

## O NAS

Zachęcamy do zapoznania się z pełnym zakresem naszych usług szkoleniowych, które mogą zostać dostosowane do specyficznych wymagań Państwa organizacji.



### KIM JESTEŚMY?

AY Prime to firma zbudowana na fundamencie ponad dwudziestoletniej praktyki w dziedzinie rozwoju personalnego, stworzona, aby wspierać Przedsiębiorców w ich profesjonalnym życiu. Nasze bogate doświadczenie, połączone z pasją i dedykacją, pozwala nam na skuteczne spełnianie oczekiwań naszych Klientów, którzy obdarzyli nas swoim zaufaniem.

### NASZA MISJA?

Naszym nadrzędnym celem jest zapewnienie pełnej satysfakcji Klienta poprzez dostarczanie usług najwyższej jakości w konkurencyjnych cenach. Osiągamy to poprzez indywidualne podejście do każdej współpracy, skupiając się na szczególnych potrzebach i oczekiwaniach naszych Partnerów.

### NASZE OBSZARY DZIAŁANIA:

- **Rekrutacja Kompleksowa:** Oferujemy wszechstronne usługi w zakresie rekrutacji, obejmujące całościowe procesy pozyskiwania talentów, od identyfikacji potrzeb firmy po finalizację zatrudnienia.
- **Wsparcie w Pozyskiwaniu Dofinansowań:** Specjalizujemy się w pomocy w uzyskaniu dofinansowań na rozwój kompetencji pracowników, co pozwala na realizację szkoleń przy mniejszym obciążeniu budżetu firmowego.
- **Szkolenia Specjalistyczne:** Dostarczamy szeroki wachlarz szkoleń dedykowanych różnym branżom, zarówno w formie zamkniętej, dostosowanej do konkretnego przedsiębiorstwa, jak i otwartej, dostępnej dla wszystkich zainteresowanych.
- **Usługi Pracy Tymczasowej i Outsourcing Pracowniczy:** Zapewniamy elastyczne rozwiązania w zakresie pracy tymczasowej oraz outsourcingu, umożliwiając firmom optymalizację kosztów i zasobów ludzkich.
- **Obsługa Kadrowo-Płacowa:** Świadczymy kompleksowe usługi w obszarze zarządzania kadrą i płacami, gwarantując przestrzeganie przepisów prawa pracy oraz terminowość w realizacji zobowiązań płacowych.
- **Dotacje z Unii Europejskiej:** Oferujemy profesjonalne doradztwo i wsparcie w pozyskiwaniu funduszy unijnych, które mogą być kluczowe dla rozwoju i innowacyjności Państwa firmy.
- **Diagnoza Potrzeb Rozwojowych i Kompetencyjnych:** Przeprowadzamy szczegółowe analizy, które pomagają określić obszary wymagające wsparcia i rozwoju, a następnie dostosowujemy nasze programy szkoleniowe do indywidualnych potrzeb organizacji.

Każde szkolenie realizowane z AY Prime stworzone zostało indywidualnie z uwzględnieniem potrzeb i specyfiki danej branży oraz warunków funkcjonowania firmy.

## PROPOZYCJE TEMATYCZNE SZKOLEŃ

W naszej ofercie zaprezentowaliśmy wybór przykładowych kierunków szkoleniowych, mających na celu ukazanie różnorodności i możliwości, jakie oferuje AYP. Pamiętajcie Państwo, że te przedstawione kierunki są jedynie przykładem tego, co możemy zaoferować, a ostateczny zakres i merytoryka szkoleń zostaną skrojone na miarę, aby idealnie odpowiadać na specyficzne potrzeby i wymagania Państwa firmy. Dzięki naszej współpracy z obszerną siecią wykwalifikowanych trenerów, możemy zapewnić szkolenia perfekcyjnie dopasowane do aktualnych potrzeb szkoleniowych Państwa pracowników i charakterystyki Państwa działalności.

