

rok	miesiąc	data	czas trwania (liczba dni)	szkolenie
2013	Marzec	04-05	2	Kluczowe rozmowy
2013	Marzec	04-05	2	Negocjacje
2013	Marzec	11-12	2	Kluczowe rozmowy
2013	Marzec	13-14	2	Negocjacje
2013	Marzec	18-20	3	7 Nawyków skutecznego działania
2013	Marzec	18-19	2	Kluczowe rozmowy
2013	Marzec	25-27	3	7 Nawyków skutecznego działania
2013	Marzec	25-26	2	Kluczowe rozmowy
2013	Kwiecień	04-05	2	Kluczowe rozmowy
2013	Kwiecień	08-10	3	7 Nawyków skutecznego działania
2013	Kwiecień	8-9	2	Negocjacje
2013	Kwiecień	15-17	3	7 Nawyków skutecznego działania
2013	Kwiecień	15-16	2	Negocjacje
2013	Kwiecień	17-18	2	Negocjacje
2013	Kwiecień	22-24	3	7 Nawyków skutecznego działania
2013	Kwiecień	22-23	2	Kluczowe rozmowy
2013	Maj	06-07	2	Negocjacje
2013	Maj	08-09	2	Negocjacje
2013	Maj	13-15	3	7 Nawyków skutecznego działania
2013	Maj	13-14	2	Negocjacje
2013	Maj	15-17	2	Kluczowe rozmowy
2013	Maj	20-22	3	7 Nawyków skutecznego działania
2013	Maj	20-21	2	Negocjacje
2013	Maj	22-23	2	Negocjacje
2013	Maj	28-29	2	Kluczowe rozmowy