

Akademia Handlu i Zarządzania PIGMiUR

Oferta rozwojowa dla firm
członkowskich

szkolenia w
języku
angielskim

zarządzanie i
rozwój
zespołów



sprzedaż i
zarządzanie
sprzedażą



mobbing i
zarządzanie
konfliktem w
organizacji

Insights
Discovery
i Facet 5



facylitacja
metodą
Lego
Serious
Play®



outdoor i
teambuilding



badanie
talentów
Clifton
Strengths™



coaching i
mentoring

Szanowni Państwo,

Branża maszyn rolniczych dynamicznie się zmienia. Nowe oczekiwania rynku, rosnąca konkurencja, zmienność popytu i sezonowość sprzedaży wymagają od firm coraz większej elastyczności i gotowości do działania. W tak wymagającym otoczeniu biznesowym **kluczowym kapitałem stają się ludzie – ich kompetencje, zaangażowanie i umiejętność współpracy.**

Dlatego jako PIGMiUR oferujemy firmom członkowskim kompleksowe, **dofinansowane programy rozwojowe**, dopasowane do realiów branży. Proponowane przez nas obszary szkoleniowe zostały wyodrębnione na podstawie wyników ankiety przeprowadzonej wśród firm członkowskich – odpowiadają one rzeczywistym potrzebom przedsiębiorstw działających w sektorze maszyn rolniczych.

Nasze **warsztaty, szkolenia i coachingi wspierają rozwój na wszystkich poziomach organizacji** – od zespołów sprzedaży i obsługi klienta, po menedżerów i zarząd. Pomagamy budować skuteczne zespoły, usprawniać komunikację, wzmacniać kulturę organizacyjną i rozwijać kompetencje przywódcze. Dodatkowo, stale prowadzimy aktualne szkolenia branżowe, odpowiadające na wyzwania operacyjne, handlowe i technologiczne firm działających w sektorze agro.

Dzięki temu Państwa firma będzie lepiej przygotowana do osiągania sukcesów na konkurencyjnym rynku, a pracownicy – zmotywowani do rozwoju i osiągania wyznaczonych celów.

Zapraszamy do zapoznania się z naszą ofertą i kontaktu!

Zespół PIGMiUR

Rozwijaj zespół – buduj przewagę



Jakie wyzwania najczęściej towarzyszą naszym klientom w branży agro?



ŚWIADOMY I WYMAGAJĄCY KLIENT

Łatwy dostęp do wiedzy sprawia, że rolnicy oczekują konkretnych efektów, fachowego doradztwa i sprawdzonych rozwiązań, a nie ogólnikowych obietnic.

ROTACJA PRACOWNIKÓW I KONKURENCJA O TALENTY

Branża agro zмага się z dużą rotacją pracowników, co utrudnia utrzymanie relacji z klientami i wymaga inwestowania w rozwój zespołów.

PROFESJONALNE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

Nowoczesne narzędzia, takie jak CRM, są niezbędne do skutecznego planowania działań i zwiększania efektywności sprzedaży.

ROSNĄCA KONKURENCJA I KONSOLIDACJA RYNKU

Nowi gracze i procesy konsolidacyjne zmuszają firmy do innowacji, ulepszania oferty i budowania przewagi konkurencyjnej.

POKOLENIE ZMIAN

Młodzi rolnicy zarządzają gospodarstwami w sposób bardziej analityczny i cyfrowy, co wymaga nowego podejścia do sprzedaży i doradztwa.

OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA JAKO KLUCZ DO LOJALNOŚCI

Firmy, które dbają o swoich klientów po sprzedaży, budują trwałe relacje i wyróżniają się na tle konkurencji.

ZMIENNE WARUNKI RYNKOWE I REGULACYJNE

Nieprzewidywalność pogody, zmieniające się przepisy i polityka rolna wymagają od firm elastyczności i umiejętności szybkiego reagowania.

PROFESJONALIZM JAKO WARUNEK SUKCESU

Same relacje nie wystarczą – klienci oczekują realnych korzyści i eksperckiego wsparcia w podejmowaniu decyzji.

TRUDNIEJSZY DOSTĘP DO DECYDENTÓW

Decyzje zakupowe są coraz bardziej kolektywne, co zmusza firmy do dostosowania strategii sprzedaży i komunikacji.

NOWE TECHNOLOGIE I EKOLOGICZNE TRENDY

Firmy muszą nie tylko oferować innowacyjne produkty, ale także przekonywać rolników do zmiany podejścia i wdrażania nowoczesnych rozwiązań.



