



**SUCCESS
STORY**

results beyond expectations

www.success-story.pl

**Propozycja współpracy
w zakresie podniesienia efektywności
kadry menedżerskiej i pracowników**

Warszawa 2013

Spis treści

Zapraszamy do Success Story!.....	3
Przywódstwo.....	6
Przywódstwo Transformacyjne	7
Urodzony przywódca	8
Zarządzanie Projektami dla Rezultatów	9
Przywódstwo dla Rezultatów	11
Talenty	13
Successful Talent Management (dla menadżerów)	14
Zarządzanie Talentami dla HR - Ludzie jako Aktywa	15
Efektywność.....	16
Efektywne projekty i zmiana organizacyjna	17
Efektywna sprzedaż	18
Skuteczny networking w biznesie.....	20
Vademecum skutecznego sprzedawcy.....	21
Sprzedaż projektowa	22
Efektywność zespołu	23
Efektywność menedżera.....	23
Strategie sukcesu	24
Organizacja projektowa	25
Strategia Sprzedaży	26
Efektywność Sił Sprzedażowych	28
Strategia Innowacyjności.....	30



Zapraszamy do Success Story!

Success Story wspiera firmy i organizacje w osiągnięciu wysokiej efektywności w kluczowych obszarach biznesowych i organizacyjnych.

Współpracujemy z firmami, które stoją **w obliczu wyzwań rynkowych lub zmian organizacyjnych i kulturowych**, oferując i wdrażając innowacyjne programy rozwojowe, transformacyjne oraz coaching specjalistyczny.

Dzięki wykorzystaniu efektów najnowszych badań z zakresu kognitywistyki i neuropsychologii oraz Growingu™, programy rozwojowe Success Story **pozwalają przeprowadzić skuteczną transformację menedżerów, pracowników i organizacji jako całości w sposób trwały, optymalny i bezpieczny.**



Nasze rozwiązania realizują ideę **Growingu™** – innowacyjnej koncepcji rozwoju kluczowych kompetencji pracowników, budujących wartość organizacji.

Więcej o Growingu™ na stronie www.blitzgrow.pl

Pomagamy naszym Klientom osiągnąć wymierne rezultaty w biznesie

Jedyną stałą jest zmiana – dziś to hasło jest aktualne bardziej, niż kiedykolwiek wcześniej. Aby **sprostać ekstremalnym warunkom**, w jakich się poruszamy (kryzys gospodarczy, konkurencja, nadpodaż towarów i usług), konieczne jest **odrzuć schematów**, podjęcie zupełnie **nowych działań** i opanowanie **nowych umiejętności**.

Dlatego **Success Story** skupia się na tych obszarach, dla których **kluczowa jest efektywność**.





Pracujemy z zarządami i kadrą menedżerską organizacji, **wdrażając efektywne środki i metody realizacji strategii, redukcji kosztów** nieprzynoszących wartości, **poprawy relacji z klientami, rozwoju kapitału intelektualnego**, rozwiązywaniu problemów oraz **zwiększania motywacji** pracowników i kadry zarządzającej. Jesteśmy ekspertami w planowaniu i zarządzaniu zmianami organizacyjnymi, **optymalizacji procesów** i **budowaniu nowoczesnych i wydajnych struktur** organizacyjnych i projektowych.

Kiedy trzeba, pomagamy organizacjom **zdobyc nowe kompetencje i efektywnie wykorzystać je** w realizacji kluczowych przedsięwzięć. Z wiedzy, umiejętności i doświadczenia naszych ekspertów, trenerów i coachów skorzystali między innymi:

Agora S.A.

Aviva/Commercial Union

Bank Gospodarki Żywnościowej SA

Bank PKO SA

Bank Przemysłowo - Handlowy

Bank Zachodni WBK

BNP Paribas Corporation

Bosch Service

BOŚ Bank

Car4You

CEFARM S.A.

Ministerstwo Finansów

Ministerstwo Nauki i Informatyzacji

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego

Narodowy Fundusz Zdrowia

NBP

Nordea Bank Polska S.A.

Pekao Financial Services Sp. z o.o.

Philip Morris Polska S.A.

PKO BP SA

PKO SA

Polkomtel



Cyfrowy Polsat
Daimler Chrysler
Ernst&Young
Falk 4 Group
Grupa Żywiec
GUGiK
HTL-Strefa
IBM Polska
ING Bank Śląski
ING Nationale Nederlanden
Institute for International Research
Instytut Rozwoju Biznesu
Kema Quality Polska
Konica Minolta
Krajowa Izba Rozliczeniowa
Kredyt Bank
Lukas Bank
Medicover
Metro AG
Metro Group Polska
Polska Grupa Farmaceutyczna
Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o.
PPL LOT S.A.
Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej S.A.
PTK Centertel SA
PZU S.A.
PZU Życie S.A.
ROI Consulting
Rollimpex S.A.
Sanofi-Synthelabo
Skandia Życie S.A.
Sodexo Polska
Straż Miejska m.st. Warszawy
Studium Podyplomowe Prawa Medycznego
Szkoła Główna Handlowa
Telekomunikacja Polska S.A
Totalizator Sportowy
TRW
Urząd Marszałkowski woj. Mazowieckiego
Wolters Kluwer Polska



Przywództwo

Osoby, które podejmują decyzje szybko i stanowczo, wiedzą, czego chcą, i zwykle to dostają. Dlatego właśnie są przywódcami. Świat zazwyczaj robi miejsce dla człowieka, którego słowa i czyny wskazują, że wie, dokąd zmierza.

Napoleon Hill

Dobre przywództwo to sztuka osiągnięcia więcej, niż nauka o zarządzaniu uważa za możliwe. Skuteczne i charyzmatyczne przywództwo na miarę nowych czasów może sprawić, że organizacja potrafi osiągnąć każdy dobrze zaplanowany cel.

Dlatego właśnie Success Story oferuje innowacyjne programy szkoleniowe i warsztaty dobrego przywództwa, w których szczególny nacisk kładziemy na efektywność i wysoki zwrot z inwestycji.

Naszym celem jest, aby nabyte podczas szkoleń kompetencje liderów w krótkim czasie przełożyły się na zysk dla organizacji i możliwość rozwoju dla uczestników.

