

lp.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
1	Standardy ekologiczne	Wymagania środowiskowe zgodnie z normą ISO14001 i EMAS	Są to normy środowiskowe; ISO – międzynarodowa, EMAS – System Ekozarządzania i Audytu (EMAS) jest Wspólnotowym, dobrowolnym instrumentem potwierdzającym ciągłe doskonalenie efektywności ekologicznej (środowiskowej) w organizacjach	2 h	Baran Piotr / System Quality Soft
2	Standardy ekologiczne	Zarządzanie procesowe w ujęciu wymagań środowiskowych w MMP		2 h	Baran Piotr / System Quality Soft
3	Standardy ekologiczne	Aspekty środowiskowe w MMP oraz ich pomiar		2 h	Baran Piotr / System Quality Soft
4	Standardy ekologiczne	Audit środowiskowy w MMP		2 h	Baran Piotr / System Quality Soft
5	Standardy ekologiczne	Podjęmowanie działań proekologicznych w MMP		2 h	Baran Piotr / System Quality Soft
6	Zaopatrzenie i dystrybucja	Zwiększanie sprzedaży via Barter	Techniki szybkiego pozyskiwania klientów w ramach Barter Systemu 1. Obsługa portalu 2. Barter Kluby 3. Działania bezpośrednie – sprzedażowe.	3 h	BCI Poland sp z o.o.
7	Zaopatrzenie i dystrybucja	Redukcja Kosztów via Barter	Techniki redukcji kosztów działalności bieżącej w firmie. Dzwignia barterowa.	3 h	BCI Poland sp z o.o.
8	Zaopatrzenie i dystrybucja	Finansowanie inwestycji bezgotówkowo	1. Martwy kapitał w firmie i sposoby jego wykorzystania 2. Inwestycje długo i krótko terminowe w Twojej firmie via Barter.	3 h	BCI Poland sp z o.o.
9	Zaopatrzenie i dystrybucja	Barter a Barter System	Podstawowe różnice i możliwości i zagrożenia	1 h	BCI Poland sp z o.o.
10	Zaopatrzenie i dystrybucja	Barter System i podatki	Regulacje prawne i Barter System	1 h	BCI Poland sp z o.o.
11	Standardy ekologiczne	Uprawa, produkcja i degustacja win ekologicznych i biodynamicznych			Bereta Mariusz / Il Pino Biowina
12	Zaopatrzenie i dystrybucja	Tworzenie i działanie spółdzielni	Spółdzielnia osób prawnych jako metoda tworzenia grupy kupieckiej ekoMMP	2 h	Bulka Anna, Brzozowska Joanna / Agencja Rozwoju i Promocji Spółdzielczości
13	Promocja	Tworzenie i działanie spółdzielni	Spółdzielczość, w tym spółdzielnie socjalne szansą na rozwój proekologicznej gospodarki	2 h	Bulka Anna, Brzozowska Joanna / Agencja Rozwoju i Promocji Spółdzielczości
14	Zaopatrzenie i dystrybucja	Yerba Mate – zielone złoto przedsiębiorców w Polsce	Konsultacja służy: poznaniu motywów zakupu yerba mate wśród klientów w Polsce poznaniu wartości zysków ze sprzedaży w sklepie poznaniu rzetelnych informacji o yerba mate i sposobach jej przygotowywania w stylu europejskim i południowoamerykańskim poznaniu charakterystyki różnych grup konsumentów yerba mate w Polsce poznaniu różnic i podobieństw yerba mate i kawy poznaniu różnic i podobieństw yerba mate i herbaty zielonej poznaniu charakterystyki różnych rodzajów i gatunków yerba mate (sypane i markowe) samodzielnemu zaparzeniu Yerba Mate wg wskazówek	1,5-2 h	Chodyń Bartłomiej / SEYM

Ip.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
15	Zaopatrzenie i dystrybucja	Dekalog Miłośnika Herbaty	<p>Konsultacja służy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poznaniu rzetelnych informacji o herbacie szlachetnej • poznaniu rzetelnych informacji o sposobach przechowywania suszu herbacianego • poznaniu rzetelnych informacji o sposobach oczyszczania wody do przygotowania herbaty • poznaniu rzetelnych informacji o sposobach przygotowywania herbaty w różnych stylach kulturowych • poznaniu informacji o naczyniach na co dzień i specjalistycznych używanych do przygotowania herbaty • poznaniu ciekawostek na temat herbaty • samodzielnemu zaparzeniu herbaty w gaiwan cha wg wskazówek 	1,5-2 h	Chodyń Bartłomiej / SEYM