Szkolenia i coaching

Oferujemy praktyczne warsztaty dostosowane do specyfiki Państwa branży oraz indywidualne sesje coachingowe, koncentrując się na rozwijaniu kluczowych kompetencji i umiejętności pracowników.



Wizyty w terenie

Oferujemy handlowcom wsparcie bezpośrednio w terenie, monitorując interakcje z klientami i pomagając w ocenie efektywności działań sprzedażowych. Dzięki wizytom, nasi trenerzy pomagają lepiej zrozumieć potrzeby rynku i dostosować strategię sprzedaży do oczekiwań klientów.



Mediacje

Pomagamy w rozwiązywaniu konfliktów w organizacji, dbając o sprawną komunikację, znalezienie optymalnych rozwiązań oraz odbudowanie relacji w zespołach i między partnerami biznesowymi.



Facylitacje

Organizujemy i prowadzimy efektywne spotkania oraz warsztaty, które sprzyjają kreatywnemu rozwiązywaniu problemów, podejmowaniu decyzji i integracji zespołów.



Doradztwo HR

Świadczymy profesjonalne usługi doradcze w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, obejmujące m.in. optymalizację procesów HR, budowanie efektywnych strategii personalnych oraz tworzenie systemów motywacyjnych.

W jakiej formie wspieramy naszych członków?

PROCES ROZWOJOWY

ZGŁOSZENIE UDZIAŁU W SZKOLENIU

kontakt z PIGMiUR
tel. 56 651 47 40
e-mail: biuro@pigmiur.pl

BADANIE POTRZEB PRZEZ TRENERÓW PIGMiUR

zrozumienie perspektywy organizacji i uczestników

WARSZTAT JEDNOMYŚLNOŚCI

ostateczne dopracowanie kształtu szkolenia

REALIZACJA DZIAŁAŃ ROZWOJOWYCH

w formie stacjonarnej, zdalnej, hybrydowej

ZADANIE WDROZENIOWE

które uczestnicy realizują po lub pomiędzy szkoleniami

PODSUMOWANIE EFEKTÓW SZKOLENIA

w formie raportu lub spotkania z Organizatorem

FOLLOW-UP

proponycja dalszych działań rozwojowych dla uczestników

W jakich obszarach wspieramy naszych członków?

Techniki sprzedaży i negocjacji w branży agro

- Jak sprzedawać w agro? Różnice w stosunku do innych sektorów
- Techniki negocjacyjne dopasowane do specyfiki rolników
- Jak radzić sobie z presją cenową i argumentować wartość oferty
- Psychologia decyzji zakupowych klientów agro

Budowanie relacji z klientami w sektorze agro

- Jak budować zaufanie i relacje z rolnikami?
- Komunikacja oparta na wartości i edukacji
- Rola handlowca jako doradcy i partnera biznesowego
- Jak zapewnić doskonałą obsługę klienta i serwis posprzedażowy

Sprzedaż doradcza do rolników

- Jak analizować potrzeby klienta agro?
- Sprzedaż oparta na wartości, a nie na cenie
- Jak przekonywać rolników do inwestycji w nowe technologie?
- Przykłady skutecznych rozmów doradczych

Domykanie i kontraktowanie sprzedaży

- Najczęstsze błędy w domykaniu sprzedaży
- Jak radzić sobie z obiekcjami klientów?
- Techniki finalizowania transakcji – kiedy i jak proponować zamknięcie sprzedaży
- Konstruowanie kontraktów i unikanie niejasnych zapisów

Pozyskiwanie klientów i prospecting

- Jak skutecznie docierać do nowych klientów w branży agro?
- Budowanie lejka sprzedażowego i efektywne zarządzanie kontaktami
- Prospecting telefoniczny, online i w terenie
- Jak pozyskiwać klientów z poleceń i budować networking

Windykacja – jak skutecznie egzekwować należności?

- Jak rozpoznawać klientów wysokiego ryzyka?
- Skuteczne techniki przypominania o płatnościach
- Jak rozmawiać z klientem zalegającym z płatnościami?
- Procedury windykacyjne – kiedy przekazać sprawę dalej?

Dział handlowy

Wystąpienia publiczne

- Autoprezentacja handlowca – jak budować wiarygodność i wzbudzać zaufanie klientów?
- Skuteczne prezentacje sprzedażowe i produktowe
- Techniki angażowania słuchaczy i budowania interakcji – jak przyciągnąć uwagę klientów w tłumie?
- Wystąpienia online – jak prezentować się przed kamerą?