Szkolenia z tego obszaru pomagają członkom zarządów i wyższej kadry menadżerskiej zbudować trwały sukces zawodowy poprzez nabycie i rozwijanie kluczowych kompetencji przywódczych.

Firmom i organizacjom oferujemy narzędzia do kompleksowego rozwijania przywództwa (przywództwo strategiczne), a poszczególnym menedżerom – skuteczny trening przywódczy (przywództwo operacyjne).

Realizujemy szkolenia o następującej tematyce:

- Proces zarządzania zmianą - rola Lidera Zmiany
- Motywowanie i ocena pracowników
- Skuteczne motywowanie podwładnych dla Dyrektorów
- Zarządzanie zespołem dla Liderów Zespołów
- Władza w organizacjach dla Menedżerów Zmiany
- Zarządzanie konfliktem i techniki wpływu
- Asertywność w praktyce, czyli jak bronić wyznaczonych granic
- Warsztaty skutecznego przywództwa dla członków Zarządu
- Coaching i mentoring dla liderów projektów organizacyjnych

W szczególności polecamy unikalne rozwiązania:

- Przywództwo Transformacyjne
- Urodzony przywódca
- Zarządzanie Projektami dla Rezultatów
- Przywództwo dla Rezultatów



Przywództwo Transformacyjne

Przywódca transformacyjny to więcej niż lider - to wizjoner. Potrafi zrewolucjonizować firmę, aby wykorzystać możliwości biznesowe, które w danym momencie jest w stanie dostrzec i docenić tylko on. Jest innowatorem, może wyprzedzić konkurencję i zapewnić firmie „największy kawałek tortu” na zupełnie nowym rynku. Niezwykle cenny dla organizacji, jeśli tylko jego możliwości są dostrzeżone i wykorzystane.

Szkolenie **Przywództwo Transformacyjne** skutecznie wspiera i rozwija unikalne cechy liderów transformacji, takie jak:

- umiejętność odczytywania z rynku symptomów nowych trendów i możliwości biznesowych oraz wykorzystania ich dla własnej firmy
- stworzenie nowej, inspirującej misji firmy, określenie nowych celów i sposobów ich osiągnięcia
- umiejętność właściwego komunikowania swoich idei i sztuka skutecznej argumentacji, wywieranie wpływu na zespół i zdobywanie poparcia
- sposoby i możliwości przełożenia idei na realną perspektywę zysków dla firmy (jakościową, ilościową i czasową)
- analiza ryzyka nowych przedsięwzięć vs. potencjał szans rynkowych
- umiejętności redefiniowania i aktualizacji dotychczasowego biznesu, produktów i procesów aby nadążyć za dynamiką otoczenia i wykorzystać potencjalne szanse rynkowe
- inspirowanie transformacyjne - skuteczne wyzwalanie u innych pracowników firmy potrzeby osiągnięć
- skuteczne metody włączenia wykreowanych innowacji do strategii firmy
- innowacje produktowe i marketing innowacji – tworzenie zróżnicowanego portfela, cykle życia produktów vs. systematyczne wprowadzanie innowacji produktowych i sposoby na zapewnienie im udziału w rynku
- innowacje modelu biznesu – połączenie zmiany procesów i stworzenie rynków na nowe produkty – wymagają zanegowania przyjętych sposobów myślenia i odrzucenia stereotypów myślowych



Urodzony przywódca

Prawdziwym przywódcą wcale nie trzeba się urodzić. Dzięki temu szkoleniu po prostu staniesz się nim. Nabędziesz i rozwiniesz kluczowe kompetencje oraz zbudujesz w sobie „mindset lidera”, co pozwoli Ci inspirować, motywować i zarządzać na zupełnie innym poziomie niż dotychczas.

Program **Urodzony Przywódca** pomoże rozwinąć kluczowe umiejętności przywódcze, aby:

- zbudować mindset przywódcy - aby myśleć i działać jak urodzony lider
- wypracować własny styl przywództwa, aby inspirować, motywować, zdobywać poparcie dla swoich działań
- świadomie tworzyć, komunikować i wdrażać nowatorskie wizje rozwoju własnego, zespołu i firmy
- określać i osiągać cele strategiczne i doraźne organizacji/firmy – samodzielnie i wspólnie z zespołem
- przewodzić zmianom i skutecznie wprowadzać innowacje – pokonywać opór wobec zmian, zarządzać zmianą i ryzykiem innowacji
- pomagać podwładnym w odkrywaniu i wykorzystaniu ich pełnego potencjału, dzięki zrozumieniu ludzkich potrzeb i dążeń (na poziomie fizycznym, psychicznym, emocjonalnym i intelektualnym)
- budować efektywnie działające zespoły, motywować je i rozwijać na wysokim poziomie skuteczności
- zarządzać jak lider – delegować, rozliczać, zarządzać konfliktami
- komunikować się na poziomie przywódczym – świadomie, celowo, werbalnie i niewerbalnie, w zespołach i face to face
- konsekwentnie budować swoją markę przywódcy (personal branding), prowadzić własny PR, zarządzać własną karierą zawodową



Zarządzanie Projektami dla Rezultatów

Zarządzanie projektami jest na całym świecie kluczowym elementem sukcesu firm i organizacji. Jednak najczęściej (73%) projekty nie dostarczają oczekiwanych rezultatów. Za główną przyczynę porażek uważa się brak komunikacji i współpracy między kluczowymi udziałowcami, niewłaściwe nastawienie i brak praktycznych umiejętności rozwiązywania problemów.

Opinie ekspertów są zgodne - wszystkie porażki projektowe zostały doskonale „zaplanowane” od samego początku. **Zarządzanie Projektami dla Rezultatów** to szansa na skuteczną zmianę tego stanu rzeczy.

Zarządzanie Projektami dla Rezultatów dostarcza unikalne rozwiązanie, które gwarantuje wysoki zwrot z inwestycji poprzez trwałą poprawę sposobu prowadzenia projektów. Warsztat ten to najlepszy wybór dla każdego, kto chce każde swoje przedsięwzięcie zamienić w sukces.

