COACHINGOWY STYL ZARZĄDZANIA

czyli jak wykorzystać coaching w zarządzaniu zespołem?

TRENER: MAŁGORZATA HENKE

witalni

witalni

COACHINGOWY STYL ZARZĄDZANIA

Coaching w zarządzaniu zespołem – szkolenie

CELEM SZKOLENIA JEST WYPOSAŻENIE MENADŻERÓW I KADRY KIEROWNICZEJ W NARZĘDZIA I METODY COACHINGOWE PRZYDATNE DO KIEROWANIA ZESPOŁEM. DOWIEMY SIĘ, W JAKI SPOSÓB STOSOWAĆ COACHINGOWY STYL ZARZĄDZANIA, TAK ABY PRZYNOSIŁ WYMIERNE REZULTATY W PRACY ZESPOŁU. PODCZAS SZKOLENIA, ZASTANOWIMY SIĘ CO SPRAWIA, ŻE DANY ZESPÓŁ JEST ZAANGAŻOWANY I OTWARTY NA NOWE WYZWANIA. DOWIEMY SIĘ, JAK MENEDŻER-COACH MOŻE USPRAWNIAĆ PROCESY ZACHODZĄCE WEWNĄTRZ ZESPOŁU I OPTYMALIZOWAĆ DOSTĘPNE ZASOBY, TAK ABY ZWIĘKSZYĆ POTENCJAŁ ZESPOŁU DO WYKONANIA AMBITNYCH CELÓW I WYZWAŃ.

Badania pokazują, że zarządzanie przez coaching może determinować efektywność zarządzania zespołem. Skuteczność kierownika zespołu to przede wszystkim umiejętność zmotywowania zespołu do działania i zmiana nastawienia pracowników tak, aby utrzymywali wewnętrzną motywację nawet w trudnych warunkach. Zapraszamy do udziału w szkoleniu dla kierowników, liderów i kadry zarządzającej, na którym poznamy w praktyce zarządzanie przez coaching.

Jak korzystać z metod coachingu w zarządzaniu zespołem?

Jak zwiększyć potencjał zespołu w wykonywaniu planów oraz celów?

Kiedy menedżer staje się coachem?

ZAGADNIENIA

WAŻNE PYTANIA, NA KTÓRE ODPOWIEMY PODCZAS SZKOLENIA:

1. **COACHINGOWY STYL ZARZĄDZANIA W PRACY MENEDŻERA – ZARZĄDZANIE PRZEZ COACHING**
Dowiesz się, czym jest coaching i z czego wynika jego skuteczność w biznesie. Poznasz założenia coachingowego stylu zarządzania. Przyjrzysz się możliwym zastosowaniom i korzyściom z coachingu w pracy kierownika, menedżera, lidera. Rozpoznasz sytuacje, w których warto zastosować podejście coachingowe. Poznasz różnice między coachingiem, mentoringiem, doradztwem i kierowaniem.

2. **KOMPETENCJE KIEROWNIKA ZESPOŁU, MENEDŻERA, LIDERA W ROLI COACHA**
W tym module poznasz model kompetencji coacha i popracujesz nad doskonaleniem swoich kompetencji w tym obszarze. Przyjrzysz się cechom, postawie i umiejętnościom dobrych coachów. Zdiagnozujesz swój naturalny styl kierowania zespołem oraz określisz mocne i słabe strony różnych stylów zarządzania. Poznasz różne typy pracowników, aby dopasować do nich podejście. Przyjrzysz się swoim przekonaniom wpływających na styl zarządzania, pułapce kontroli i charakterystyce mentalności menedżera.

3. **BUDOWANIE RELACJI KIEROWNIK/MENEDŻER – PRACOWNIK I STRUKTURA ROZMOWY COACHINGOWEJ**
Poznasz strukturę i etapy rozmowy w modelu GROW oraz sposoby ukierunkowania rozmowy na znalezienie rozwiązania. Przećwiczysz model w różnych sytuacjach relacji z pracownikami: określania celu, rozwiązywania problemu, określania planu rozwoju itd. Dowiesz się, jak ustalać motywujące cele. Poznasz sposoby na wzmocnienie sprawczości i odpowiedzialności pracownika. Nauczysz się sprawnego przekierowywania rozmowy od problemu do rozwiązania. Wzmocnisz swoje umiejętności rozpoznawania emocji i potrzeb innych ludzi i budowania relacji.