### Podatki i Finanse:

- Analiza finansowa – praktyczne warsztaty.
- Cash Flow,
- Controlling operacyjny i budżetowanie - warsztaty praktyczne z zastosowaniem MS Excel.
- Dostawy towarów (z instalacją / montażem) na gruncie podatku od towarów i usług,
- Estoński CIT,
- Finanse dla nie finansistów,
- Finansowe aspekty prowadzenia mikroprzedsiębiorstw,
- Handel Międzynarodowy w podatku VAT.
- Kasy fiskalne - obowiązki i zasady prawidłowego stosowania na gruncie przepisów VAT, CIT i rachunkowych.
- Konsolidacja sprawozdań finansowych.
- Księgowość,
- Kwalifikacja WDT / WNT, eksport / import towarów, eksport / import usług,
- Kwestie prawno-podatkowe własnej działalności gospodarczej,
- Leasing operacyjny i finansowy.
- Międzynarodowe prawo podatkowe.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości MSR/MSSF.
- Odpowiedzialność członków zarządów w spółkach kapitałowych oraz samorządowych zakładów budżetowych.
- PIT, CIT, VAT,
- Podatek od towarów i usług.
- Praktyczne umiejętności przygotowania i analizy biznes planu.
- Prawa leżące na dobrach niematerialnych w podatku dochodowym od osób prawnych.
- Przekształcenia JDG w spółki,
- Rachunkowość w firmie – pełne księgi
- Raporty, połączenia, podziały i inne działania restrukturyzacyjne w świetle aspektów podatkowych
- Rozliczanie kosztów w przedsiębiorstwie
- Rozliczenie inwestycji w ujęciu księgowym
- Różnice kursowe – jak stosować i rozliczać
- Rynki finansowe – współpraca i pozyskiwanie funduszy
- Split payment oraz zmiany VAT, CIT, PIT
- Tworzenie biznes-planów i analiz finansowych
- Umiejętne czytanie i interpretacja sprawozdań finansowych
- Umowy cywilnoprawne na listach płac w praktyce
- Usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych
- VAT od podstaw
- Windykacja w biznesie – płynność finansowa firmy
- Wybór odpowiedniej formy opodatkowania dla spółek cywilnych,
- Zarządzanie należnościami,
- Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa.

## Kadry i Płace:

- Kadry i płace w praktyce
- Kompleksowe warsztaty z zakresu prawa pracy i naliczania wynagrodzeń
- Kurs prawa pracy od podstaw
- Dokumentacja pracownicza
- Ochrona danych osobowych po zmianach
- Inspektor ochrony danych osobowych w aspekcie RODO
- Umowy o pracę oraz akta osobowe od zatrudnienia do wypowiedzenia
- Nawiązanie i rozwiązanie stosunku pracy
- Jak prawidłowo planować i rozliczać czas pracy
- Zatrudnianie cudzoziemców
- Zatrudnianie i rozliczanie pracowników
- Dobra rekrutacja – efektywność i bezpieczeństwo działania organizacji

## Szkolenia miękkie:

- Asertywność, zarządzanie konfliktem
- Assessment i Development Center
- Autoprezentacja i wywieranie wpływu przez trenera
- Automotywacja w pracy życiu prywatnym
- Autoprezentacja
- Budowanie Wizerunku
- Budowanie Zespołów Kreatywnych
- Budowanie Zespołu
- Budowa zdrowej i różnorodnej kultury organizacyjnej
- Dobrostan psychiczny
- Efektywna ocena pracownicza
- Efektywność i wydajność w hybrydowym modelu pracy
- Holistyczne podejście do zdrowia psychicznego i kultury organizacyjnej w miejscu pracy
- Kompetencje Miękkie (Komunikacja Interpersonalna, Autoprezentacja)
- Kompetencje Pracowników HR
- Komunikacja w hybrydowym środowisku pracy
- Komunikacja interpersonalna w praktyce zawodowej
- Komunikacja Interpersonalna
- Zarządzanie Stresem
- Mentoring
- Budowanie Zespołów
- Motywowanie
- Motywowanie i wspieranie zespołu w hybrydowym modelu pracy
- Negocjacje w biznesie – z elementami perswazji, manipulacji i wywierania wpływu
- Negocjacje w zespołach projektowych
- Ocena efektywności szkoleń – ewaluacja, narzędzia i metody
- Organizacja Pracy Zespołu
- Partycypacja pracownicza i wspieranie integracji w miejscu pracy
- Persolog
- Pozytywna psychologia
- Planowanie i Organizacja Pracy
- Pozafinansowe motywowanie pracowników.
- Przeciwdziałanie mobbingowi, molestowaniu i dyskryminacji w miejscu pracy
- Rebranding
- Rekrutacja i selekcja pracowników z wywiadem behawioralnym