W szczególności zapraszamy:

- doświadczonych menedżerów projektów, szukających inspiracji i nowych sposobów znacznego podniesienia swojego zawodowego poziomu sukcesu
- początkujących menedżerów projektów, którzy chcą zaoszczędzić swój czas i zapewnić wymierne rezultaty
- przedsiębiorców, właścicieli firm, menedżerów, specjalistów poszukujących skutecznych metod osiągnięcia celów i rezultatów
- trenerów i coachów sfrustrowanych faktem, że ich klienci nie uzyskują oczekiwanych rezultatów

Zarządzanie Projektami dla Rezultatów zostało zaprojektowane zarówno dla doświadczonych menedżerów projektów, jak i tych, którzy rozpoczynają swoją przygodę w świecie realizowania przedsięwzięć. Różnice w doświadczeniu i umiejętnościach nie mają znaczenia. W czasie interaktywnego warsztatu pomagamy każdemu uczestnikowi stworzyć postawę, przekonania i umiejętności wspólne dla wszystkich menedżerów projektów osiągających sukcesy.

W czasie 3 intensywnego warsztatu nauczysz się metod i technik, które będziesz mógł natychmiast zastosować, aby skutecznie rozwinąć się jako menedżer projektu.

Uczestnicy **Zarządzania Projektami dla Rezultatów** pracują indywidualnie i w zespołach pod przewodnictwem doświadczonych coachów i praktykujących menedżerów projektów.



Korzyści z warsztatu:

- Poznasz cechy i umiejętności odnoszących sukcesy menedżerów projektów i nauczysz się jak zdiagnozować, analizować i rozwijać je u siebie dla poprawy Twoich rezultatów
- Wykonasz kompleksową analizę udziałowców projektu i ustalisz kryteria sukcesu unikając problemów i błędów
- Stworzysz, napiszesz, zwizualizujesz i rozpowszechnisz Misję Projektu
- Będziesz zarządzać zmianą w organizacji
- Przełamiesz stereotyp reguły SMART i we właściwy sposób zdefiniujesz ambitne cele projektowe,
- Zaplanujesz projekt w sytuacji braku wystarczających zasobów
- Precyzyjnie oszacujesz pracochłonność i koszt projektu
- Będziesz kierować projektem bez żadnego ryzyka
- Wyjdiesz obronną ręką z każdego kryzysu w projekcie



Przywództwo dla Rezultatów

Najlepsi przywódcy osiągnęli doskonałość ucząc się motywowania, inspirowania, kierowania i zwiększania ludzkiego potencjału. Swoje kompetencje zdobywali zazwyczaj metodą prób i błędów, rozwijając się dzięki nowym wyzwaniom i doświadczeniom.

Warsztaty **Przywództwo dla Rezultatów** pozwalają zastąpić ten czasochłonny proces nauką zaczerpniętą z doświadczeń najlepszych przywódców. **Przywództwo dla Rezultatów** to sprawdzony, skuteczny i innowacyjny coaching przywództwa, stworzony przez liderów dla liderów.

Przywództwo dla Rezultatów prowadzi uczestnika poprzez proces odkrywania talentów i własnego, dotychczas niewykorzystanego potencjału. Dzięki temu znacznie zwiększa się kreatywność i efektywność a przede wszystkim – zdolności przywódcze, które pomagają uzyskiwać oczekiwane rezultaty.

Warsztaty są przeznaczone dla każdego, kto pełni role i funkcje przywódcze (przedsiębiorcy, właściciela firmy, menedżera, specjalisty lub osoby aspirującej do roli przywódcy), a także osób, zainteresowanych osiągnięciem lepszych wyników w takich obszarach, jak:

- Zapewnienie dynamicznego wzrostu niezależnie od aktualnej sytuacji ekonomicznej
- Zwiększenie motywacji pracowników oraz maksymalizacja wykorzystania ich potencjału
- Tworzenie kultury firmy akceptowalnej i atrakcyjnej dla pracowników i kontrahentów
- Tworzenie zespołu, który ma poczucie misji i skutecznie realizuje wspólne cele
- Umiejętność szybkiego i trafnego podejmowania decyzji
- Korzystanie z najlepszych praktyk motywowania, inspirowania, prowadzenia i zwiększania potencjału organizacji
- Znaczący wzrost wydajności i zyskowności w wybranych obszarach
- Kreowanie i umacnianie potrzeby osiągnięcia najlepszych wyników

Podczas intensywnego, zorientowanego na wyniki warsztatu przywództwa, nauczysz się skutecznych metod i technik, które możesz zacząć natychmiast stosować, by rozwijać swoje fundamentalne cechy przywódcze.

Po warsztacie będziesz potrafił:

- Prowadzić zespół według klarownej i inspirującej wizji, prowadzącej do sukcesu firmy/organizacji
- Komunikować misję, wizję i cele firmy tak, aby cały zespół podążał w tym samym kierunku
- Stosować najbardziej efektywne umiejętności coachingowe, pomocne w zbudowaniu i zarządzaniu zespołem, który osiąga pożądane rezultaty
- Tworzyć strategię osiągnięcia sukcesu, dzięki opanowaniu kluczowych technik przywódczych
- Uniknąć najczęściej popełnianych błędów i „pułapek” lidera
- Rozwinąć własny styl przywództwa
- Systematycznie podnosić swoje umiejętności przywódcze



- Efektywnie delegować zadania i umocowywać zespół, aby podnosić jego skuteczność
- Stworzyć środowisko biznesowe, w którym zespół może prosperować i rozwijać się
- Budować zespół, który ma wspólną misję i pracuje na rzecz wspólnych celów
- Stosować nowe umiejętności do zwiększania wydajności indywidualnej i zespołowej



Talenty

Talent polega na połączeniu siły twórczej ze zdolnością wykonawczą.

Honore de Balzac

Talenty na naszych oczach stają się największą przewagą firmy. To właśnie osoby utalentowane i świadomie korzystające ze swoich atutów stanowią dziś prawdziwą wartość organizacji - są autorami innowacyjnych rozwiązań, potrafią w realny sposób podnieść konkurencyjność firmy.