16	Zaopatrzenie i dystrybucja	Dekalog sprzedawcy herbaty i produktów specjalistycznych	<p>Konsultacja służy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poznaniu technik sterowania klientem w trakcie interakcji • poznaniu nieformalnych zasad obowiązujących w trakcie sprzedaży • nauczaniu się szybkiego oceniania profilu klienta • nauczaniu się domykania małego zakupu w celu maksymalizacji sprzedaży • nauczaniu się domykania dużego zakupu w celu utrzymania relacji z klientem • poznaniu siły słów, siły pauz i komunikacji niewerbalnej w kontakcie z klientem • poznaniu siły przekonywania poprzez degustacje dla klienta • poznaniu strategii długich wzięci i jej prostych, mało kosztownych realizacji • samodzielnemu zaparzeniu herbaty w gaiwan cha wg wskazówek 	1,5-2 h	Chodyń Bartłomiej / SEYM
17	Zaopatrzenie i dystrybucja	Organizacja i prowadzenie pokazów, degustacji, spotkań tematycznych – praktyczne wskazówki	<p>Konsultacja służy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poznaniu sposobów zbierania informacji • poznaniu sposobów budowania rynku na dany produkt • poznaniu technik organizacji pokazów, degustacji, spotkań tematycznych • poznaniu technik organizacji degustacji • poznaniu technik organizacji spotkań tematycznych • poznaniu technik promocji i przygotowania imprez w Internecie i Realu • poznaniu sposobów na efektywne zarządzanie projektem • poznaniu technik prowadzenia pokazów, degustacji, spotkań tematycznych • samodzielnemu zaparzeniu Yerba Mate wg wskazówek 	1,5-2 h	Chodyń Bartłomiej / SEYM
18	Zaopatrzenie i dystrybucja	Modele współpracy z organizacjami kulturalnymi i osobami prywatnymi – praktyczne wskazówki	<p>Konsultacja służy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poznanie głównych problemów finansowania zewnętrznych imprez • poznanie technik pozyskiwania organizacji do współpracy • poznanie modeli współpracy z organizacjami samorządowymi • poznanie modeli współpracy z osobami prywatnymi • poznanie technik organizacji wydarzeń prowadzonych przez podmioty zewnętrzne 	1,5-2 h	Chodyń Bartłomiej / SEYM

lp.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
19	Zaopatrzenie i dystrybucja	Techniki skutecznego pozyskiwania informacji – w Internecie i Realu	Konsultacja służy: poznaniu sposobów zbierania informacji w Realu wprowadzeniu do metodologii przeprowadzania ankiet i wywiadów w Realu nauczeniu się pozyskiwania informacji od własnych klientów nauczeniu się wyciągania wniosków z wywiadu gospodarczego poznaniu wad i zalet strategii obniżania cen poznaniu wad i zalet strategii podwyższania cen poznaniu strategii ukierunkowanej na kontakt z klientem poznaniu sposobów zbierania informacji w Internecie nauczeniu się wyciągania wniosków z informacji pozyskanych na Internecie nauczeniu się pozyskiwania informacji od klientów internetowych	1,5-2 h	Chodyr Bartłomiej / SEYM
20	Zaopatrzenie i dystrybucja	Techniki skutecznego zaistnienia firmy – w Internecie i Realu	Konsultacja służy: poznaniu sposobów zaistnienia firmy w Realu wprowadzeniu do metodologii zaistnienia firmy w Realu poznaniu bezkosztowego modelu zaistnienia firmy w Realu poznaniu kosztowego modelu zaistnienia firmy w Realu poznaniu bezkosztowego modelu zaistnienia firmy w Internecie poznaniu kosztowego modelu zaistnienia firmy w Internecie poznaniu strategii ukierunkowanej na kontakt z klientem	1,5-2 h	Chodyr Bartłomiej / SEYM
