



RAZEM DO CELU

KIERUNEK: ROZWÓJ

Business partners.

Projekt rozwoju kompetencji komunikacyjnych
pracowników **FIS Global**

Panie Bartku,

Dziękuję serdecznie za możliwość spotkania i rozpoznania potrzeb Waszej organizacji. Poniżej znajduje się propozycja agendy działania i wstępny kosztorys. Dalsze kroki uzależniamy od wyników ankiet uzyskanych od zaangażowanych do projektu uczestników.

Roboczy tytuł projektu brzmi:

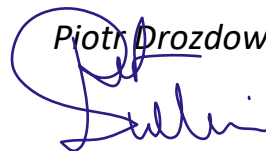
Planeta FIS: MILION różnic – JEDEN zespół



Klikając na hiperłącza ze spisu treści, zostanie Pan przekierowany do szczegółów propozycji.

- I. [Różnica, którą dajemy w porównaniu z innymi dostawcami](#)
- II. [Etapy projektu / inwestycja](#)
- III. [Program sesji fokusowej \(warsztatu diagnostycznego\)](#)
- IV. Rekomendowani trenerzy
 - a. [Piotr Drozdowski](#)
 - b. [Joanna Sajko](#)
- V. [Success Fee](#)
- VI. [Kontakt](#)

Z poważaniem

Piotr Drozdowski


RÓŻNICA, którą oferujemy:



SUCCESS FEE

Wynagrodzenie za nasze usługi szkoleniowe proponujemy w opcji **SUCCESS FEE** – czyli uzależniamy je od oceny uczestników. W przypadku niskich ocen, klient nie tylko nie płaci za szkolenie, ale także zwracamy jego koszt organizacyjny. Do wszystkich szkoleń w ramach projektu wersję **Basic Security** opcji *Success Fee* proponujemy *gratis*.



OPRAWĘ GRAFICZĄ

Projekt otrzyma swoją własną niepowtarzalną wizualizację. Wizualizacja w postaci znaków graficznych oraz sloganów znajdzie się na wszystkich materiałach szkoleniowych, ankietach, certyfikatach etc. Przygotowanie wizualizacji jest **BEZPŁATNE**.



SAMPLING

Aby dać Państwu możliwość poznania naszych rozwiązań od strony praktycznej, proponujemy **BEZPŁATNIE** trwającą do 2 godzin próbkę wybranego szkolenia.



PANEL KLIENTA NA STRONIE WWW

Otrzymujecie Państwo od nas **BEZPŁATNIE** przestrzeń dyskową w naszym PANELU KLIENTA, w którym znajdować się będą wszystkie dokumenty, ankiety i inne dane powstałe w trakcie współpracy. Do Panelu Klienta można się dostać wyłącznie poprzez udostępniony w mailu link. W celu przetestowania rozwiązania, proszę wejść w poniższy link, a następnie kliknąć na przycisk z nazwą swojej firmy: [PANEL KLIENTA FIS GLOBAL](#)



BADANIE POTRZEB METODĄ ANKIETOWĄ

Proponujemy **BEZPŁATNĄ** pomoc na etapie szczegółowego definiowania potrzeb pod kontem realizacji projektu, przy pomocy specjalnie skonstruowanej do tego celu ankiety. Raporty ze wszystkich ankiet dostępne będą w PANELU KLIENTA.



SESJA FOKUSOWA

W ramach definiowania potrzeb organizacji i oczekiwań uczestników, jako kolejny etap, proponujemy sesję fokusową, której celem jest z jednej strony aktywne zaangażowanie przełożonych przyszłych uczestników projektu oraz ostateczne doprecyzowanie założeń merytorycznych programu. Aby zachęcić Państwa do skorzystania z tego rozwiązania, sesję fokusową proponujemy z **25% rabatem**.

ETAPY REALIZACJI - INWESTYCJA

- 1 - **TEASER** - informacja do pracowników o rozpoczynającym się projekcie. Wykorzystanie sloganu i grafiki.
- 2 - **ANKIETA** - ankieta trafia działu HR, skąd zostaje rozesłana do zaangażowanych w projekt liderów. Liderzy wypełniają ankietę i odsyłają do działu HR. Wypełnione ankiety trafiają z powrotem do nas.
- 3 - **RAPORT** - sumujemy wyniki ankiet i przygotowujemy raport dla Klienta. Wraz z raportem, w zależności od tego, na ile odpowiedzi dadzą jednoznaczny obraz sytuacji, do działu HR trafia gotowy program.
- 4 - **SESJA FOKUSOWA** - celem sesji fokusowej jest dodatkowe zaangażowanie pracowników firmy w projekt oraz ostateczne doprecyzowanie zawartości merytorycznej szkolenia / szkoleń.
- 5 - **WDROŻENIE ROZWIĄZANIA** - w zależności od wyniku etapu 3 i 4, na tym etapie znajdują się szkolenia lub inne rozwiązania edukacyjne proponowane w trakcie projektu.
- 6 - **EWALUACJA** - podsumowanie projektu w odniesieniu do założeń i zaakceptowanego planu. Spostrzeżenia trenerów i dalsze rekomendacje rozwojowe.
- 7 - **FOLLOW UP** - formuła *follow up* uzależniona będzie od realizacji wcześniejszych etapów. Proponowane przez nas wersje *follow up* to: prace domowe z raportem, trening *on the job*, dodatkowa sesja szkoleniowa w odstępie czasu od głównego projektu, zbierająca doświadczenia uczestników z praktycznego wykorzystania technik, coaching indywidualny (osobisty lub poprzez videokonferencję) itp.