- Rozmowa z pracownikiem – relacja pracodawca-pracownik
- Rozwój dialogu społecznego
- Team building
- Upgrade potencjału człowieka
- Umiejętności Przywódcze
- Walka ze stresem
- Work-life balance w hybrydowym modelu pracy
- Wykorzystanie nowoczesnych technologii w hybrydowym modelu pracy
- Zarządzanie czasem
- Zarządzanie czasem i priorytetami w hybrydowym modelu pracy
- Zarządzanie wiekiem

## MS Office i szkolenia cyfrowe:

- AI – wykorzystanie sztucznej inteligencji w pracy
- Cyberbezpieczeństwo
- Excel podstawowy
- Excel średniozaawansowany
- Excel zaawansowany
- PowerPoint
- Microsoft Office 365
- Power Point
- MS Access
- MS Project
- MS Outlook
- Google sheets
- SEO
- HTML
- CSS
- Studium przypadku z zastosowaniem Excela
- Katalogowanie produktów za pomocą MS Excel
- Ocena projektów inwestycyjnych - warsztaty praktyczne z zastosowaniem MS Excel
- Wykorzystanie programu MS Excel w księgowości
- Wykorzystanie programu MS Excel do usprawnienia logistyki przedsiębiorstwa
- Akademia „Excel All Around – Zostań Mistrzem Excela” – od podstaw, tricków i tabel przestawnych po makra przydatne w pracy z danymi związanymi z branżą i w tworzeniu analiz.
- Bezpieczeństwo elektronicznych dokumentów dotyczących umów z Klientem - dane finansowe i osobowe z uwzględnieniem obecnych przepisów prawa - stosowane narzędzia i programy w praktyce
- Comarch ERP Optima – kompleksowe warsztaty komputerowe dla pracowników księgowości i rachunkowości (obsługa zaawansowana)
- Customer Relationship Management - projektowanie procesu sprzedaży oraz zarządzanie relacjami z Klientem w ERP
- Cyfrowe narzędzia bezpieczeństwa w codziennej pracy (z uwzględnieniem pracy home office) - teoria oraz warsztaty praktyczne
- Excel – formuły, tabele, tabele przestawne i makra przydatne w pracy z danymi związanymi z branżą i w tworzeniu analiz, zestawień, optymalizacji oraz organizowaniu pracy
- Firma w internecie - narzędzia cyfrowe do budowania marki w internecie (social media, strona internetowa i działania pracowników na każdym szczeblu)
- Generatywna AI w Pracy Biurowej – Optymalizacja Codziennych Zadań
- Generatywna sztuczna inteligencja w branży budowlanej: innowacyjne zastosowania i praktyczne wdrożenia
- Innowacje AI w Inżynierii: Przewodnik dla Specjalistów i Inżynierów
- Innowacyjne zastosowania generatywnej AI w gastronomii: tworzenie menu, udoskonalanie potraw i prezentacja dań
- Kompleksowe Szkolenie Rhino: Od Podstaw do Zaawansowanego Modelowania 3D