4. **TECHNIKI KOMUNIKACJI W COACHINGU**
Komunikacja to obszerny temat, na tym szkoleniu skupimy się na tych jej aspektach, które są istotne w osiąganiu celów coachingu – wzbudzaniu u pracowników zaangażowania, wzmacnianiu ich samodzielności i zorientowania na osiąganie celu. Poznasz różne rodzaje pytań i ich rolę w osiąganiu określonych celów. Przećwiczysz aktywne słuchanie, pozwalające na zmianę perspektywy i zrozumienie potrzeb rozmówcy. Nauczysz się stosować informację zwrotną w sposób motywujący dla pracownika.

5. **JAK ZMIENIĆ NASTAWIENIE, CZYLI ROLA NAWYKÓW W BUDOWANIU ZAANGAŻOWANIA I BUDOWANIA POZYTYWNEJ POSTAWY**
Jak poradzić sobie z wymówkami i skutecznie pokonać ograniczające przekonania mentalne? Jak konfrontować się z niepowodzeniem? Poznasz skuteczne sposoby na wzmacnianie samoświadomości i samokontroli emocjonalnej. Nauczysz się przełamywać ograniczające przekonania i wzmacniać pozytywną postawę. Poznasz metody radzenia sobie z negatywnym nastawieniem. Przećwiczysz sposoby wzmacniania odporności, elastyczności i wytrwałości za pomocą technik treningu mentalnego. Dowiesz się, jak z pozycji kierownika zespołu wspierać pracowników w budowaniu efektywnych nawyków.

6. **NARZĘDZIA W COACHINGU**
Poznasz przydatne w pełnieniu roli menedżera narzędzia coachingowe, również te wykraczające poza rozmowę. Nauczysz się jak w sposób interesujący stawiać cele, wzmacniać proaktywną postawę, wydobywać kreatywność, pomóc w pokonywaniu blokad i konfliktów wewnętrznych, wpływać na emocje i postawę pracowników. Poznasz i przećwiczysz takie narzędzia jak: ABCD, Technika Disneya, Linia czasu, Action Plan, Mentalny mentor, Technika poszerzania perspektywy, SWOT

KTO SKORZYSTA ZE SZKOLENIA?

MENEDŻEROWIE

KIEROWNICY

LIDERZY ZESPOŁU

OSOBY ZARZĄDZAJĄCE PRACĄ INNYCH

PRAKTYKA

METODY SZKOLENIA

Case study

Przykłady z rzeczywistych sytuacji umożliwiają zastosowanie nabytej na szkoleniu wiedzy i wykorzystanie jej w konkretnym przypadku, co pozwala uczestnikom poznać praktyczny charakter treści programu.

Testy diagnozujące

Częścią szkolenia są testy, które umożliwiają analizę cech osobowości oraz posiadanych kompetencji, co umożliwi uczestnikom świadomą pracę nad swoimi potencjałami

Praktyczne ćwiczenia z rozmów

Rozwój umiejętności z zakresu prowadzenia rozmów nie obejdzie się bez ćwiczeń, dlatego uczestnicy wypracowują rozwiązania na podstawie studiom przypadku, jak i swoich doświadczeń omówionych z trenerem.

Ćwiczenia indywidualne i grupowe

Współdziałanie, wymiana informacji i osobiste doświadczenia uczestników to składniki, które umożliwiają wypracowanie i utrwalenie umiejętności podczas ćwiczeń. Zadaniem naszych trenerów jest odpowiednia moderacja ich przebiegu – umożliwiająca uczestnikom wypracowanie własnych wniosków, bez konieczności podawania gotowych odpowiedzi.

Dyskusja moderowana

Dyskusje umożliwiają wymianę doświadczeń, dzielenie się wiedzą i spojrzenie na omawiany problem z różnych perspektyw. Zadaniem naszych trenerów jest ich moderacja tak, by przebiegały w optymalny sposób.

Trening mentalny

Ukierunkowany na osiągnięcie celów i realizację planów poprzez kształtowanie efektywnych zachowań oraz wspierających je przekonań.

GŁÓWNE KORZYŚCI

- Nauczysz się wspierać rozwój pracowników przy wykorzystaniu narzędzi coachingowych
- Rozwiniesz umiejętność prowadzenia efektywnej rozmowy z pracownikami, aktywnego słuchania i stawiania właściwych pytań
- Poznasz narzędzia ułatwiające budowanie zaangażowania, osiąganie celów i rozwiązywanie problemów
- Zdobędziesz praktyczną wiedzę na temat budowania pozytywnej postawy i nawyków skutecznego działania
- Na szkoleniu dla kierowników i liderów, dowiesz się jak zastosować coachingowy styl zarządzania w praktyce
- Poznasz założenia treningu mentalnego - skutecznej metody budowania odporności i siły psychicznej

NASZE STATYSTYKI SĄ *WITALNE*

98,21%

pozytywnych opinii o szkoleniach

ponad

15 000

wydanych certyfikatów

7%

Tylko tyle Polaków w wieku 25-34 lat dokształca się. Uzyskaj przewagę na rynku pracy podnosząc swoje kwalifikacje (Dane: Eurostat, 2015)

WARTOŚĆ

DODATKOWE KORZYŚCI

WARTOŚĆ SZKOLENIA TO TAKŻE NASZA JAKOŚĆ USŁUG SZKOLENIOWYCH:

Wysokiej jakości produkty edukacyjne dają najlepsze rezultaty rozwojowe. Dla nas jest to jedna z kluczowych wartości, dlatego wypracowaliśmy standard Jakości Szkoleń Witalnych.

Programy szkoleń są opracowane przez naszych specjalistów w najbardziej przystępnej formie oraz poparte aktualnymi przykładami rynkowymi. Uczestnicy każdorazowo otrzymują komplet materiałów, które wspomagają ich podczas kursu, a także w okresie późniejszym.

Szkolenia organizowane są **w obiektach o wyższym standardzie**, wyposażone w udogodnienia, które ułatwiają efektywne prowadzenie szkolenia.

SUS 2.0 Nasze produkty edukacyjne realizujemy zgodne z wymogami organizacyjnymi **Standardu Usług Szkoleniowych 2.0**, wydawanym przez **DEKRA Certification**. Uczestnicy naszych szkoleń mogą być pewni wysokiej jakości usług Witalnych.

- Program przygotowany i realizowany przez specjalistów
- Optymalny harmonogram treningu
- Wsparcie merytoryczne w trakcie oraz po szkoleniu
- Obiekty wysokiej klasy o standardzie 3* oraz 4*
- Przerwy kawowe oraz posiłki
- Sale szkoleniowe dostosowane na potrzeby treningu

Te firmy skorzystały z naszych szkoleń handlowych

witalni

OFERTA

WARTOŚĆ INWESTYCJI

Inwestycja: 1670,00 PLN netto

CO OTRZYMASZ INWESTUJĄC W SZKOLENIE?

- udział w szkoleniu **zarządzania zespołem z wykorzystaniem metody coachingu**
- komplet materiałów szkoleniowych
- i**mienny certyfikat** potwierdzający udział w szkoleniu oraz zakres merytoryczny programu
- 2 dni szkoleniowe
- udział w opracowanym i zorganizowanym szkoleniu przez specjalistów Witalnych, zgodnie ze **Standardem Usług Szkoleniowych 2.0**, wydawanym przez **DEKRA Certification**
- dwudaniowy posiłek z deserem oraz napojami
- nieograniczony serwis kawowy

DODATKOWE KORZYŚCI

W okresie po szkoleniu uczestnicy mogą skorzystać z profesjonalnych **materiałów szkoleniowych**, które będą wsparciem w wyznaczniu planu rozwojowego.

Wszyscy uczestnicy **otrzymają certyfikat** potwierdzający ich udział w szkoleniu oraz zakres merytoryczny programu.

Po szkoleniu uczestnicy mogą bezpłatnie dołączyć do **Klubu Absolwentów Witalnych**. W jego ramach klubowicze otrzymają dostęp do dodatkowych treści merytorycznych, specjalne oferty promocyjne, a także zaproszenia na organizowane przez nas wydarzenia. Więcej informacji o Klubie Absolwenta mogą Państwo znaleść pod adresem www.witalni.pl/kaw.

Możliwość dofinansowania

Nasze szkolenia objęte są **programem dofinansowania** w ramach, którego można uzyskać nawet **80% zwrotu wartości inwestycji**. Szczegółowe warunki mogą Państwo poznać na naszej stronie lub kontaktując się pisząc na **kontakt@witalni.pl**

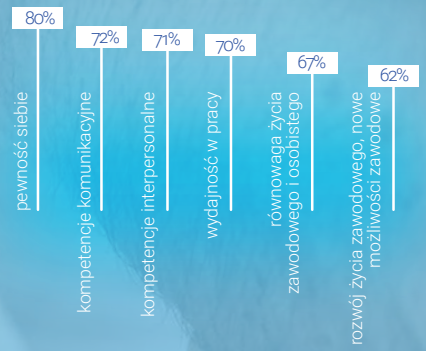
witalni

ZARZĄDZANIE, KTÓRE WSPIERA AKTYWNOŚĆ CAŁEJ ORGANIZACJI

96%

FIRM, KTÓRE KORZYSTAŁO Z USŁUGI COACHINGU DEKLARUJE, ŻE PONOWNIE SKORZYSTA Z USŁUGI

Według ogólnoświatowych badań przeprowadzonych przez **International Coach Federation** w 2009r. coaching wspiera pracowników organizacji w wielu obszarach. Osoby biorące udział w badaniach zadeklarowały istotną poprawę w obszarach, m.in.:



86%

FIRM UZYSKAŁO ZWROT KOSZTÓW INWESTYCJI

Badania pokazują, że metody coachingowe w zarządzaniu firmą mają wysoki współczynnik zwrotu inwestycji. W uśrednieniu jest 7-krotny.

** Badanie PricewaterhouseCoopers wykonane na zlecenie International Coach Federation, 2009*

TRENER

TRENER PROWADZĄCY SZKOLENIE

MAŁGORZATA HENKE

TRENER ROZWOJU OSOBISTEGO, AKREDYTOWANY COACH, KONSULTANTKA METODY MTQ48, MENEDŻER

Małgorzata jest absolwentką szkoły coachingu **„Centre for Coaching"**, menedżerem z wiedzą popartą dyplomem **MBA Oxford Brookes University**, Certyfikowanym trenerem biznesu, akredytowanym coachem oraz menedżerem z kilkunastoletnim doświadczeniem w biznesie.

W swojej karierze zajmowała stanowiska członka zarządu i dyrektora w firmach z udziałem zagranicznym w branży wydawniczej. Ma doświadczenie w: zarządzaniu zespołem i rozwijaniu kompetencji pracowników, tworzeniu strategii, negocjacjach oraz budowaniu relacji z klientami.

Prowadzi coaching oraz szkolenia dla biznesu i organizacji pozarządowych w języku polskim i angielskim. Specjalizuje się w tematach związanych z inteligencją emocjonalną, zarządzaniem emocjami i stresem, budowaniem odporności psychicznej, pozytywną komunikacją i zarządzaniem konfliktem, efektywnością osobistą, realizowaniem celów, treningiem silnej woli i zmianą nawyków, treningiem mentalnym.

Programy rozwojowe i szkolenia opiera na interdyscyplinarnym podejściu, sprawdzonych metodach oraz autorskich narzędziach. Pasjonuje się badaniem i rozwijaniem siły i odporności psychicznej metodą Mental Toughness (MTQ48) – zweryfikowanym naukowo narzędziem badającym odporność na stres i presję, zaangazowanie, pewność siebie oraz reakcje na wyzwania i zmianę.
Małgorzata jest absolwentką szkoły Centre for Coaching w Londynie, ktorą ukonczyła ze specjalizacją w coachingu osiągnięć oraz stresu i emocji. Zajmuje sie rowniez tematyką coachingu przywództwa, grupy oraz efektywności osobistej.

Od wielu lat praktykuje metodę Racjonalnej Terapii Zachowania.

Uważa, że zarówno efektywność osobista jak i szczęście są zbiorem nawyków, a swoją odporność psychiczną trenuje m.in. na rowerze, pokonując długie trasy i własne słabości.

Zapraszam na moją stronę oraz media społecznościowe

mentalgym.pl/ | #Małgorzata Henke

Zobacz certyfikaty, które uzyskałam

Dotychczas współpracowałam m.in. z:

GETIN BANK S.A, PPG COATING, WCWOP SEKTOR 3, WROCŁAWSKIE CENTRUM WSPIERANIA ROZWOJU SPOŁECZNEGO, ARTEPRINT, LEGRAND, ETTA CONSULTING, NZOZ CENTRUM IKAR, FARINA, RISING SUN TECHNOLOGIES, VALUE BASED ADVISORS, STOWARZYSZENIE TWOJE NOWE MOŻLIWOŚCI

witalni

WARUNKI

HARMONOGRAM

w programie szkolenia przewidziane są przerwy - obiadowa oraz kawowa

09^{30} - 17^{00}
DZIEŃ I

09^{30} - 17^{00}
DZIEŃ II

TERMINARZ SZKOLEŃ OTWARTYCH

Zapisy na szkolenie do 10 dni przed datą szkolenia

W przypadku chęci zgłoszenia uczestnictwa w terminie krótszym niż 10 dni - uprzejmie prosimy o kontakt telefoniczny.

Znajdź szkolenie blisko Twojej miejscowości

Aktualne terminy szkolenia znajdziesz na naszej stronie

SPRAWDŹ TERMINARZ

ZAPISZ SIĘ

1. Skorzystaj z formularza zgłoszenia na **witalni.pl**. Wejdź na zakładkę **Terminarz**, wybierz interesujący Cię termin i kliknij **zapisz się**. Możesz również wygodnie skorzystać z płatności online
2. Wypełnij formularz załączony do niniejszego programu i prześlij na adres mailowy **biuro@witalni.pl**
3. Skontaktuj się z Nami telefonicznie dzwoniąc pod numer **71 757 52 19**

PROMOCJE:

W przypadku przesłania zgłoszenia na szkolenie do:

60 **dni przed datą szkolenia** zgłaszający uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os.

30 **dni przed datą szkolenia** zgłaszający uzyska rabat w wysokości 100 PLN netto/os.

ZASADY:

1. Podana inwestycja jest wartością netto + VAT 23%.
2. W celu rezerwacji miejsca prosimy o przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego dołączonego do oferty lub skorzystanie z zapisów online, dostępnych na www.witalni.pl
3. Zapisy na szkolenie odbywają się do 10 dni przed datą.
4. Podana wartość inwestycji nie uwzględnia ewentualnego noclegu - na Państwa życzenie, możemy dokonać rezerwacji.

witalni

FORMULARZ ZGŁOSZENIA

witalni

Coachingowy styl zarządzania

Wyczyść pola

1

Data szkolenia

Miejsce szkolenia

NA SZKOLENIE MOŻNA RÓWNIEŻ ZAPISAĆ SIĘ KORZYSTAJĄC Z **FOMULARZA ONLINE**
witalni.pl/formularz-zapisu

DANE ZGŁASZAJĄCEGO

2

*Proszę wpisać imię i nazwisko **lub** nazwę firmy wraz z numerem NIP*

Imię

Nr telefonu

Nazwisko

E-mail

Nazwa firmy

NIP

Ulica

Nr budynku/lokalu

Kod pocztowy

Miejscowość

DANE ZGŁASZANYCH OSÓB

3

☐ Proszę zaznaczyć pole, jeśli jednym z uczestników jest osoba zgłaszająca

Jeśli posiadają Państwo informacje o uczestnikach prosimy o zaznaczenie pól (pola niewymagane; informację można zgłosić w późniejszym terminie)

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

Imię i Nazwisko
Nr telefonu
Stanowisko

☐ Proszę zaznaczyć pole, jeśli któryś z uczestników ma specjalne potrzeby dietetyczne *(dieta bezglutenowa, uczulenia na produkty, posiłek wegetariański)*

☐ Proszę zaznaczyć pole, jeśli uczestnicy korzystają z udogodnień w poruszaniu

Wyczyść pola

witalni

4

Usługi szkoleniowe objęte są 23% VATem

WARUNKI FINANSOWE

Ilość osób

Voucher
Kod vouchera

Zniżki: 30/60 2 i więcej Voucher

Coachingowy styl zarządzania
Wartość inwestycji 1670,00PLN

Suma inwestycji
ilość osób x wartość inwestycji
(netto)

Łączna inwestycja + VAT
suma inwestycji - kwoty rabatowe
(brutto)