21	Zaopatrzenie i dystrybucja	Techniki skutecznej sprzedaży – wg. modelu interakcji z klientem	Konsultacja służy: poznaniu modelu interakcji z klientem poznaniu technik skutecznej sprzedaży poznaniu sposobów na wprowadzenie technik do praktyki sprzedaży poznaniu wad i zalet modelu interakcji z klientem poznaniu wad i zalet technik sprzedaży poznaniu strategii ukierunkowanej na kontakt z klientem	1,5-2 h	Chodyr Bartłomiej / SEYM
22	Zaopatrzenie i dystrybucja	Komunikacja interpersonalna i techniki sterowania zachowaniami klientów – klucz do budowania długich relacji z klientami	Konsultacja służy: język ciała – wprowadzenie do świadomego wpływu na klienta językiem gestów język – słowo – kontakt – wprowadzenie do zagadnienia komunikacji słownej z klientem techniki sterowania zachowaniem klienta – narzędzie nawiązywania długich relacji z klientem szczerść i otwartość – podstawa do budowania przejrzystego wizerunku firmy bazy danych – podstawą do kontrolowania i analizy sprzedaży i kontaktów z klientami	1,5-2 h	Chodyr Bartłomiej / SEYM
23	Standardy ekologiczne	Prawo pracy w okresie kryzysu ekonomicznego - ustawa o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców	Praktyczne porady dla przedsiębiorców w zakresie zmian prawa pracy, wprowadzonych ustawą	2-5 h	adw. Cichy Piotr, Adwokaci Cichy Chudoba Marasek Zybura Sp.partnerska

lp.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
24	Zaopatrzenie i dystrybucja	kuchnia wegańska, lokalna, tradycyjna i sezonowa	rośliny dziko rosnące; ogród ziołowy; soki wyciskane na miejscu, produkcja win, podpiwków, kwasów, napojów, przetworów sezonowych, chleba itp.; wymiana jadłospisu; miejscowi bezpośredni dostawcy, produkty ekologiczne (certyfikowani dostawcy); sklepik przetworów: promocja marki; franczyza; punkty sprzedaży; produkty na wynos: kawa, naczynia z otrąb; kuchnia bezsolna: oznakowanie potraw	3 h	Fotek Adam
25	Promocja	gość w domu, bóg w domu	bierzcie jedzcie z tego wszyscy (chleb, woda, owoce sezonowe, orzechy w sezonie...); tworzenie wspólnoty restauracyjnej; kolacje z klientami (degustacje wspólnych potraw); gotowanie najlepszej potrawy (warsztaty); bank czasu; szczęśliwy personel: współpracownicy zamiast pracowników; - elastyczność stanowisk pracy; kreatywność nie ma granic, czyli pomysły na wagę zarobków; wszystko jest możliwe: awans?; wyższe zyski – wyższe zarobki	2 h	Fotek Adam
26	Standardy ekologiczne	Zielone Biuro	Świadoma i odpowiedzialna konsumpcja – podstawowe cele, zasady, praktyczne przykłady	1 h	Huma Maria/PZS
27	Standardy ekologiczne	Zielone Biuro	Sprawiedliwy Handel – w jaki sposób warto pomagać innym	1 h	Huma Maria/PZS
28	Standardy ekologiczne	Zielone Biuro	Zasada 3R czyli reduce, reuse, recycle – zmniejszenie ilości wytwarzanych odpadów, zasady segregacji i recyklingu	1 h	Huma Maria/PZS
29	Standardy ekologiczne	Zielone Biuro	Papier – sposoby redukcji, efektywne używanie, właściwy dobór, reusing	1 h	Huma Maria/PZS
30	Standardy ekologiczne	Zielone Biuro	Kupowanie i używanie sprzętu biurowego	1 h	Huma Maria/PZS
31	Standardy ekologiczne	Zielone Biuro	Oszczędność energii elektrycznej – konkretne rozwiązania	1 h	Huma Maria/PZS