Success Story docenia wartość talentów. Pomagamy je dostrzec, wydobyć i optymalnie zagospodarować. Służą temu specjalistyczne szkolenia z zarządzania talentami, przeznaczone dla działów HR (Ludzie jako aktywa) oraz menadżerów (Successful Talent Management).

- **Successful Talent Management** (dla menadżerów)
- **Zarządzanie Talentami dla HR** - ludzie jako aktywa

Ponadto polecamy rozwiązania:

- Zarządzanie Zasobami Ludzkimi dla kadry menedżerskiej
- Selekcja i rekrutacja kadr dla średniej kadry kierowniczej
- Zarządzanie kompetencjami i system ocen
- Diagnoza problemów motywacyjnych pracowników ujawnionych w ocenach okresowych
- Cykl szkoleniowo-doradczy wspomagający utrzymanie systemu MBO
- Program naprawczy w zakresie polityki personalnej
- Opracowanie psychometrycznego etapu selekcji kandydatów na stanowisko kierownicze
- Wsparcie opracowywania Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy w zakresie Kultury Organizacyjnej, Kodeksu Etyki, Systemu Rozwoju i Awansów
- Udział w programie Assessment Center dla wyższej kadry menedżerskiej



Successful Talent Management (dla menadżerów)

Program opracowany dla kadry zarządzającej oraz menadżerów każdego szczebla, menadżerów ds. szkoleń, specjalistów ds. zarządzania wiedzą oraz specjalistów ds. talentów zainteresowanych znacznym podniesieniem efektywności działania – własnego i podwładnych (zespołów) poprzez świadome i celowe zarządzanie talentami.

Successful Talent Management pomoże odkryć i uaktywnić niewykorzystany dotychczas potencjał - w podwładnych, zespole i sobie samym. Dlatego właśnie podczas szkolenia Uczestnicy nabędą i rozwiną praktyczne umiejętności, m.in.:

- zdefiniowanie kompetencji kluczowych dla rozwoju organizacji na danym etapie – jakich talentów rzeczywiście potrzebuje moja firma
- wykorzystanie talentów (własnych i pracowników) jako szansy zdobycia przewagi konkurencyjnej - stworzenie modelu biznesowego napędzanego nie przez efektywność kosztową, ale potencjał intelektualny
- zarządzanie własnym potencjałem – identyfikacja swoich mocnych stron (talentów), pomnażanie i rozwijanie potencjału, aby podnieść własną efektywność, nie tylko na polu zawodowym
- zmiana paradygmatów – usunięcie negatywnych nawyków, utrudniających pełne wykorzystanie potencjału własnego w każdej dziedzinie życia, umiejętność identyfikacji talentów/potencjału pracowników i optymalne powiązanie talentów pracowników z wykonywaną przez nich pracą
- transformacja potencjału, czyli „szlifowanie diamentu” - podnoszenie kwalifikacji, tworzenie utalentowanych zespołów
- zarządzanie utalentowanymi podwładnymi z pokolenia Y
- motywowanie pracowników do samorozwoju i propagowanie kultury podnoszenia kompetencji
- wykształcenie w utalentowanym pracowniku „twardych” i mierzalnych kompetencji, doskonalenie jego umiejętności „miękkich” oraz dopasowanie optymalnej dla niego oraz organizacji ścieżki rozwoju
- umiejętność łączenia oczekiwań utalentowanych pracowników z możliwościami firmy oraz z budżetem
- stworzenie kultury firmy, umożliwiającej optymalne zagospodarowanie i efektywne wykorzystanie zasobów pracowników w celu budowania wspólnego sukcesu
- zarządzanie kreatywnością – pobudzanie i mobilizowanie kreatywności pracowników i własnej
- transfer wiedzy w organizacji - wymiana wiedzy



Zarządzanie Talentami dla HR - Ludzie jako Aktywa

Program przygotowany z myślą o działach HR – ponieważ trudno przecenić ich rolę w procesie zarządzania talentami – zarówno na etapie poszukiwania, rekrutowania, rozwoju, oceniania oraz umacniania pozycji pracowników o ponadprzeciętnym poziomie umiejętności i potencjału intelektualnego, a także - w efektywnym wykorzystaniu ich zdolności w organizacji.

Podczas warsztatu **Ludzie jako Aktywa** Uczestnicy dowiedzą się, czym tak naprawdę jest talent dla organizacji i jak można w konkretny i wymierny sposób przyczynić się do rozwoju firmy, efektywnie zarządzając utalentowanymi pracownikami. Pomogą w tym umiejętności, nabyte podczas szkolenia, m.in.:

- określanie potencjału intelektualnego pracownika, diagnozowanie cech kandydatów (szacowanie potencjału intelektualnego i osobowościowego)
- identyfikowanie talentów spośród zatrudnionych pracowników
- pozyskiwanie talentów - wykorzystanie prestiżu, marki i wizerunku firmy do przyciągania uzdolnionych kandydatów, marketing personalny, formułowanie komunikatu i skuteczne docieranie z informacją do tzw. „baz talentów”
- indywidualizacja – spersonalizowane podejście do talentu i podejmowanie względem niego stosownych działań, m.in. wykorzystania niestandardowych ścieżek rozwoju, awansu, zakresu obowiązków i odpowiedzialności
- planowanie rozwoju pracownika, zgodnie z celami i programem rozwoju firmy (szkolenia, przemieszczenia i awanse oraz stymulowanie do rozwoju i aktywności)
- przygotowanie programów rozwoju talentów w organizacji, zgodnie z jej misją i strategią rozwoju
- komunikowanie przez dział HR planów i sposobów wdrożenia systemu zarządzania talentami,
- budowanie bazy informacji o pracownikach i ich talentach i zarządzanie nią
- zarządzanie talentami w kontekście nowej generacji pracowników i globalnego rynku pracy (pokolenie Y, menedżerowie jutra, charyzmatyczni przywódcy)
- wykorzystanie talentów jako szansy zdobycia przewagi konkurencyjnej - stworzenie modelu biznesowego napędzanego nie przez efektywność kosztową, ale potencjał intelektualny
- inspirowanie pracowników do maksymalnego wykorzystania własnego potencjału, w sposób, który zagwarantuje zysk i wartość dla wszystkich interesariuszy firmy
- zapobieganie utracie wykwalifikowanych specjalistów - przygotowanie szkoleń dla kadry menedżerskiej z zakresu zbierania informacji o talentach



Efektywność

Business is not the same as busy-ness

Tom DeMarco

Efektywność nie jest skutkiem robienia wszystkiego – jest nagrodą za konsekwentne robienie właściwych rzeczy we właściwy sposób. Jakie to rzeczy? Jak maksymalnie wykorzystać czas i zasoby, aby rezultaty podjętych działań były jak najlepsze?