5

WARUNKI ZAPISU NA SZKOLNIE ORAZ PROMOCJI

1. Nominalna wartość inwestycji wynosi: 1670,00 PLN netto (+23% VAT) za osobę.
2. Po otrzymaniu wypełnionego formularza firma WITALNI prześle drogą mailową fakturę pro forma oraz potwierdzenie rezerwacji miejsc.
3. Płatności za szkolenie w przypadku zgłoszenia przez formularz pisemny należy dokonać do 7 dni roboczych przed datą szkolenia (inne warunki przy skorzystaniu z promocji) - na konto firmy WITALNI Katarzyna Sergiel:
   ING BANK ŚLĄSKI nr: 88 1050 1908 1000 0022 6181 9441

   Po zaksięgowaniu wpłaty firma WITALNI wystawi fakturę VAT, którą następnie prześle pocztą.
4. Jeżeli z przyczyn losowych, uczestnik nie będzie mógł skorzystać ze szkolenia i poinformuje o tym fakcie firmę WITALNI w terminie minimum 7 dni przed datą szkolenia, firma Witalni dokona zwrotu 100% wpłaconej kwoty.
5. W przypadku rezygnacji w krótszym terminie niż 7 dni, firma Witani dokona zwrotu 80% wpłaconej kwoty. Istnieje również możliwość zmiany uczestnika lub przepisanie zgłoszenia na inny termin.

1. **Promocja 30/60, korzyści dla zdecydowanych**
   Każda zgłaszająca się osoba[1] na szkolenie do 60 dni przed datą wybranego szkolenia - uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os., a do 30 dni przed datą szkolenia - rabat w wysokości 100 PLN netto/os.

   Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania. Dotyczy wyłącznie szkoleń otwartych z oferty firmy Witalni w formie 2-dniowej. Warunkiem skorzystania z promocji jest przesłanie formularza zgłoszenia w określonym terminie przed datą szkolenia (60/30 dni) - drogą elektroniczną na adres **biuro@witalni.pl**, faksem pod nr **71 757 52 90** lub za pośrednictwem formularza online; oraz dokonanie płatności w terminie 7 dni roboczych od zgłoszenia.

   Promocja nie łączy się z ofertą Voucherów promocyjnych oraz rabatem 2 i więcej.
2. **Rabat 2 i więcej, bo więcej to korzystniej**
   10% rabatu można uzyskać zgłaszając min. 2 osoby na wybrane szkolenie. Oferta skierowana jest dla wszystkich zainteresowanych i dotyczy oferty wszystkich szkoleń otwartych.

   Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania i naliczana jest od nominalnej kwoty netto zgłoszenia. Rabat 2 i więcej nie łączy się ofertą Voucherów promocyjnych[2] oraz promocją 30/60
3. **Regulamin realizacji Voucherów promocyjnych**
   Skorzystanie z voucherów promocyjnych przy zapisie na szkolenie otwarte wyłącza promocje rabatowe (30/60, 2 i więcej itp.). Szczegółowy regulamin realizacji poszczególnej oferty vouchera zamieszczony jest w otrzymanym voucherze.

[1] dotyczy zarówno osób zgłaszających się na szkolenie oraz osób zgłaszających innych uczestników
[2] uczestnik realizujący voucher zaproszeniowy na szkolenie nie jest wliczany do ogólnej liczby zgłaszanych osób na szkolenie

6

AKCEPTACJA WARUNKÓW OFERTY

◯ Akceptuję warunki finansowe, regulamin zgłoszenia oraz regulaminy promocji, z których korzystam.

◯ Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. A. Ostrowskiego 7 lok. 311 w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospo- darczej zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997 r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) mam prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania i żądania zaprzestania ich przetwarzania.

◯ Wyrażam zgodę na otrzymywanie korespondencji drogą elektroniczną od firmy Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. A. Ostrowskiego 7 lok. 311, (zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. Dz. U. Nr 144 poz. 1204 „O świadczeniu usług drogą elektroniczną"). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.

Data

Podpis oraz pieczątka firmowa

Wyślij formularz zgłoszenia

Skąd wiesz o naszej ofercie?
(niewymagane)

NA WSZYSTKIE PAŃSTWA PYTANIA Z CHĘCIĄ ODPOWIEMY

telefonicznie
71 757 52 19

mailowo
kontakt@witalni.pl

lub przez **Livechat** na *naszej stronie witalni.pl*