- Kosztorysowanie w Norma Pro oraz Rodos, na podstawie aktualnych zmian w prawie – szkolenie prowadzone pod kątem tworzenia kosztorysów inwestorskich i ofertowych - teoria, ćwiczenia oraz warsztaty komputerowe z użyciem Norma Pro oraz Rodos
- Lean AI – Optymalizacja procesów poprzez Sztuczną Inteligencję
- Marketing internetowy obecnych czasów – wykorzystanie nowych technologii w procesie marketingowym (media społecznościowe oraz aplikacje mobilne)
- Microsoft Power BI - zostań Mistrzem Power BI Desktop
- Mistrzowskie Prezentacje w PowerPoint
- MS Excel - podstawy, tricki i 5 podstawowych kroków do zaprzyjaźnienia się z Excelem (z uwzględnieniem specyfiki branży)
- Office 365 - zarządzanie, konfigurowanie i obsługa najważniejszych funkcjonalności pakietu Office 365 na poziomie średniozaawansowanym.
- Professional MS Excel – użytkowanie funkcji i makr na poziomie profesjonalnym w ujęciu praktycznym
- Projektowanie 3D w SOLIDWORKS – od Podstaw do Zaawansowanych Techniki
- Rozproszony zespół zdalny – narzędzia w pracy zdalnej i mobilnej: Trello, Messenger, SharePoint, narzędzia pakietu Google i inne
- Szkolenie z modelowania 3D – nauka globalnych rozwiązań CAD/ CAM/ PDM
- Sztuczna inteligencja (AI) - czy powstają nadludzie i czym właściwie w codziennej pracy jest AI?
- Sztuczna inteligencja w księgowości i płacach – nowoczesne narzędzia dla finansistów
- Sztuczna inteligencja w marketingu: od teorii do praktyki
- Trello - narzędzie do organizacji pracy rozproszonego zespołu i własnej organizacji dnia
- Wellbeing w Organizacji – Budowanie Kultury
- Wellbeing w Organizacji – Budowanie Kultury Dobrostanu Pracowników
- Wykorzystanie generatywnej sztucznej inteligencji w branży HoReCa
- Wykorzystanie Sztucznej Inteligencji w obsłudze posprzedażowej – nowoczesne techniki i narzędzia
- Zaawansowane techniki tworzenia prezentacji w Power Point i analizy danych w Power BI
- Zwiększanie sprzedaży poprzez wykorzystanie narzędzi AI

## Produkcja:

- 5s - organizacja i optymalizacja stanowisk pracy
- Lean Manufacturing
- Akademia Menadżera Produkcji
- Akademia Produktowności – czyli jak produkować więcej wydając mniej
- Doskonalenie kompetencji osobistych menadżera produkcji
- Metoda six sigma
- Lean MANAGEMENT
- Podstawy elektrotechniki
- Podstawy lean w pigułce – szkolenie z wykorzystaniem gry symulacyjnej
- Programy typu IFS
- Transformacja Obszarów i Procesów Produkcyjnych
- Umiejętności miękkie dla zespołów technicznych i inżynierskich
- Warsztaty 5S – organizacja stanowiska pracy (realizowane w hali produkcyjnej)

## Magazyn:

- Czas pracy kierowcy
- Efektywne planowanie dystrybucji – analiza kosztów w odniesieniu do jakości
- Formowanie ładunków i transportu z wykorzystaniem specjalistycznego oprogramowania
- Funkcjonowanie system INTRASTAT
- Gospodarka magazynowa i zarządzanie zapasami
- Interpretacja warunków INCOTERMS 2010 – reguły Międzynarodowej Izby Handlowej
- Koordynator floty pojazdów ciężarowych
- Koordynator floty pojazdów osobowych
- Lean Management
- Lean w logistyce
- Kaizen
- Kurs logistyczny
- Zarządzanie magazynem
- Łańcuch Dostaw - Magazyn-Produkcja
- Magazyn Wysokiego Składowania
- Negocjacje zakupowe oraz Zarządzanie dostawcami
- Nowoczesne narzędzia optymalizujące koszty w logistyce
- Optymalizacja procesów zaopatrzeniowych
- Organizacja i zarządzanie łańcuchem dostaw oraz procesami logistycznymi.
- Organizacja Magazynu
- Organizacja transport i logistyki w przedsiębiorstwie
- Planowanie czasu pracy kierowców oraz przewozu drogowego
- Podatek VAT w transporcie
- Prawo celne w praktyce
- Proces reklamacyjny i dochodzenie odszkodowań za uszkodzenia procesów logistycznych
- Prognozowanie wydatków w zarządzaniu logistyką
- Skuteczna gospodarka materiałowa przedsiębiorstwa
- Taryfikatory. Obliczenie kosztów przewozu, Transport i Logistyka
- Transport i spedycja krajowa oraz zagraniczna – transport lądowy oraz morski
- Utrata i opóźnienia w transporcie krajowym i międzynarodowym
- Zarządzanie flotą samochodową
- Zarządzanie logistyką
- Zarządzanie transportem
- Zarządzanie zapasami
- Zasady controllingu w logistyce
- Zasady Lean i 5S

## Marketing:

- AI w marketingu
- Analiza konkurencji i wzorców zachowań klientów.
- Blogi
- Budowanie Silnej Marki
- Budowanie Wizerunku
- Budowanie Zespołów Kreatywnych
- Controlling marketingowy budżetowanie, planowanie strategiczne
- Copywriting sprzedażowy

- CSR
- E-Biznes
- E-marketing (e-commerce)
- Facebook Marketing
- Google Analytics
- Instagram Marketing
- Internetowe Biura Prasowe
- Komunikacja Biznesowa
- Komunikacja Marketingowa (W Oparciu O Narzędzia Cyfrowe)
- Komunikacja Marketingowo-Handlowa W Osiąganiu Wspólnych Celów
- Komunikacja Wizualna
- Kreatywne Metody Zarządzania Marką
- Kreatywność zarządcza w marketingu
- Marketing analityczny
- Marketing blogowy – korzyści płynące ze współpracy z blogerami
- Marketing i reklama
- Marketing rekomendacji, czyli jak przekonać klientów do polecenia marki
- Marketingowo-handlowa współpraca z sieciami handlowymi
- Mechanizmy generowania sprzedaży – promocje
- Neuromarketing – wpływ na decyzje zakupowe klientów
- Optymalizacja Budżetu Marketingowego
- Pozycjonowanie – link building
- Public Relations
- Projektowanie strategii marketingowej jako przewagi rynkowej firmy
- Rebranding
- Kreatywne Metody Zarządzania Marką
- Skuteczna Kampania Marketingowa
- Religia Marki
- ROI w marketing. Efektywne i dynamiczne zarządzanie budżetem marketingowym.
- Self Publishing,
- Skuteczna Kampania Marketingowa
- Skuteczna reklama w wyszukiwarce Google
- Skuteczny e-marketing
- Social Media
- Storytelling. Opowieść dla marki stworzona w jeden dzień
- Strategia Marketingowa
- Trening medialny
- Webwriting i strategia content marketing w Internecie
- Zarządzanie marką
- Zarządzanie Produktem Vs Kreacja Marketingowa

## Sprzedaż:

- Account Management – sprzedaż doradczo-eksperscka
- Aktywne warsztaty sprzedażowe
- Asertywność
- Badania Behavioralne Extended DISC (Energie Jungowskie)
- Badanie potrzeb klienta
- Budowanie doskonałego wizerunku ekspedientów
- Budowanie pozytywnych relacji z klientami
- Coaching Managerów
- Controlling finansowy dla sprzedawców.
- E-commerce – podstawy handlu internetowego
- FRIS
- Główne motywy zakupu klienta
- Informacja zwrotna – efektywne wykorzystywanie feedback