Success Story oferuje Państwu praktyczne szkolenia podnoszące efektywność w kluczowych działaniach organizacji – obszarze personalnym, zarządzania (na poziomie menadżerskim i zespołowym), projektowym oraz szeroko pojętej sprzedaży.

Szkolenia te wykorzystują innowacyjne narzędzia przyswajania i praktycznego wykorzystania nowo nabytych umiejętności. Dzięki temu w krótkim czasie dają efekty w postaci wyraźnego wzrostu i rozwoju przedsiębiorstwa i jego kadry.

Zachęcamy do zapoznania się z naszą ofertą szkoleń, doradztwa i coachingu w interesujących Państwa obszarach:

- **Efektywne projekty i zmiana organizacyjna**
- **Efektywna sprzedaż**
- **Efektywność zespołu**
- **Efektywność menedżera**



Efektywne projekty i zmiana organizacyjna

Nasze doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych i doradczych w obszarze zarządzania projektami zaowocowało unikalną na polskim rynku ofertą szkoleń z tego zakresu.

Programy te dedykowane są dla osób, które odpowiadają za skuteczne osiągnięcie celów w określonym czasie i wyczerpująco przedstawiają następujące zagadnienia:

- podstawy zarządzania projektem
- zaawansowane techniki zarządzania projektem
- szacowanie pracochłonności projektu
- planowanie organizacyjne projektów
- zarządzanie zespołem projektowym
- ocena ekonomiczna projektów
- zarządzanie budżetem projektu
- harmonogramowanie i budżetowanie projektu
- zarządzanie metoda wartości wypracowanej (Earned Value)
- zarządzanie ryzykiem projektowym
- zarządzanie projektami z wykorzystaniem Microsoft Project
- jak zastosować w praktyce standard PRINCE2 do zarządzania projektami
- jak zastosować w praktyce standard PMBoK do zarządzania projektami
- zarządzanie komunikacją (public relations) w projekcie
- zarządzanie kryzysem w projekcie
- zarządzanie jakością w projekcie
- organizacja biura wsparcia projektu
- organizacja Biura Projektów (PMO - Project Management Office)
- zarządzanie portfelem projektów
- scoring projektowy
- zarządzanie zmianą organizacyjną



Efektywna sprzedaż

Te rozwiązania zmienią jakość pracy każdego handlowca, dając mu narzędzia i umiejętności, które pozwolą sprostać najważniejszym wyzwaniom biznesowym: zwiększeniu wyników sprzedaży i pozyskaniu nowych klientów.

Aby tak się stało, kluczowe jest skuteczne działanie w często innowacyjny sposób oraz strategiczne poszerzanie zasięgu rynkowego i targetu potencjalnych odbiorców, a także zwiększenie efektywności własnej handlowca – tak, aby regułą stało się doprowadzanie do pozytywnej transakcji z klientem. Dlatego właśnie handlowcy podczas warsztatów rozwijają praktyczne umiejętności, jak:

- identyfikacja nowych grup potencjalnych nabywców (generowanie leadów)
- wytyczanie i sposoby skutecznej realizacji nowych celów sprzedażowych
- skuteczne sposoby dotarcia do klientów, którzy do tej pory wydawali się „poza zasięgiem”
- umiejętność zmiany każdego typu klienta (nawet tzw. „trudnego”) w swojego sprzymierzeńca
- dekodowanie sposobu myślenia klientów i decydentów
- budowanie, utrzymywanie i zarządzanie dobrymi relacjami z klientem na nowych, przynoszących korzyści zasadach
- odkrywanie w sobie negatywnych przekonań, które wpływają słabe wyniki sprzedaży i zamiana ich w pozytywne i wspierające
- praktykowanie złotych zasad skutecznej sprzedaży

W naszej ofercie znajdują się następujące programy wiodące:

- **Skuteczny networking w biznesie**
- **Vademecum skutecznego sprzedawcy**
- **Sprzedaż projektowa**

Ponadto polecamy rozwiązania:

- Zarządzanie terytorium sprzedaży
- Skuteczne techniki sprzedaży
- Profesjonalna sprzedaż – od nawiązania kontaktu z Klientem do budowania trwałych relacji
- Psychologia kontaktu z Klientem w sytuacjach trudnych dla pracowników obsługi Klienta
- Satysfakcja Klientów –osiąganie założonego poziomu jakości w kontaktach z Klientami
- Obsługa trudnego Klienta
- Sztuka profesjonalnej sprzedaży i obsługi Klienta
- Profesjonalny telemarketing usług szkoleniowych
- Profesjonalna telefoniczna obsługa klienta
- Profesjonalna obsługa Klientów VIP – walka z wypaleniem zawodowym
- Doskonalenie jakości w obsłudze Klienta
- Telemarketing – czyli co można zdziałać przez telefon



- Budowanie relacji z Klientem
- Skuteczne negocjacje przez telefon
- Doskonalenie umiejętności negocjacyjnych
- Profesjonalne negocjacje handlowe: warsztaty praktyczne
- Jak prowadzić skuteczne negocjacje zakończone sprzedażą
- Oswoić rozmówcę. Trening prowadzenia profesjonalnych rozmów biznesowych



Skuteczny networking w biznesie

Program, który pomaga w budowaniu, rozwijaniu i świadomym zarządzaniu siecią posiadanych i potencjalnych możliwości biznesowych.

Dzięki temu rozwiązaniu przestaniesz zbierać wizytówki, a zaczniesz „zbierać” rzeczywiste kontakty, które staną się realnymi prospektami.