INWESTYCJA

Cena zasadnicza:

Cena po rabacie:

Etap 1 – TEASER

(przygotowanie sloganu i grafiki z zaproszeniem do projektu)

~~200 PLN + VAT~~

bezpłatnie

Etap 2 i 3 – ANKIETA

(przygotowanie ankiety, zebranie wyników, przygotowanie raportu)

~~500 PLN + VAT~~

bezpłatnie

Etap 4 – SESJA FOKUSOWA

(przeprowadzenie przez dwóch trenerów trwającej 4-6 godz. sesji fokusowej, raport, ostateczny program)

~~4000 PLN + VAT~~

3000 PLN + VAT

Etap 5 – SZKOLENIA

(cena uzależniona jest od użytych metod, np. testów, rekwizytów oraz od skali zamówienia)

od 4.600 do 5.400 + VAT / dzień / grupa do 12 osób

Etap 6 – EWALUACJA

(podsumowanie, wyniki ankiet ewaluacyjnych, rekomendacje rozwojowe)

bezpłatnie

bezpłatnie

Etap 7 – follow up

- 🕒 Praca domowa
- 🕒 Trening *on the job* lub coaching
- 🕒 Dodatkowa sesja szkoleniowa

~~500 PLN + VAT za grupę~~
~~1000 PLN + VAT / 1 godz.~~
~~4000 PLN + VAT / 1 godz.~~

bezpłatnie
 500 PLN + VAT / 1 godz. (min. 2 godz. / dzień)
 4000 PLN + VAT / 1 godz.

Sesja fokusowa - warsztat diagnostyczny

1. Wprowadzenie i Runda otwierająca dla uczestników. Interaktywne ćwiczenie grupowe.
2. Praca z kartami/obrazami – uczestnicy losują karty i odpowiadają na pytanie „gdyby ta karta mówiła coś o Twojej pracy”. Następnie praca w podgrupach na swoich kartach/obrazach i tworzenie wspólnej opowieści o tym jakie aspekty ich pracy, relacji, działań przedstawiają te karty.
3. Rozmowa o wyzwaniach

W grupach 4 osobowych uczestnicy przedstawiają swoje aktualne wyzwania zawodowe i związane z nimi problemy a pozostali reagują zgodnie z podaną instrukcją i schematem DOPZ (Dramat – Obojętność - Porada – Zrozumienie)

Omówienie doświadczenia na forum grupy

4. Relacja i komunikacja
Ćwiczenie: Diady komunikacyjne o relacjach w pracy
5. Dyskusja: Podstawowe wyzwania i problemy komunikacyjne w doświadczeniu uczestników
 - a. Kiedy czujecie się niesłyszani?
 - b. Sytuacja, która wywołała złość/ gniew?
 - c. Co Cię wkurza w komunikacji?
 - d. Kiedy komunikacja sprawiła, że poczułeś/poczułaś się gorzej?
 - e. Jak zachowuje się irytujący rozmówca?
 - f. Dekalog relacji i komunikacji

Tworzone metodą kuli śnieżnej od pojedynczych osób do dwóch grup, wykaz potrzeb związanych poprawą komunikacji i relacji w pracy

- g. Kiedy komunikacja sprawiła, że poczułeś/poczułaś się gorzej?
 - h. Jak zachowuje się irytujący rozmówca?
6. Analiza Pola Sił
 - a. Praca w podgrupach na poszczególnych obszarach/procesach funkcjonowania firmy.
 - b. Każdy zespół analizuje obszar pod kątem sił sprzyjających i hamujących działania w obszarze.
7. Prezentacja i omówienie wyników na forum grupy, dyskusja o kluczowych potrzebach



TRENERZY:



Kliknij PLAY aby obejrzeć fragment prezentacji

Piotr Drozdowski

Założyciel i dyrektor zarządzający konsorcjum szkoleniowego Business Partners, trener biznesu, mówca motywacyjny.

Ponad 15 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

Wykładał na podyplomowych studiach na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj Solutions, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

Wykształcenie:

Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Reklama i Marketing.