- Jak sobie radzić z trudnymi klientami?
- Język korzyści w sprzedaży
- Komunikacja i badanie potrzeb klienta
- Leadership a Management w praktyce sprzedaży
- Metody radzenia sobie z obiekcjami i reklamacjami klienta
- Metody sprzedaży prowokatywnej. Sprzedaż narracyjna
- Motywacja Zespołu Sprzedażowego
- Wyznaczanie i osiąganie celów sprzedażowych i biznesowych
- Mowa ciała w sprzedaży
- Najczęstsze błędy sprzedawców oraz jak ich unikać
- Negocjacje – efektywne wykorzystanie technik negocjacji z kontrahentami / szkolenie dla wyższej kadry managerskiej
- Negocjacje sprzedażowe
- Obsługa klienta w zakresie sprzedaży komplementarnej
- Odpieranie obiekcji i metody obsługi trudnych klientów
- Perswazja – techniki oraz słowa kluczowe w sprzedaży
- Postawa oraz automotywacja sprzedawcy
- Pozyskiwanie klientów za pomocą mediów społecznościowych
- Pozyskiwanie nowego klienta na zimnym rynku
- Profesjonalna sprzedaż i kompleksowa obsługa Klienta – warsztaty wraz z coachingiem indywidualnym
- Promowanie produktów w handlu bezpośrednim
- Psychologia aktywnej sprzedaży i obsługi klienta
- Reklamacje i rękojmia – podstawy prawne, praca na praktycznych przykładach
- Rekrutacja i budowanie zespołu sprzedaży
- Serwis techniczny – planowanie, obiekcje i reklamacje
- Skuteczne zamykanie sprzedaży, relacje w sprzedaży
- Sprzedaż i obsługa Klienta
- Sprzedaż komplementarna – jak zachęcić klienta do kupna produktów
- Sprzedaż w sklepach – profesjonalna obsługa klienta
- Sprzedaż, Nowoczesne Techniki Sprzedaży (B2B, B2C)
- Storytelling w sprzedaży
- Strategie Sprzedaży
- Techniki skutecznego zamykania sprzedaży
- Trening interpersonalny dla handlowców
- Typologia klientów
- Ustalanie potrzeb klientów w sklepie
- Visual Merchandising w sklepie spożywczym
- Weryfikacja potrzeb klientów
- Wywieranie wpływu w sprzedaży
- Zarządzanie działem sprzedaży
- Zarządzanie Konfliktem
- Zarządzanie Zespołem
- Zawodowy kurs nowoczesnego sprzedawcy: zwiększenie efektywności sprzedaży produktów, profilowanie klienta za pomocą arkusza 16PF, budowanie długotrwałych relacji klienta ze sklepem
- Zrozum innych, sprzedażowy Coaching kompetencyjny

## Zarządzanie:

- Budowanie autorytetu przy zarządzaniu zespołem
- Coaching biznesowy
- Coaching jako narzędzie wspierania ludzi w rozwoju
- Controlling operacyjny w łańcuchu dostaw
- Efektywne zarządzanie zespołem stacjonarnym i rozproszonym
- Finanse i controlling w projekcie
- Kierowanie zespołem – warsztaty menedżerskie
- Kompetencje menedżerskie i zarządzania (zarządzanie zasobami ludzkimi)
- Kontrola Zarządcza i Zarządzanie Ryzykiem,
- Leadership – doskonalenie kompetencji osobistych wyższej kadry menedżerskiej.
- Lean Manufacturing w praktyce
- Lider zespołu księgowego - warsztat nowoczesnego menedżera
- Negocjacje w biznesie – z elementami perswazji, manipulacji i wywierania wpływu
- Organizacja w miejscu pracy w oparciu o metodykę 5S
- Organizacja w miejscu pracy w oparciu o metodykę Kaizen
- Organizacja w miejscu pracy w oparciu o metodykę Lean Six Sigma
- Umiejętność tworzenia pulpitów managerskich
- Zarządzanie kompetencjami
- Zarządzanie łańcuchem Dostaw
- Zarządzanie pracownikami z pokolenia Y i Z
- Zarządzanie projektami i kierowanie zespołem projektowym
- Zarządzanie projektami w oparciu o metodykę PRINCE2.
- Zarządzanie projektami
- Zarządzanie zakupami w procesie zaopatrzenia – metody redukcji kosztów
- Zarządzanie zakupami z elementami negocjacji zakupowych
- Zarządzanie zespołami zróżnicowanymi wiekowo
- Zarządzanie zespołem

Zachęcamy do bezpośredniego kontaktu z nami, aby omówić, który wariant najlepiej odpowiada Państwa potrzebom i oczekiwaniom. Nasz zespół jest gotowy odpowiedzieć na każde pytanie i dopasować ofertę do Państwa unikalnych wymagań.