Zarządzanie stresem i odporność psychiczna

- Radzenie sobie z presją wyników i stresem sprzedażowym – jak budować pozytywne nastawienie pomimo wyzwań?
- Zarządzanie emocjami w kontakcie z trudnym klientem
- Jak radzić sobie z frustracją i napięciem?
- Techniki szybkiej regeneracji w ciągu dnia pracy.

W jakich obszarach wspieramy naszych członków?

Skuteczna komunikacja z rolnikiem – jak mówić przekonująco?

- Dopasowanie stylu komunikacji do potrzeb rolników.
- Lepsza interpretacja zapytań klientów, którzy nie znają specyfikacji technicznej.
- Budowanie długoterminowych relacji opartych na zaufaniu.

Radzenie sobie z trudnymi klientami i sytuacjami konfliktowymi

- Rozładowywanie napięcia w rozmowie z zestresowanym klientem.
- Techniki asertywnej komunikacji i kontroli emocji.
- Jak radzić sobie z agresywnymi i roszczeniowymi klientami.

Organizacja pracy w sezonie – jak nie dać się przytłoczyć?

- Priorytetyzacja zadań w szczytowych okresach.
- Skuteczna współpraca między działami w warunkach dużego obciążenia.
- Strategie redukcji stresu i unikania wypalenia zawodowego.

Obsługa reklamacji i skarg – jak zamieniać problem w szansę?

- Profesjonalne podejście do obsługi skarg.
- Jak zminimalizować niezadowolenie klientów i zapobiegać eskalacji konfliktów.
- Budowanie pozytywnego wizerunku firmy poprzez skuteczną obsługę posprzedażową.

Sprzedaż przez doradztwo – jak pomagać i jednocześnie sprzedawać?

- Jak skutecznie prowadzić rozmowy doradcze z klientami?
- Wykorzystanie cross-sellingu i up-sellingu w rozmowach.
- Jak podkreślać wartość dodatkowych usług, takich jak serwis czy gwarancja?

Obsługa wielokanałowa – telefon, e-mail, WhatsApp, Messenger

- Skuteczna i spójna obsługa klientów w wielu kanałach.
- Automatyzacja procesów i poprawa efektywności pracy.
- Jak unikać chaosu informacyjnego i dbać o wysoki standard obsługi?

Dział obsługi klienta

Tworzenie Standardów Obsługi Klienta – warsztat facylitacyjny

- Identyfikacja kluczowych wyzwań w obsłudze klienta.
- Tworzenie efektywnych procesów – opracowanie procedur, które zapewnią wysoką jakość usług, niezależnie od okresu w roku.
- Definiowanie najlepszych praktyk komunikacyjnych.
- Określenie wskaźników jakości obsługi.

Zarządzanie stresem w obsłudze klienta

- Jak zachować spokój w trudnych
- Efektywna organizacja pracy przy dużej liczbie zapytań.
- Jak budować pewność siebie w trudnych sytuacjach? Radzenie sobie z krytyką i negatywnym feedbackiem.
- Jak „resetować” umysł po trudnym dniu? Szybkie techniki relaksacyjne.

W jakich obszarach wspieramy naszych członków?

Efektywne zarządzanie zapasami części zamiennych

- Jak przewidywać zapotrzebowanie na części w sezonie?
- Optymalizacja stanów magazynowych – unikanie braków i nadwyżek.
- Automatyzacja procesów i wykorzystanie systemów ERP/WMS.

Profesjonalna obsługa klienta w dziale części zamiennych

- Jak radzić sobie z wymagającymi klientami?
- Techniki aktywnego słuchania i skutecznej komunikacji.
- Jak odpowiadać na zapytania, by skrócić czas obsługi?
- Jak tłumaczyć klientowi, dlaczego warto wybrać droższą, lepszą część?

Negocjacje i obrona ceny w sprzedaży części zamiennych

- Jak przekonać klienta, że liczy się jakość, a nie tylko cena?
- Radzenie sobie z porównywaniem ofert i presją na rabaty.
- Sposoby budowania wartości dodanej w sprzedaży części.

Zarządzanie reklamacjami i trudnymi sytuacjami

- Jak rozwiązywać problemy klientów z reklamacjami części?
- Strategie skutecznej obsługi zwrotów i wymian.
- Jak profesjonalnie odmawiać i unikać eskalacji konfliktów?