Aby networking w rzeczywisty sposób pomógł w rozwoju firmy, musi być odpowiednio zaplanowany i konsekwentnie rozwijany. Dlatego właśnie podczas warsztatu uczymy praktycznych umiejętności w tym zakresie, m.in.:

- sztuka błyskawicznego i celowego nawiązywania kontaktu i budowania relacji, które przyniosą korzyści obu stronom
- umiejętność właściwego wyboru osoby, czasu i miejsca
- budowanie optymalnego mindsetu i aktywnej postawy
- etyka w networkingu – dlaczego etyczna postawa najbardziej się opłaca, budowanie wiarygodności, zdobywanie zaufania
- tworzenie przemyślanych strategii networkingowych
- nowoczesne i najbardziej efektywne sposoby zarządzania siecią
- networking jako najmniej kosztowne i najbardziej efektywne narzędzie biznesowe

Program trwa 2-3 dni. W zależności od potrzeb może być rozbudowany do długofalowego programu budowania umiejętności networkingowych.



Vademecum skutecznego sprzedawcy

W 100% praktyczne i skuteczny program, pozwalający w krótkim czasie znacznie zwiększyć sprzedaż towarów i usług.

Dzięki zastosowaniu nowych technik sprzedaży, wykorzystujących najnowszą wiedzę z dziedziny kognitywistyki i neurofizjologii oraz spersonalizowanego podejścia do klienta pomagamy podnieść sprzedaż, wspierając handlowców od etapu nawiązywania kontaktów, poprzez rozpoznanie typu klienta i dopasowanie i zastosowanie optymalnej interakcji sprzedażowej do prezentacji handlowej, odpowiadanie na obiekcje klientów, obronę ceny, aż do pozytywnego sfinalizowania sprzedaży.

Podstawą sukcesu w sprzedaży jest wiedza i doświadczenie handlowca. Dlatego właśnie **Vademecum skutecznego sprzedawcy** kładzie nacisk na budowanie i rozwijanie kompetencji takich, jak m.in.:

- wytyczanie i sposoby skutecznej realizacji nowych celów sprzedażowych,
- wykorzystanie nowych sposobów uzyskiwania wewnętrznej motywacji do pracy i stanu pozytywnego zaangażowania
- budowanie, rozwijanie i utrzymywanie dobrego kontaktu z klientem – metoda „klient poleca klientowi”
- szybkie określanie i właściwe reagowanie na potrzeby klienta każdego typu
- dekodowanie sposobu myślenia, mowy ciała i potrzeb klientów oraz wykorzystywanie tej wiedzy w procesie finalizowania transakcji
- wykorzystanie kluczowych pytań i sztuki aktywnego słuchania
- złoty feedback – jak optymalnie wykorzystać informację zwrotną po spotkaniu z klientem, „czytanie między wierszami”
- skuteczna sprzedaż przez telefon - umawianie spotkań, zdobywanie informacji, budowanie i podtrzymywanie relacji



Sprzedaż projektowa

Celem szkolenia jest zapoznanie zespołu sprzedażowego z procesem sprzedaży rozwiązań IT od nawiązania relacji z klientem, przez opracowanie rozwiązania, wycenę jego wartości biznesowej dla klienta, ofertowanie i negocjacje, po realizację projektu wdrożeniowego.

Sprzedaż projektowa kładzie nacisk na budowanie i rozwijanie kompetencji takich, jak m.in.:

- zastosowanie podejścia integralnego do sprzedaży (sprzedaż projektu - projekt sprzedażowy)
- sposoby budowania trwałej relacji z klientem
- metody skutecznej diagnozy potrzeb oraz analizy celów sprzedaży
- zaawansowane modele analizy biznesowej i związane z nimi techniki domykania sprzedaży rozwiązania
- jak uzyskać maksimum informacji w ograniczonym czasie, jak przeprowadzać wywiady i rozmowy z kluczowymi graczami
- metody ekonomicznej wyceny wartości rozwiązania, czyli jak pokazać klientowi, że to się opłaca
- negocjacje handlowe nie muszą być trudne, jak zakończyć je sukcesem w trzech krokach
- efektywność osobista sprzedawcy i mindset człowieka sukcesu
- techniki zaawansowane (Cold Call, Follow Up)

Rozwiązanie może być uzupełnione programem coachingowym doskonalącym umiejętności sprzedażowe.



Efektywność zespołu

W tej kategorii prezentujemy praktyczne rozwiązania, które **pomagają grupie pracowników stać się zgranym i sprawnie zarządzanym zespołem, znacznie zwiększyć skuteczność biznesową i efektywność działania**. Dzieje się to poprzez m.in.:

- stworzenie unikalnej tożsamości i kultury zespołu
- budowanie zespołu w oparciu o normy, zasady, wartości akceptowane przez wszystkich
- umiejętność odkrywania i wykorzystywania mechanizmów rządzących pracą zespołową
- zastosowanie praktycznych metod podnoszących skuteczność pracy zespołu
- utożsamienie się pracowników z wartościami i normami firmowymi
- zastosowanie specjalistycznych narzędzi menedżerskich wspierających zespoły w każdym aspekcie ich działania

Efektywność menedżera

W tej kategorii zgromadziliśmy rozwiązania, które budują trwały sukces menedżera. Pozwalają liderom (menedżerom) zwiększyć świadomy wpływ na otoczenie, szczególnie biznesowe - dzięki rozwinięciu wiedzy i umiejętności z obszaru działania menadżera „z krwi i kości”, czyli przede wszystkim:

- budowania mindsetu przywódcy – trwałej zmiany nawyków myślowych
- budowania „własnej marki” lidera (Personal Branding) i efektywnego zarządzania nią
- skutecznej autoprezentacji (m.in. wystąpienia publiczne, prowadzenie spotkań
- podejmowanie decyzji, zarządzanie ludźmi i projektami)
- komunikowania się na poziomie przywódcy (m.in. komunikacja werbalna i niewerbalna)
- wywieranie wpływu, negocjacje przywódcze, zarządzanie konfliktami)

W szczególności polecamy programy:

- **Komunikacja wewnętrzna w przedsiębiorstwie**
- **Zarządzanie przez cele dla wyższej i średniej kadry kierowniczej**
- **Doskonalenie kompetencji zarządzania**
- **Zarządzanie siecią oddziałów Banku**
- **Skuteczne motywowanie podwładnych**
- **Władza w organizacjach dla managerów zmiany**
- **Zarządzanie projektami dla zarządów**
- **Sprzedaż projektowa dla kadry kierowniczej firmy**
- **Warsztaty TQM**



Strategie sukcesu

Nic nie pozostaje takie samo. Jedyne, czego można być w życiu pewnym, to zmiana

Trudi Canavan

Efektywne, racjonalne i odporne na niespodziewane działania otoczenia prowadzenie firmy jest zazwyczaj efektem przemyślanej strategii. To ona pozwala na takie określenie misji przedsiębiorstwa, jej celów i planów, aby skutecznie osiągać założone cele i pewnym krokiem zmierzać do następnych.