32	Standardy ekologiczne	Zielone Biuro	Ekologiczne środki czystości	1 h	Huma Maria/PZS
33	Promocja	Poprawna edycja materiałów promocyjnych	Podstawowe zasady redagowania i formatowania tekstów promocyjnych (ulotka, ogłoszenie, strona internetowa itd.)	2 h	Huma Maria/PZS
34	Standardy ekologiczne	żywność wegetariańska i ekologiczna	Konsultacje w dziedzinie zdrowej i ekologicznej oraz wegetariańskiej żywności. Jesteśmy otwarci na współpracę z osobami prywatnymi i producentami zdrowej żywności oraz organizacjami w formie opieki merytorycznej i konsultacji. Służymy fachowością i doświadczeniem w całym procesie wdrażania produktu na rynek, a także jego sprzedaży. Jako specjaliści i prawdziwi pasjonaci tej branży od lat współpracujemy z producentami i organizacjami promującymi zdrowy styl życia. Zawodowo zajmowaliśmy się pracą w sieci barów wegetariańskich oraz w sklepach ze zdrową żywnością. Proponujemy współpracę w aktywnej promocji zdrowych, wegetariańskich produktów: * organizację i prowadzenie imprez o tematyce zdrowotnej, ekologicznej * prowadzenie stoisk promocyjnych na targach i wystawach * pomoc w zaistnieniu produktów na rynku * doradztwo żywieniowe pod kątem oferowanych produktów * pomoc w wyszukiwaniu docelowych grup konsumenckich	1-5 h	Jaroć Daniel / Avocado
35	Promocja	Dotacje dla mikro i małych przedsiębiorców	Indywidualne konsultacje na temat dostępnych programów, z których można sfinansować inwestycje oraz usługi doradcze	2-5 h	Kolawa Wojciech / KDF Doradztwo
36	Promocja	Dokumenty niezbędne do uzyskania dotacji	Indywidualne konsultacje w sprawie przygotowania wniosku o dotację oraz wstępna ocena wniosków	2-5 h	Kolawa Wojciech / KDF Doradztwo

lp.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
37	Promocja	Finansowanie działalności gospodarczej	Indywidualne konsultacje na temat możliwości finansowania działalności. Finansowanie inwestycji, finansowanie działalności operacyjnej itp.	2-5 h	Kolawa Wojciech / KDF Doradztwo
38	Promocja	Dokumenty niezbędne do uzyskania kredytu/leasingu	Indywidualne konsultacje na temat przygotowania dokumentów do instytucji finansowych (banki, leasing itp.)	2-5 h	Kolawa Wojciech / KDF Doradztwo
39	Standardy ekologiczne	Obowiązki przedsiębiorcy w zakresie gospodarki odpadami.	Czy firma działa zgodnie z prawem dotyczącym gospodarki odpadami? Komu przekazać kłopotliwe odpady? Konsultacje mają na celu omówienie przepisów prawa w kontekście obowiązków przedsiębiorcy oraz wskazanie rozwiązań w postępowaniu z niektórymi odpadami.	1,5-2 h	Kowalska Monika / Organizacja Odzysku Biosystem Elektrorecykling
40	Standardy ekologiczne	Świadomy konsument a odpady.	Gospodarka odpadami po krakowsku, rodzaje segregacji u źródła, kłopotliwe odpady i co z nimi zrobić, planowane rozwiązania na przyszłość.	1,5-2 h	Kowalska Monika / Organizacja Odzysku Biosystem Elektrorecykling
41	Standardy ekologiczne	Recykling ZSEE teoria i praktyka.	„Bez wahania oddaj do punktu zbierania” – a co dzieje się dalej z użytym sprzętem elektrycznym i elektronicznym? Omówienie systemu przetwarzania i recyklingu elektroodpadów, a także obowiązki wynikające z ustawy o użytym sprzęcie.	1,5-2 h	Kowalska Monika / Organizacja Odzysku Biosystem Elektrorecykling