Sezonowe zarządzanie zamówieniami – jak uniknąć chaosu?

- Jak przygotować się na wzrost zamówień w szczycie sezonu?
- Ustalanie priorytetów i efektywne zarządzanie czasem.
- Jak organizować pracę zespołu w okresie zwiększonego ruchu?



Dział serwisowy i części zamiennych

W jakich obszarach wspieramy naszych członków?

Efektywne zarządzanie zespołem

- Jak planować pracę zespołu w sposób elastyczny i efektywny?
- Delegowanie zadań i egzekwowanie odpowiedzialności
- Skuteczna komunikacja w zarządzaniu zespołem
- Monitorowanie wyników i wprowadzanie usprawnień

Motywowanie i angażowanie pracowników

- Co motywuje pracowników w branży maszyn rolniczych?
- Rola menedżera jako lidera motywacyjnego
- Motywowanie bez podwyżek – praktyczne narzędzia
- Tworzenie środowiska pracy sprzyjającego zaangażowaniu

Zarządzanie zmianą w firmie

- Dlaczego ludzie opierają się zmianom i jak sobie z tym radzić?
- Strategie skutecznego wdrażania zmian
- Komunikowanie zmian zespołowi
- Budowanie zaangażowania w proces zmian

Zarządzanie konfliktem i mediacje szefowskie

- Najczęstsze źródła konfliktów w firmach
- Techniki rozwiązywania sporów
- Mediacje jako narzędzie zarządzania konfliktem
- Jak rozmawiać z trudnymi pracownikami?

Zarządzanie różnorodnością i inkluzywność

- Zarządzanie zespołami wielopokoleniowymi
- Różnice kulturowe w pracy – jak je zrozumieć i wykorzystać?
- Tworzenie inkluzywnej organizacji
- Jak unikać uprzedzeń w zarządzaniu?

Przeciwdziałanie nieetycznym zachowaniom w zespole

- Jak rozpoznać mobbing i dyskryminację?
- Obowiązki menedżera w zakresie etyki pracy
- Jak skutecznie interweniować w trudnych sytuacjach?
- Jak unikać oskarżeń o mobbing?

Kadra menedżerska

Wystąpienia publiczne i autoprezentacja dla menedżerów

- Autoprezentacja menedżera i budowanie autorytetu
- Jak przygotować prezentację, która przekona różnych interesariuszy zarząd, partnerów, inwestorów oraz zespół?
- Jak prezentować dane i wyniki w sposób zrozumiały i atrakcyjny?

Zarządzanie stresem i odporność psychiczna

- Zarządzanie stresem i emocjami w roli lidera - jak nie przenosić stresu na zespół?
- Jak wspierać zespół w radzeniu sobie ze stresem?
- Strategie radzenia sobie z presją decyzji i odpowiedzialności.
- Jak przeciwdziałać własnemu wypaleniu zawodowemu?

W jakich obszarach wspieramy naszych członków?

Budowanie przewagi konkurencyjnej

- Analiza wartości oferowanych klientom
- Innowacje produktowe i usługowe
- Strategie budowania lojalności klientów
- Optymalizacja modelu sprzedaży i obsługi posprzedażowej

Zarządzanie różnorodnością i kultura organizacyjna

- Integracja zespołów międzypokoleniowych i międzynarodowych
- Tworzenie otwartej kultury organizacyjnej
- Równość szans i przeciwdziałanie uprzedzeniom
- Rola zarządu w budowaniu angażującego środowiska pracy

Efektywne zarządzanie konfliktami i przeciwdziałanie mobbingowi

- Identyfikacja źródeł konfliktów w organizacji
- Rola liderów w zapobieganiu napięciom i budowaniu dialogu
- Procedury zgłaszania i reagowania na mobbing
- Budowanie kultury otwartej komunikacji

Wystąpienia dla Zarządu na konferencjach i podczas dyskusji panelowych

- Przygotowanie merytoryczne i struktura wystąpienia
- Techniki prezentacji i autoprezentacji
- Zarządzanie pytaniami i trudnymi sytuacjami
- Budowanie relacji z publicznością

Budowanie strategii rozwoju firmy

- Analiza wewnętrzna i zewnętrzna firmy
- Wyznaczanie celów strategicznych
- Innowacje i rozwój produktów
- Implementacja i monitorowanie strategii

Zarządzanie stresem i odporność psychiczna

- Zarządzanie stresem i emocjami w roli lidera - jak nie przenosić stresu na zespół?
- Jak wspierać zespół w radzeniu sobie ze stresem?
- Strategie radzenia sobie z presją decyzji i odpowiedzialności.
- Jak przeciwdziałać własnemu wypaleniu zawodowemu?

Zarząd i kierownictwo

Budowanie strategii sprzedaży

- Analiza rynku i klientów – segmentacja klientów, ich potrzeby i motywy zakupowe, sezonowość popytu.
- Model sprzedaży i kanały dystrybucji współpraca z dealerami.
- Proces sprzedaży i domykanie transakcji – kluczowe etapy procesu, budowanie wartości oferty, skuteczne finalizowanie sprzedaży.
- Monitorowanie wyników i optymalizacja strategii – KPI sprzedażowe, analiza wyników, dostosowanie działań do zmieniającego się rynku.

W jakich obszarach wspieramy naszych członków?

Budowanie zaangażowania pracowników

- Co naprawdę motywuje pracowników? (poza wynagrodzeniem)
- Tworzenie środowiska pracy sprzyjającego zaangażowaniu
- Skuteczna komunikacja i rola lidera w budowaniu zaangażowania
- Działania HR wspierające retencję pracowników

Skuteczny proces rekrutacyjny

- Jak definiować potrzeby rekrutacyjne?
- Nowoczesne metody docierania do kandydatów (m.in. LinkedIn, networking)
- Narzędzia selekcji i prowadzenie skutecznej rozmowy rekrutacyjnej
- Employer branding jako klucz do przyciągnięcia talentów

Zarządzanie rozwojem pracowników w organizacji

- Jak identyfikować potrzeby rozwojowe pracowników?
- Tworzenie ścieżek kariery i planowanie sukcesji
- Jak mierzyć efekty działań rozwojowych?
- Angażowanie menedżerów w rozwój swoich zespołów

Oceny i rozmowy rozwojowe

- Jak przeprowadzać konstruktywną rozmowę oceniającą?
- Skuteczne dawanie feedbacku i wyznaczanie celów rozwojowych
- Rola menedżera w motywowaniu pracowników poprzez oceny
- Narzędzia do oceny kompetencji i postępów

Szkolenia dla trenerów wewnętrznych

- Jak skutecznie przekazywać wiedzę i angażować uczestników?
- Metody szkoleniowe i techniki facylitacji
- Jak radzić sobie z trudnymi uczestnikami?
- Narzędzia i materiały wspierające szkolenia

Zarządzanie stresem i odporność psychiczna

- Zarządzanie stresem i emocjami - jak nie przenosić stresu na zespół?
- Jak wspierać zespoły w radzeniu sobie ze stresem?
- Strategie radzenia sobie z presją decyzji i odpowiedzialności.
- Jak przeciwdziałać własnemu wypaleniu zawodowemu?

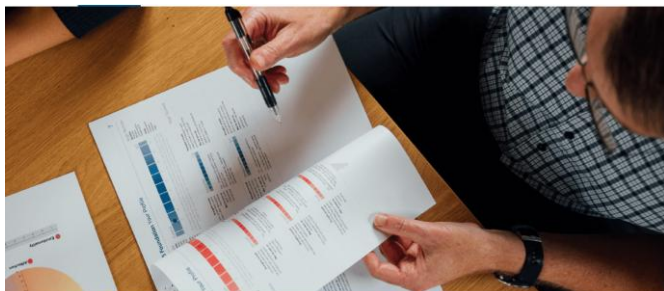
Dział HR i szkoleń wewnętrznych

Przeciwdziałanie mobbingowi i budowanie zdrowego środowiska pracy – warsztat w oparciu o grę szkoleniową MOBBUSTERS®

- Czym jest mobbing? Definicja, formy mobbingu i jego skutki dla pracowników oraz organizacji.
- Wczesne rozpoznawanie zagrożeń. Sygnały ostrzegawcze, mechanizmy eskalacji konfliktów i pierwsze kroki interwencji.
- Rola liderów i HR. Jak skutecznie przeciwdziałać mobbingowi i tworzyć kulturę szacunku i otwartej komunikacji.
- Procedury i odpowiedzialność prawna. Obowiązki pracodawcy, polityka antymobbingowa i narzędzia wsparcia dla pracowników.



Korzystamy ze sprawdzonych narzędzi diagnostycznych oraz symulacji, które pomagają w skutecznym rozwoju zespołów i liderów.



Licencjonowane narzędzia szkoleniowe

INSIGHTS DISCOVERY®

Badanie psychometryczne, które pomaga zrozumieć styl funkcjonowania jednostki w zespole i usprawnia komunikację

FACET 5®

Zaawansowane narzędzie do analizy osobowości, wykorzystywane do budowania efektywnych zespołów i planowania rozwoju liderów

BADANIE TALENTÓW GALLUPA®

Diagnoza naturalnych predyspozycji i mocnych stron pracowników, pozwalająca na lepsze dopasowanie ról w organizacji

MTQ PLUS®

Diagnoza odporności psychicznej, kluczowej dla radzenia sobie ze stresem, zmianami i wyzwaniami zawodowymi

TEAM NAVIGATOR®

Autorskie narzędzie do badania nastrojów i dynamiki zespołowej, pomagająca w identyfikacji obszarów wymagających poprawy

MOTYWACYJNE DNA®

Analiza wewnętrznych motywatorów pracowników, pomagająca w budowaniu strategii motywacyjnych

OCENA RYZYKA WYSTĄPIENIA MOBBINGU®

Narzędzie wspierające organizacje w ocenie i redukowaniu czynników ryzyka związanego z mobbingiem





Podróż Bohatera®

gra coachingowa



FACYLITACJE



GRY EDUKACYJNE



SERIOUSPLAY™





Teambuilding, outdoor i eventy



To więcej niż
integracja,
zbuduj swój zespół
poza przestrzeniami
biurowymi

Firma partnerska
dedykowana do realizacji
szkoleń w ramach
PIGMiUR

gr•w

Profesjonalizm potwierdzony certyfikatem SUS 2.0

Nie mówimy, jak działać – pokazujemy, jak to zrobić.
Dostosowujemy nasze rozwiązania do realiów Państwa organizacji.

Wierzimy, że rozwój jednostek to fundament sukcesu całej organizacji. Dlatego integrujemy szkolenia, coaching i doradztwo w jeden spójny proces.

15 lat na rynku

Nasze artykuły znajdziesz m.in. w:



**PAWEŁ
MUZYCZYSZYN**



**KATARZYNA
MUZYCZYSZYN**

Trener biznesu, coach ACC ICF, certyfikowany konsultant Facet5®. Wykładowca studiów podyplomowych i MBA na Uniwersytecie MERITO we Wrocławiu i Collegium da Vinci w Poznaniu.

Specjalizuje się w projektach rozwojowych łączących praktykę biznesową z nowoczesnymi narzędziami diagnostycznymi i metodami pracy w terenie.

Doświadczenie zdobywał w branży finansowej w obszarach sprzedaży, zarządzania i budowania relacji z klientami strategicznymi. Realizuje projekty szkoleniowe i coachingowe, których efektywność opiera na mierzalnych wynikach biznesowych.

Autor książki i podcastu:



Trener biznesu, coach, fasilitator LEGO® SERIOUS PLAY®. Mówca Brian Tracy International. Mediator przy Sądzie Okręgowym w Toruniu.

Wspiera menedżerów i zespoły w rozwoju praktycznych kompetencji przywódczych, komunikacyjnych i prezentacyjnych, w języku polskim i angielskim. Specjalizuje się w projektach umożliwiających zarządzanie konfliktem w organizacji.

Prowadzi warsztaty strategiczne LEGO® SERIOUS PLAY®, wspierając firmy w tworzeniu modeli kompetencji, strategii oraz innowacyjnych rozwiązań.

Projektuje procesy rozwojowe, sesje AC/DC oraz pracuje z narzędziami Facet5®, Insights Discovery® i Talentami Gallupa, budując zaangażowane i efektywne zespoły.

Autorka serii:



Chętnie porozmawiamy o Państwa wyzwaniach i pokażemy, jak możemy wesprzeć rozwój Państwa pracowników.

Zapraszamy do **k**ontaktu

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych

ul. Poznańska 118
87-100 Toruń

Telefony: +48 (56) 651 47 40, (56) 623 31 25

Fax: +48 (56) 651 47 44

E-mail: biuro@pigmiur.pl

<https://www.pigmiur.pl>

Godziny otwarcia:

Pn-Pt 8:00-16:00



NASI PARTNERZY

GROW SZKOLENIA COACHING DORADZTWO HR

Paweł Muzyczyszyn
tel. + 48 505 179 530



Katarzyna Muzyczyszyn
tel. +48 733 745 898

Więcej o nas na:

www.grow.edu.pl

www.pawelmuzyczyszyn.pl

www.katarzynamuzyczyszyn.pl