

Oferta rozwojowa dla firm członkowskich



AKADEMIA HANDLU I ZARZĄDZANIA PIGMIUR

Szkolenia realizowane będą na dwóch płaszczyznach:

- Akademia Handlu: skierowana głównie dla pracowników działów handlowych,
- Akademia Zarządzania: skierowana do kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla.

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



Akademia Handlu i Zarządzania (AHiZ) - PIGMiUR

Adresaci kursów:

W ramach Akademii proponujemy szkolenia grupowe w formule zamkniętej tj. dla handlowców lub menedżerów z jednej firmy.

- przedstawicieli handlowych działających stacjonarnie lub w terenie
- pracowników działów zaopatrzenia
- kierowników odpowiedzialnych za zespoły handlowe
- kadry zarządczej wyższego szczebla

Cel kursów:

Celem szkoleń jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności pozwalające na samodzielną pracę w zakupach i sprzedaży oraz zarządzanie zespołami handlowymi – ich zaplanowanie, rekrutowanie, adaptację, współpracę i rozwój oraz ocenę działania oraz ew. analizę strategiczną firmy



Metodyka zajęć grupowych:

Realizowany będzie różnorodnymi metodami aktywnymi, m.in. poprzez pracę w małych grupach odgrywanie ról, symulację (nagrywanie na kamerze z analizą), analizę przypadków (case study), testy i kwestionariusze i inne interaktywne treningi umiejętności, wykłady multimedialne oraz doskonalenia kompetencji indywidualnych w coachingu „on the job”.

Warunki uczestnictwa:

Zgłoszenie uczestnictwa na załączonym formularzu do Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych w formie elektronicznej na adres: m.lis@pigmiur.pl lub biuro@pigmiur.pl.

Czas trwania i miejsce szkoleń:

Od 01.01.2026, miejsce do ustalenia:

- teren własny firmy,
- wyjazdowe, w dowolnym miejscu wskazanym przez firmę (z możliwością noclegów),
- siedziba PIGMiUR w Toruniu,

Liczba miejsc:

(6 – 14) osób w grupie na każdym warsztacie grupowym, a w przypadku coachingu „on the job” (wspólne wizyty z trenerem w terenie lub udział trenera w spotkaniach szefa z ludźmi).

UWAGA!!!

Szkolenia mogą być prowadzone wg zaproponowanej tematyki w ramach Akademii Handlu lub Akademii Zarządzania lub wg indywidualnych programów po wcześniejszej diagnozie potrzeb szkoleniowych. W ramach w/w działań uczestnicy biorący udział w szkoleniu warsztatowym otrzymują: konsultacje; materiały szkoleniowe; certyfikat ukończenia szkolenia.



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH



AKADEMIA HANDLU
I ZARZĄDZANIA PIGMIUR

Akademia Handlu

W ramach Akademii Handlu proponujemy szkolenia grupowe w formule zamkniętej (**tj. dla handlowców z jednej firmy**) obejmujące poniższe tematy oraz opcjonalny coaching poszkoleniowy. Poniższe szkolenia stanowią naszą propozycję, ale zagadnienia mogą być dowolnie konfigurowane w zależności od zdiagnozowanych potrzeb:

1. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom podstawowy (2 dni):

- a) Proces i techniki skutecznej sprzedaży,
- b) Aktywne słuchanie,
- c) Typologia klienta,
- d) Profesjonalna obsługa klienta posprzedażowa i telemarketing,
- e) Merchandising,
- f) Zarządzanie czasem,
- g) Inne, wg zdiagnozowanych potrzeb...



2. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom zaawansowany (2 dni):

- a) Różne modele negocjacji vs mediacje i arbitraż,
- b) Taktyki, gry i style negocjacyjne,
- c) Asertywność,
- d) Reguły wywierania wpływu społecznego w negocjacjach,
- e) BATNA,
- f) Radzenie sobie ze stresem,
- g) Inne, wg zdiagnozowanych potrzeb...



