najbardziej ceni sobie kontakt z ludźmi oraz naukę poprzez doświadczanie, co daje jej możliwość ciągłego rozwoju.

Wierzy, że (...) mistrz nie jest kimś, kto czegoś uczy; mistrz to ktoś, kto zachęca ucznia do dążenia wszelkich starań, aby odkrył to, o czym już wie.

Prosimy o potwierdzenie udziału w spotkaniu do dnia 17 stycznia do godziny 12:00 emailem na adres: [mazowiecki.ktzm@matrik.pl](mailto:mazowiecki.ktzm@matrik.pl) **Spotkanie przewidziane jest na maksymalnie 25 osób.** Decyduje kolejność zgłoszeń!

☺ **Zapraszamy serdecznie** ☺

**Grzegorz Maszkowski**, +48 502 248 989, [grzegorz@maszkowski.com.pl](mailto:grzegorz@maszkowski.com.pl)

Koordynator Mazowieckiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK

**Klaudia Tolman**, +48 792 860 007, [klaudia.tolman@gmail.com](mailto:klaudia.tolman@gmail.com)

Asystentka Koordynatora Mazowieckiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK