

Meet Project Managers

Umiejętność sprzedaży - kompetencja PM'a przyszłości

20 stycznia 2015 – godzina 17.30

Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług

ul. Cukrowa 8, s.010 (parter, tuż za bufetem)

Udział w wydarzeniu jest bezpłatny



Prelegent

Łukasz D. Sienkiewicz

Certified Project Manager IPMA, Certified Scrum Master

Advisory Project Manager/Coach/Trener w firmie Dynamika Rozwoju

Nie każdy kierownik projektów to urodzony sprzedawca tak, jak nie każdy sprzedawca zna się na prowadzeniu projektów. W ramach wystąpienia zostaną przedstawione elementy kompetencyjne dobrego sprzedawcy, które są niezbędne dla kierowników pracujących w turbulentnym środowisku.

Kontakt: joanna.rzempala@wzieu.pl

Katedra Organizacji i Zarządzania

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA
I EKONOMIKI USŁUG



SERVICE INTER-LAB
CENTRUM TRANSFERU WIEDZY
I INNOWACJI DLA SEKTORA USŁUG

Zachodniopomorska Grupa Regionalna IPMA

IPMA
P J S K A