3. Indywidualny coaching handlowców „on the job”:

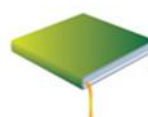
Czas dostosowany wg indywidualnych potrzeb. Coaching ma na celu wdrożenie w praktyce treści i sposobów skutecznego działania wyniesionych z warsztatu grupowego, czyli podniesienie jego efektywności i przełożenia na pracę. Proponujemy by coaching był realizowany między zajęciami nr: 1 i 2 oraz w czasie max 3 miesięcy od warsztatu.



Raport wdrożenia kompetencji przez handlowca po każdym coachingu każdorazowo otrzymuje handlowiec (będzie też przekazywany jego szefowi). W raporcie zawarta będzie dokładna relacja z procesu szkoleniowego coachowanego pracownika, ze wskazaniem na jego mocne strony i dalsze sugestie rozwojowe.



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH



AKADEMIA HANDLU
I ZARZĄDZANIA PIGMIUR

Akademia Zarządzania

W ramach Akademii Zarządzania proponujemy szkolenia grupowe w formule zamkniętej (tj. dla szefów z jednej firmy) obejmujący poniższe tematy - zagadnienia (mogą być one dowolnie konfigurowane w zależności od zdiagnozowanych potrzeb) oraz coaching poszkoleniowy.

1. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom podstawowy (2 dni)

- a) Expose szefa,
- b) Aktywne słuchanie, udzielanie informacji zwrotnej – model FUO,
- c) Motywowanie pracowników (nagradzanie, karanie, zwalnianie),
- d) Diagnoza stylu kierowania,
- e) Zarządzanie przez cele – targety, czyli SMART w praktyce,
- f) Skuteczne rekrutowanie,
- g) Prezentacje i wystąpienia publiczne,
- h) Inne, wg zdiagnozowanych potrzeb...



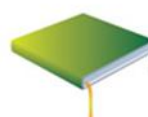
2. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom zaawansowany (2 dni):

- a) Proces i role w grupie i budowanie zespołu,
- b) Delegowanie zadań, uprawnień i odpowiedzialność podwładnym,
- c) Empowerment – wymysł czy konieczność?
- d) Negocjacje i asertywność szefa,
- e) Rozwój – coaching podwładnych,
- f) Radzenie sobie ze stresem i wypaleniem zawodowym podwładnych,
- g) Zarządzanie zmianą i konfliktem,
- h) System ocen okresowych,
- i) Analiza strategiczna i/lub finansowa firmy,
- j) Inne, wg zdiagnozowanych potrzeb...



3. Indywidualny coaching szefowski „on the job”:

Czas dostosowany wg indywidualnych potrzeb, mający na celu wdrożenie w praktyce treści i sposobów skutecznego działania wyniesionych z warsztatu grupowego, czyli podniesienia jego efektywności i przełożenia na pracę. Proponujemy by coaching był realizowany między zajęciami nr: 1 i 2, oraz w czasie max 3 miesięcy od warsztatu. **Raport wdrożenia kompetencji przez szefa po każdym coachingu** każdorazowo będzie przekazywany samemu szefowi i/lub jego przełożonemu. W raporcie zawarta będzie dokładna relacja z procesu szkoleniowego coachowanego szefa, ze wskazaniem na jego mocne strony i dalsze sugestie rozwojowe.



Dodatkowo proponujemy szkolenie z MS Excela w agrobiznesie dla Handlowców i ich Szefów.

Usługa przygotowuje do samodzielnego wykorzystania programu Microsoft Excel w zakresie obróbki i przekształcania danych za pomocą Power Query, tak aby po szkoleniu uczestnik był w stanie korzystać z Power Query przy pomocy graficznego interfejsu użytkownika (poleceń na wstążce). Każda osoba siedzi przy swoim stanowisku szkoleniowym/komputerem podłączonym do internetu.