Przygotowanie specjalistyczne:

-  Absolwent Szkoły Trenerów Warsztatu Umiejętności Psychospołecznych akredytowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne
-  Master NLP
-  Terapeuta - Praktyk NLP
-  Akredytowany Konsultant Insights Discovery ®
-  Akredytowany Konsultant Belbin Team Role ®
-  Absolwent licznych szkoleń i kursów trenerskich w Polsce i Wielkiej Brytanii



Kliknij PLAY aby obejrzeć fragment prezentacji

Joanna Sajko-Stańczyk

Psycholog, certyfikowany coach (ACC ICF), trener, ekspert komunikacji międzypłciowej, doradca kariery, wykładowca akademicki. Osobiście przeszkolona przez Johna Gray'a („Mężczyźni są z Marsa, kobiety są z Wenus”) w jego Instytucie w Las Vegas z zakresu executive, business i life coachingu. Jako jedyny psycholog w Polsce posiada certyfikat uprawniający ją do pracy jego metodami. W zakresie różnic płciowych w kontekście naukowym współpracuje z dr Anne Moir („Płeć mózgu”). Autorka cyklu spektakli edukacyjnych „Mężczyźni są z Marsa, kobiety są z Wenus” - pierwszej w Polsce dydaktycznej i zarazem humorystycznej adaptacji bestsellera Johna Gray'a. Certyfikowany Trener Neurolingwistycznego Programowania z zakresu rozwoju osobistego oraz zaawansowanej komunikacji. Od 11 lat projektuje i prowadzi szkolenia otwarte oraz szkolenia dla firm w zakresie: psychologicznych różnic płciowych w życiu zawodowym i osobistym, umiejętności menagerskich, tworzenia i wdrażania kultury coachingowej, radzenia sobie ze stresem z wykorzystaniem Mindfulness oraz TRE – Trauma Releasing Exercises. Prowadzi sesje coachingowe indywidualne oraz team- coaching. W trakcie swoich zajęć łączy naukową wiedzę z zakresu badań nad płcią mózgu z praktycznymi metodami działania w sferze biznes- i life-coachingu, terapii oraz neurolingwistyki. Posiada doświadczenie w ocenie kompetencji trenerów (juror komisji oceniającej w MS Team) oraz przedsiębiorców (członek licznych komisji konkursowych i rekrutacyjnych w projektach POKL).

Od 2008 roku jest prezesem Fundacji La Loba (www.laloba.eu) realizującej projekty unijne oraz projekty autorskie związane z rozwojem osobistym i zawodowym kobiet. Szkoliła pracowników wszystkich szczebli firm z branży: motoryzacyjnej, edukacyjnej, wojskowej, medycznej, produkcyjnej, budowlanej, administracji państwowej, NGO.

Autorka wielu publikacji oraz książki „Garnitur kontra garsonka, czyli jak zbudować dobre relacje w pracy”. Ekspertka w programie Ewy Drzyzgi „Rozmowy w toku”. Prywatnie pasjonatka żeglarstwa, narciarstwa, tańca, i motoryzacji, kochająca żona i dumna mama Cypriana i Ali.

Wykształcenie:

- Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkim
- Licencjat Filologii Angielskiej na Uniwersytecie Przyrodniczo-Humanistycznym w Siedlcach

Przygotowanie specjalistyczne:

- Executive, Business i Life Coach Mars Venus Institute w Las Vegas.
- Certyfikat w zakresie „Gender mainstreaming in operations” Holandia.
- Certyfikacja w zakresie TRE – Trauma Releasing Exercises - uwalnianie traumy, stresu i emocji (I stopień)
- Ukończony program „Power of Coaching” w Centrum Life Coachingu Polska
- Akredytowany Coach International Coach Federation
- Licencjonowany Trener NLP i Personal Coach Instytutu Coachingu i Psychologii Biznesu
- Rekomendacja superwizorów Płockiego Towarzystwa Psychologicznego
- Liczne kursy i szkolenia z zakresu podnoszenia kwalifikacji trenerskich, coachingowych i terapeutycznych

Każde ze szkoleń ujętych w ofercie proponujemy w dwóch wariantach
Success Fee:

Success Fee Full Security

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych w przedziale 4.0 – 4.5 (w skali 1 – 6), jedyny koszt, jaki ponosi Państwa firma to koszt materiałów i rekwizytów wykorzystanych podczas szkolenia (10% wartości szkolenia).

Jeśli szkolenie zostanie ocenione poniżej 4.0, nie ponosicie Państwo z tytułu szkolenia żadnych kosztów.

Jeśli szkolenie ocenione zostanie poniżej 3.0 – dodatkowo przysługuje Państwu refundacja udokumentowanych kosztów organizacji szkolenia (sala szkoleniowa, catering) do kwoty 2000 PLN netto.

Success Fee Basic Security

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych poniżej 5.0 (w skali 1 – 6), przysługuje Państwu rabat w wysokości 20% wartości szkolenia.



Kontakt

Business Partners

Ul. Lutomierska 109a/6

91-046 Łódź

Tel.: +48 697 597 888

www.trainyou.pl

office@trainyou.pl



Opiekun Klienta:

Piotr Drozdowski

Tel.: +48 697 597 418

piotr.drozdowski@trainyou.pl