42	Zaopatrzenie i dystrybucja	Techniki sprzedaży dla Małych i Mikro Przedsiębiorstw w branży ekologicznej	Indywidualne konsultacje dla osób zajmujących się sprzedażą. Przystępne przedstawienie etapów sprzedaży: otwarcia, analizy potrzeb, sprzedaży korzyści, zastrzeżeń klienta i zamknięcia sprzedaży w kontekście konkretnej firmy i konkretnych produktów lub usług. W trakcie konsultacji użyta zostanie metodologia "One Minute Sales Person" wyodrębniająca kluczowe dla efektywności i sukcesu "minuty" przed sprzedażą, w jej trakcie i po sprzedaży. Istnieje także możliwość przećwiczenia nabytych umiejętności w realnych wizytach handlowych razem z trenerem.	2-5 h	Kuzak Bartłomiej / Il Pino Biowina
43	Zaopatrzenie i dystrybucja	Zarządzanie sprzedażą dla Małych i Mikro Przedsiębiorstw w branży ekologicznej	Indywidualne konsultacje dla osób zarządzających procesem sprzedaży. Przegląd prostych i sprawdzonych narzędzi organizujących działania sprzedażowe małej firmy: sprzedażowe bazy danych, karty klienta, cykle odwiedzin klientów, zarządzanie kalendarzem sprzedawcy, formularze i druki zamówień, raporty sprzedażowe. Konsultacje obejmują również praktyczne aspekty budowania polityki sprzedażowej: polityka cenowa, zarządzanie działalnością sprzedażową dystrybutorów i hurtowni, zarządzanie zespołem sprzedawców/przedstawicieli handlowych.	2-5 h	Kuzak Bartłomiej / Il Pino Biowina
44	Zaopatrzenie i dystrybucja	Zarządzanie ludźmi dla Małych i Mikro Przedsiębiorstw w branży ekologicznej	Konsultacje indywidualne dla osób zarządzających personelem. Praktyczne i warsztatowe podejście do następujących zagadnień: jasne i konkretne stawianie celów, motywowanie pracowników, rozwój zawodowy pracowników, sposoby kontroli wyników i efektywności pracy. Konsultacje są oparte o metodologię "One Minute Manager", która szybko i skutecznie odpowiada na pytania: jak efektywnie stawiać zadania, jak chwalić i nagradzać i jak udzielać reprimend, jak uruchomić potencjał i talent pracownika.	2-5 h	Kuzak Bartłomiej / Il Pino Biowina
45	Zaopatrzenie i dystrybucja	Dlaczego ludzie kupują?	Czy w sprzedaży chodzi o przekonanie klienta do zakupu danego produktu? O zaspokojenie jego potrzeb? A może chodzi tutaj o coś jeszcze – co powoduje, że klient kupuje u nas, mimo że podobny towar może kupić nawet taniej u konkurencji? Kilka odpowiedzi dla firmy w konkretnej sytuacji tu i teraz.	2-5 h	Makowski Tomasz/ Euro Partner

Ip.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
46	Zaopatrzenie i dystrybucja	Negocjacje „wygrany-wygrany”	Konsultacje dla właściciela firmy: Co mogę poprawić w swoim sposobie negocjowania z klientem, dostawcą, kontrahentem? Krótka analiza stylu negocjowania i wskazówki co do możliwości jego doskonalenia – aby negocjować z dobrym skutkiem.	2-5 h	Makowski Tomasz/ Euro Partner
47	Zaopatrzenie i dystrybucja	Zarządzanie czasem przedsiębiorcy	Ludzi sukcesu odróżnia od nieudaczników to, że jedni i drudzy odwołują odmienne sprawy. Sesja konsultacyjna pomagająca spojrzeć z dystansu na swoje zwykłe zachowania, trudności z planowaniem i wykonywaniem zadań. Wskazówki jak można wykorzystać swoje 'rezerwy czasowe' i podnieść swoją efektywność na co dzień.	2-5 h	Makowski Tomasz/ Euro Partner
48	Promocja	Inspiracja do efektywnej promocji	Jakie potrzeby w zakresie promocji ma Twoja firma? Co chcesz uzyskać? Dla kogo? Gdzie i kiedy? Propozycja wspólnej sesji, podczas której zastanowimy się razem nad sposobami efektywnego dotarcia z ofertą firmy do potencjalnych klientów. Moje doświadczenie może posłużyć jako źródło wskazówek i inspiracji.	2-5 h	Makowski Tomasz/ Euro Partner
49	Standardy ekologiczne	Zarządzanie zasobami ludzkimi w firmie (od rekrutacji poprzez organizację pracy,			Michno Leszek / Festina Lente
50	Promocja	Tworzenie biznes planu (w tym tzw. cash flow)			Michno Leszek / Festina Lente
51	Promocja	Tworzenie planu marketingowego (określenie klientów, rynków zbytu, sposobów sprzedaży usług lub produktów itp.)			Michno Leszek / Festina Lente
52	Standardy ekologiczne	Rozwiązywanie konfliktów i prowadzenie negocjacji			Michno Leszek / Festina Lente
53	Standardy ekologiczne	Zarządzanie projektami			Michno Leszek / Festina Lente
54	Standardy ekologiczne	Wolontariat pracowniczy – warsztaty	Zaproponowanie organizacji/firmie działań w zakresie wolontariatu pracowniczego; przedstawienie dobrych praktyk i inspiracji w tym zakresie w danej branży	1 h	Mieszkowicz Joanna / Fundacja Aeris Futuro
55	Standardy ekologiczne	Offsetowanie (rekompensata) emisji spowodowanej działalnością firmy poprzez sadzenie drzew	* kalkulacja śladu klimatycznego np. podróże służbowe, organizowanych wydarzeń * kalkulacja 'offsetu' * przedstawienie możliwości ufundowania i wspólnej akcji sadzenia drzew, a przy tym zwiększenia konkurencyjności i promocja oraz uzyskania Certyfikatu	1-2 h	Mieszkowicz Joanna / Fundacja Aeris Futuro
56	Standardy ekologiczne	Pomoc w przygotowaniu zarysu strategii CSR	Analiza interesariuszy, analiza zaangażowania społecznego, wpływu na środowisko naturalne, na rynek, przykłady działań CSR w danej branży na świecie i w Polsce, rekomendacje	2 h	Mieszkowicz Joanna / Fundacja Aeris Futuro
57	Promocja	Marketing zaangażowany społecznie	Przygotowanie oferty Zadedykuj Drzewko za sprzedany produkt/usługę, z którego część dochodu na sadzenie drzew - analiza produktu, metod promocji wśród klientów/partnerów	1-2 h	Mieszkowicz Joanna / Fundacja Aeris Futuro

lp.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
58	Promocja	Ekowizerunek i ekopromocja	* konsultacja/opracowanie informacji o Firmie do materiałów promocyjny, na stronę www * opracowanie materiałów merytorycznych do materiałów promocyjny, na stronę www	1-2 h	Mieszkowicz Joanna / Fundacja Aeris Futuro
59	Zaopatrzenie i dystrybucja	Zielone i zero emisyjne wydarzenia	* współpraca w zakresie dostaw produktów i usług ekologicznych * wzajemna promocja oferty wśród klientów/partnerów, dobre przykłady	1 h	Mieszkowicz Joanna / Fundacja Aeris Futuro
60	Standardy ekologiczne	Zarządzanie jakością w organizacji zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju	Metody badania zadowolenia klienta w MMP – analiza aktualnego stanu, doboru odpowiednich metod, technik i narzędzi – powstanie raportu dot. konsultowanej organizacji	3 h	Myśliwy Eligiusz/ Centrum Zarządzania Jakością INFOX Sp. z o.o.
61	Standardy ekologiczne	Jakość, bezpieczeństwo i środowisko	Identyfikacja procesów, analiza możliwości MMP w celu usprawnienia działania organizacji	2 h	Myśliwy Eligiusz/ Centrum Zarządzania Jakością INFOX Sp. z o.o.
62	Standardy ekologiczne	Polityka jakości i środowiska w MMP	Analiza, zasady tworzenia, korzyści	2 h	Myśliwy Eligiusz/ Centrum Zarządzania Jakością INFOX Sp. z o.o.
63	Standardy ekologiczne	Osiągnięcie długofalowego sukcesu	Analiza MMP pod kątem audytu zgodnie z projektem normy międzynarodowej ISO/DIS 9004	2 h	Myśliwy Eligiusz/ Centrum Zarządzania Jakością INFOX Sp. z o.o.
64	Standardy ekologiczne	Reduce, Reuse	Dobre praktyki, pomysły na powtórne wykorzystanie opakowań towarów, wystawiennictwo upcyklingowe, ekologiczne trendy w wystawiennictwie		Noszczyk Magdalena / Polska Zielona Sieć
65	Standardy ekologiczne	Recycle	Różne rozwiązania segregacji odpadów w przedsiębiorstwie – pojemniki, umowy, promocja selektywnej zbiórki odpadów		Noszczyk Magdalena / Polska Zielona Sieć
66	Standardy ekologiczne	Promocja towarów zgodnych z ideą 3R	Jak przekonywać klientów do odpowiedzialnych zakupów? „Co się sprzeda w moim sklepie?”		Noszczyk Magdalena / Polska Zielona Sieć
67	Standardy ekologiczne	Edukacja konsumentów w moim sklepie	Jak dać przykład klientom, jak zainspirować innych, jak znaleźć pomysł na ekowizerunek mojego przedsiębiorstwa?		Noszczyk Magdalena / Polska Zielona Sieć
68	Standardy ekologiczne	Ekoznakowanie	Promocja towarów z ekoznakami		Noszczyk Magdalena / Polska Zielona Sieć
69	Standardy ekologiczne	Wielkie oszczędzanie	Którędy uciekają pieniądze w moim przedsiębiorstwie? Pomysły na oszczędzanie wody/energii, materiałów, prezentacja oszczędnych i ekologicznych rozwiązań		Noszczyk Magdalena / Polska Zielona Sieć
70	Standardy ekologiczne	Dotacje na rozwój działalności firmy	Konsultacje w zakresie możliwości skorzystania ze środków unijnych lub innego wsparcia publicznego na rozwój działalności uczestników partnerstwa, niezależnie od sektora.		Pietras-Goc Bożena / PRO REGIO CONSULTING BPG
71	Standardy ekologiczne	Certyfikaty rolnictwa ekologicznego	Podstawy prawne, wymagania, opis certyfikacji (kontrola, certyfikat), w tym nowe kwestie dot. produktów ekologicznych sprzedawanych luzem oraz ich użycia w gastronomii	5	Pietrzyk Beata / Biocert
72	Zaopatrzenie i dystrybucja	Strategia i konkurencyjność w firmie	Jak rozwijać strategię firmy, jak wyróżnić się na tle konkurencji, jak formułować cele firmy	1-2 h	Rytko Ewa/ SBM Profile

lp.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
73	Zaopatrzenie i dystrybucja	Motywacja pracowników	Jak wzmacniać motywację personelu i związać go z firmą	1 h	Ryłko Ewa/ SBM Profile
74	Zaopatrzenie i dystrybucja	ABC zarządzania	Funkcje, zasady, dobre praktyki zarządzania	2	Ryłko Ewa/ SBM Profile
75	Promocja	Wiedza o kliencie	Jak zdobywać wiedzę o potrzebach, oczekiwaniach i satysfakcji naszego klienta, aby go zatrzymać	1-2 h	Ryłko Ewa/ SBM Profile
76	Promocja	ABC skutecznej reklamy	Jak formułować dobry przekaz reklamowy	1 h	Ryłko Ewa/ SBM Profile
77	Promocja	ABC badań rynku i konsumenta	Jakich metod używać i w jakich okolicznościach	1-2 h	Ryłko Ewa/ SBM Profile
78	Promocja	Analiza identyfikacji wizualnej firmy	Komunikat wizualny – czy rzeczywiście informacje wizualne nt. firmy są zgodne z tym, jak firma chce być postrzegana	1- 2 h	Sitarz Aneta / Manto
79	Promocja	Alternatywne formy reklamy	Reklama skuteczna, niskobudżetowa ale nie "zaśmiecająca"	1- 2 h	Sitarz Aneta / Manto
80	Promocja	Budżet reklamowy	Analiza wydatków na reklamę, optymalizacja kosztów	1- 2 h	Sitarz Aneta / Manto
81	Promocja	Reklama ekoetyczna	Jak być proekologicznym w działalności reklamowej i promocyjnej swojej firmy	1- 2 h	Sitarz Aneta / Manto