Excel w agrobiznesie – poziom średnio lub zaawansowany (2 dni):

- a) Moduł 1: Wprowadzenie do Power Query
- b) Moduł 2: Pobieranie danych
- c) Moduł 3: Tworzenie zapytań Power Query
- d) Moduł 4: Zarządzanie zapytaniami
- e) Moduł 5: Narzędzia Power Query
- f) Moduł 6: Funkcje Power Query
- g) Moduł 7: Złączanie danych
- h) Moduł 8: Pytania i odpowiedzi



Firma partnerska dedykowana do realizacji szkoleń w ramach AHiz PIGMiUR



Od 20 lat na rynku szkoleniowym, w tym od ponad 8 lat jako samodzielny, certyfikowany dostawca usług rozwojowych z dofinansowaniem (EFS) poprzez (BUR) - audyt DEKRA Certification i członek PIFS. Celem UMRK jest rozwój zasobów i strategii działania Firm, z którymi nawiązuje współpracę, prowadzący do zwiększenia wartości i konkurencyjności tych Firm. Do rozwoju Firm i ich Pracowników podchodzimy zawsze w sposób procesowy i kompleksowy stosując swoisty mix usług doradczych i szkoleniowych.

Realizator szkoleń:

Rafał Komór – trener/konsultant biznesu (ponad 1500 h szkoleniowych w branży rolniczej)



Obszar specjalizacji: Trener kompetencji sprzedażowych, menedżerskich i osobistych. Ponadto konsultant, mentor i coach handlu (zakupy i sprzedaż), zarządzania, budowania zespołu, merchandisingu i mystery shopping.

Doświadczenie zawodowe: 12 – letnie doświadczenie operacyjne: handlowe i menedżerskie w korporacjach zachodnich: Tchibo Warszawa Sp. z o.o., Schieder (BFM S.A.), Lekkerland Polska S.A. oraz w polskich firmach, które m.in. restrukturyzował pełniąc jednocześnie funkcję członka zarządu.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług: 20-letnie doświadczenie w sprzedaży szkoleń, analizie potrzeb szkoleniowych, projektowaniu, prowadzeniu i ewaluacji szkoleń komplementarnych ze strategią działania Klientów w obszarze wzmacniania ich konkurencyjności rynkowej. W tym czasie 4 letnie doświadczenie pracy w roli trenera wewnętrznego w ogólnopolskiej sieci sklepów – Agata Meble.

Wykształcenie: Absolwent Studiów Podyplomowych – Akademia Rozwoju Umiejętności Trenerskich w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej, Executive MBA – Wielkopolska Szkoła Biznesu i The Nottingham Trent University, Absolwent Studiów Podyplomowych dla kadr kierowniczych przedsiębiorstw – WNEiZ UMK Toruń.

Przemysław Pedrycz – trener/konsultant MS Office Power Query i programowania w wielu językach



Obszar specjalizacji: Wykwalifikowany prelegent, specjalista w zakresie MS Office i CompTIA, Power Query i Power BI Desktop a także z zakresu programowania w wielu językach.

Doświadczenie zawodowe: Programowanie internetowe, Administrator sieci Mak (program Biblioteki Narodowej), Język migowy dla nauczycieli poziom 1–3, SQL Server, Hurtownie danych, Windows Server 2012, 2008.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług: Od wielu lat certyfikowany trener, specjalizujący się w prowadzeniu szkoleń i kursów komputerowych z zakresu: MS Office: Word, Excel, PowerPoint, Access, Outlook, Visio, Publisher, Project, VBA a także szkolenia z zakresu CompTIA.

Wykształcenie: Wykształcenie wyższe Humanistyczne – Informatyczne. Posiada takie certyfikaty jak: MCT (Microsoft Certified Trainer), Microsoft Office Specialist (MOS) Master, Microsoft Office Specialist (Word, Excel, Power Point, Outlook), ECDL Expert, Egzaminator ECDL (core, advanced, e-citizen, webstarter, project, e-nauczyciel). Ukończone kursy: MSCA, MCSE, SharePoint, Micros Res 9700, Micros Res 3700, Zaawansowany ECDL Power Point, Access, Advanced ECDL Word-processing, Advanced ECDL Spreadsheet, City & Guilds Website Design Level 3, City & Guilds Visual Basic.Net.



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH



NASI PARTNERZY

UMRK – Use (Your) Mind Rafał Komór

tel. + 48 885 363 636

e-mail: rafal.komor@umrk.pl

Więcej o nas na:

www.umrk.pl

[UMRK-USE \(YOUR\) MIND Rafał Komór - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)



<https://web.facebook.com/umrk.doradztwoiskolenia>



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH



AKADEMIA HANDLU
I ZARZĄDZANIA PIGMIUR