82	Promocja	Zmiana statusu prawnego firmy	Formy prowadzenia działalności, zmiana dotychczasowej formy, formalności prawne, konsekwencje prawne	3 h	Smaga Łukasz
83	Promocja	Wykonywanie obiektów i instalacji przyjaznych środowisku	Kwalifikacje inwestycji, rodzaj niezbędnego pozwolenia, właściwość organów	2 h	Smaga Łukasz
84	Zaopatrzenie i dystrybucja	Networking	Zagadnienia: - jak zwięźle i efektywnie przedstawić swoją firmę? - jak skutecznie nawiązywać kontakty biznesowe? - jak efektywnie zarządzać zdobytymi kontaktami? - jak podtrzymywać relacje biznesowe? - gdzie szukać okazji do poznania nowych osób ważnych dla naszego biznesu?	1 h	Stolarczyk Michał / MASTO
85	Zaopatrzenie i dystrybucja	Zarządzanie sobą w czasie	Zagadnienia: - co oznacza "zarządzanie sobą w czasie"? - jak określać swoje cele? - jak wyznaczać priorytety? - jak i które zadania delegować innym? - jakie czynniki przeszkadzają w efektywnym wykorzystywaniu swojego czasu i jak sobie z nimi radzić?	2 h	Stolarczyk Michał / MASTO
86	Promocja	Wystąpienia publiczne	Zagadnienia: - jak tworzyć skuteczne mowy? - jak radzić sobie z lękiem przed wystąpieniami publicznymi? - jakich błędów unikać podczas wystąpień publicznych? - mowa ciała podczas wystąpień publicznych? - jak dopasować się do słuchaczy i przykuć ich uwagę?	1 h	Stolarczyk Michał / MASTO

lp.	Grupa tematyczna	Tytuł konsultacji	Opis konsultacji	Liczba godz. konsultacji	Nazwisko konsultanta / instytucja
87	Promocja	Coaching z planowania celów zawodowych w równowadze z życiem osobistym	Tematyka: Coaching jest metodą, w której osoba prowadząca sesję pomaga jej uczestnikowi efektywnie i dogłębnie przeanalizować jego cele, ambicje, pomysły na działania i wybrać te, które są najbardziej odpowiednie dla uczestnika sesji. Prowadzący sesje nie proponuje gotowych rozwiązań, ale aktywizuje uczestnika, do refleksji nad tym, co jest dla niego ważne.	5 h (5 sesji)	Stolarczyk Michał / MASTO
88	Promocja	Coaching z rozwoju wybranej kompetencji niezbędnej w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej	Tematyka: Coaching jest metodą, w której osoba prowadząca sesję pomaga jej uczestnikowi efektywnie i dogłębnie przeanalizować swoje działanie, posiadaną już wiedzę i umiejętności oraz wymyślić sposoby na wprowadzenie zmian w zachowaniu, które zwiększą jego skuteczność.	5 h (5 sesji)	Stolarczyk Michał / MASTO
89	Standardy ekologiczne	Sprawiedliwy Handel – Fairtrade	System Fairtrade, promocja produktów Fairtrade, sprzedaż Fairtrade.	1,5 h	Szambelan Justyna / Koalicja Sprawiedliwego Handlu, Polska Zielona Sieć
90	Promocja	architektura wnętrz, biologia budowlana, feng shui	jak zaprojektować sklep / warsztat / biuro by się nam dobrze w nim pracowało i by przyciągnęło klientów	1 h	Wojtkowska-Guicherit Barbara / Fundacja Krolewski Szlak / Trojka Design
91	Promocja	Firma w sieci - własna strona i/lub e-sklep	* jak poprawić oglądalność strony * co to jest pozycjonowanie i czy opłaca się wydawać na nie pieniądze * jakich błędów unikać podczas tworzenia strony internetowej * co to są "społecznościówki" i co to ma wspólnego z moją firmą	2-5 h	Wójcik Marcin, miejski blog - http://krakoff.info , oraz konsultant IT, Małopolski Instytut Kultury