Działamy w rzeczywistości, która nieustannie się zmienia, a zmiany następują bardzo szybko. To, co dziś jest zaledwie trendem, jutro jest przeszłością, zastąpioną przez nowe odkrycia.

Jak wykorzystać zmianę dla rozwoju własnego i organizacji? Jak myśleć, planować i działać strategicznie w każdym obszarze biznesowym?

Zachęcamy do odkrycia korzyści ze współpracy z Success Story w zakresie kształtowania wygrywających strategii:

- **Organizacja projektowa**
- **Strategia sprzedaży**
- **Efektywność sił sprzedażowych**
- **Strategia innowacyjności**



Organizacja projektowa

Myślenie o organizacji jako o zrównoważonym portfelu zasobów ludzkich i finansowych, portfelu procesów, usług i technologii decyduje dziś o zdolności organizacji do zmiany. Zmiana jest koniecznością, jeśli chcemy sprostać wyzwaniom rynku.

Gotowość do ciągłej transformacji w firmie ściśle związana jest z czasem, a ten – z „projektem”, rozumianym jako „ograniczone w czasie przedsięwzięcie, którego celem jest stworzenie unikalnego produktu lub usługi”. Z koncepcją zarządzania projektowego wiążemy dziś duże nadzieje. Organizacje projektowe są skuteczniejsze, bardziej efektywne, mniej kosztowne, elastyczne, lepiej zmotywowane i ukierunkowane na cele.

W dużych organizacjach, realizujących równolegle nawet kilkaset projektów, łatwo popaść w przesadę i każde działanie nazywać projektem. Organizację projektową od organizacji realizującej projekty różni to, że projekty są w niej elementem biznesu, czyli specyficzną formą urzeczywistniania strategii biznesowej lub organizacyjnej. Organizacja projektowa patrzy na swoje projekty w podobny sposób jak na portfel inwestycji podejmowanych w celu wytworzenia jak największej wartości.

Podstawą rozwiązania wspierającego projektowe realizowanie strategii jest stworzenie możliwości postrzegania całości prac, projektów i zmian w sposób portfelowy. Menedżerowie mogą zobaczyć w jednym miejscu wszystkie proponowane inwestycje/projekty w zestandaryzowanej formie tak, aby móc je ocenić, porównać i wybrać do realizacji te właściwe – mające największy wpływ na strategię.

Jednocześnie standaryzacja informacji ułatwia komunikację pomiędzy sponsorami, kierownikami projektów, zespołem projektowym i pozostałymi interesariuszami. Dostęp do informacji jest bezpieczniejszy i łatwiejszy, a same dane bardziej wiarygodne. Success Story oferuje usługi doradcze sprawdzone w licznych projektach. Nie jest to wiedza teoretyczna. Jesteśmy praktykami zarządzania bo wierzymy, że tylko takie podejście gwarantuje skuteczną realizację celów menedżerów firmy.

Nasze usługi obejmują szeroki zakres praktyk menedżerskich, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień:

- prowadzenia projektów zmian/wdrożeń organizacyjnych
- zarządzania portfelowego projektami i zasobami projektowymi
- wdrażania systemów wspierających zarządzanie projektami i portfelem projektów
- doskonalenia procesów biznesowych i organizacyjnych
- analizy ekonomicznej przedsięwzięć (inwestycji)
- budowania zdrowych relacji działów projektowych z biznesem
- komunikacji i zarządzania zespołami ludzkimi
- motywacji, innowacji i kreatywnego działania



Strategia Sprzedaży

Jak skutecznie sprzedawać produkty i usługi dzisiaj – w warunkach ostrej konkurencji, w kryzysie, nadpodaży produktów i usług?

Znajomość technik sprzedaży jest niezbędna, jednak zanim zaczniesz je stosować, warto mieć dobrze opracowaną strategię sprzedaży. Kluczowa jest świadomość co sprzedajesz, dlaczego, komu i w jaki sposób. A przede wszystkim – dlaczego ktoś ma to kupić. I dlaczego akurat od Ciebie.

Tymczasem wielu sprzedawców rozpoczyna sprzedaż nie zastanawiając się nawet, jakie są główne powody, dla których klienci kupują oferowane przez nich produkty. Poruszają się po utartych ścieżkach, jak to robili od zawsze. I efekty są właśnie takie – jak zawsze.

Program **Skuteczna Sprzedaż** może zmienić jakość pracy każdego handlowca, dając mu narzędzia i umiejętności, które pozwolą poprawić wyniki sprzedaży i pozyskać nowych klientów. Dlatego właśnie podczas warsztatu dostarczamy praktyczną wiedzę i umiejętności takie, jak:

- przebudowywanie swojej wizji sprzedaży – odkrywanie i kwestionowanie negatywnych przekonań, które wpływają na słabe wyniki sprzedaży, zamiana na przekonania wspierające
- sposoby budowania efektywnego i odpowiedniego dla działalności firmy planu handlowego i planowanie działań sprzedażowych
- komunikacja z klientem - opanowanie języka korzyści dla klienta, budowa zaufania i autorytetu, mowa ciała, aktywne słuchanie i prowadzenie rozmowy
- budowanie, utrzymywanie i zarządzanie dobrymi relacjami z klientem, skuteczne sposoby na „trudnego klienta”
- networking i „klienci z polecenia” jako potężne narzędzia sprzedaży – budowanie i zarządzanie siecią życzliwych powiązań
- nowa strategia polityki cenowej – elastyczność wartościowania produktów i usług vs. mit niskiej ceny – jak ułatwić klientowi dokonanie zakupu właśnie u Ciebie
- segmentacja klientów jako element strategii sprzedaży - styl życia, wartości, potrzeby, nawyki dot. zakupów, wrażliwość na ceny a dopasowanie produktu, komunikatu i sposobu sprzedaży
- komunikowanie oferty w sposób podnoszący jej wartość w oczach klienta, nawet do poziomu przekraczającego jej cenę
- zidentyfikowanie najbardziej opłacalnych segmentów klientów i skierowanie sprzedaży do najbardziej wartościowego segmentu rynku
- sformułowanie oferty produktów/usług, które będą proponowane różnym grupom klientów dopasowanej do ich oczekiwań
- sposoby dotarcia do klientów, którzy do tej pory byli „poza zasięgiem” nowych grup potencjalnych nabywców (leadów)
- znajomość rynku sprzedaży i monitorowanie na bieżąco tendencji, sezonowych trendów, konkurencji i swojego miejsca na nim



- monitorowanie i analiza konkurencji - kontrola rozwoju produktów, plany inwestycyjne, mocne i słabe strony, strategie marketingowe
- zidentyfikowanie swojej wartości konkurencyjnej - konkurencyjnych cech twojego produktu, tzn. najbardziej wyróżniające i atrakcyjne cechy produktu (unikalne argumenty sprzedaży i sposoby prezentacji produktu)
- skuteczne sposoby prowadzenia coachingu sprzedażowego

Szkolenie przeznaczone dla menedżerów handlowych, menedżerów sprzedaży, menedżerów d.s. kluczowych klientów i specjalistów ds. sprzedaży.



Efektywność Sił Sprzedażowych

Jeśli Twoim celem jest znacząca poprawa efektywności Twojej pracy tu i teraz - weź udział w tym programie. Zyskaj narzędzia i umiejętności, aby sprostać najważniejszym wyzwaniom biznesowym w kryzysie: zwiększenia wyników sprzedaży i pozyskania nowych klientów.

Zacznij skutecznie działać w zupełnie inny sposób, zyskaj nowych klientów, zwiększ własną efektywność, aby sprzedawać skutecznie. Pomogą Ci w tym praktyczne umiejętności skutecznej sprzedaży, kluczowe w trudnych czasach, które nabędziesz i rozwinięsz podczas tego warsztatu.

Proponowany program szkolenia (3 x 2 dni):

Moduł I: Zostań Supersprzedawcą w kryzysie

- Co to jest dekonstrukcja? Jak zmienić ją w szansę, wydobywając z siebie i swojej kariery w sprzedaży maksimum możliwości?
- Jak zachowują się klienci podczas kryzysu i jak możesz to wykorzystać jako handlowiec?
- Nowe sposoby działania na trudne czasy: rozwijaj strategie handlowe, które pozwolą ci prosperować w kryzysie
- Prezentuj się jak supersprzedawca – na co zwracać uwagę, aby jeszcze bardziej zwiększyć swoją skuteczność
- Uwolnij się od sposobów myślenia i postaw, które obniżają sprzedaż oraz poczucie własnej wartości i skuteczności
- Zbuduj mindset skutecznego handlowca, aby stać się nim w rzeczywistości i sprzedawać skutecznie
- Twoja Misja to Prowizja – zdobądź nowe umiejętności właściwego stawiania sobie celów i skutecznego ich osiągnięcia
- Poznaj i zastosuj skuteczne techniki efektywności osobistej: planowania działań, zarządzania czasem i ryzykiem

Moduł II: Czy na pewno wiesz, co i komu sprzedajesz?

- Twoje USP – czym wyróżnia się Twój produkt/usługa: zidentyfikowanie swojej wartości konkurencyjnej i unikalne argumenty sprzedaży
- Twój Idealny Klient – profilowanie, dekodowanie zachowań i potrzeb, by sprzedawać więcej
- Red Buttons – dowiedz się, dlaczego klient kupuje właśnie u Ciebie i wykorzystaj to, aby zwiększyć sprzedaż
- Obsługa czy budowanie relacji? Jak sprawić, aby Twój klient do Ciebie wracał
- Udana sprzedaż zaczyna się od dobrych pytań – sposoby na natychmiastowe nawiązanie więzi z klientem
- Wartość określa cenę – jak przedstawiać ofertę, aby podnieść jej wartość w oczach klienta
- Efektywna rozmowa z klientem: język korzyści, wywieranie wpływu, budowanie zaufania i autorytetu



- Zamień każdego klienta w swojego sprzymierzeńca - budowanie, utrzymywanie i zarządzanie dobrymi relacjami, follow-up

Moduł III: Sprzedawaj skutecznie w kryzysie – najlepsze praktyki

- Jak generować wartościowe leady – identyfikowanie nowych grup potencjalnych nabywców
- Skuteczne sposoby dotarcia do klientów, którzy do tej pory wydawali się „poza zasięgiem”
- Sprzedaż emocjonalna - jak ułatwić klientowi dokonanie zakupu właśnie u Ciebie
- Zostań doradcą swojego klienta - skuteczne sposoby prowadzenia coachingu sprzedażowego dla klienta
- Stare i nowe techniki sprzedaży – co najlepiej sprawdza się w kryzysie
- Wsparcie przed natarciem: networking, mailing, cold call, biznes mixer, hipnotyczny marketing
- Efektywne zarządzanie sprzedażą – pipeline, negocjacje, obrona ceny
- Bierz przykład z najlepszych - sekrety najbardziej skutecznych sprzedawców

Program przeznaczony dla menedżerów handlowych, menedżerów sprzedaży, menedżerów d.s. kluczowych klientów, specjalistów ds. sprzedaży i przedstawicieli handlowych.



Strategia Innowacyjności

Firmy, które rosną dzięki rozwojowi i ulepszeniom, nie zginą. Ale kiedy firma przestaje być twórcza, kiedy uważa, że osiągnęła doskonałość i teraz musi tylko produkować – już po niej.

Henry Ford

Celem tego warsztatu jest przygotowanie kadry zarządzającej oraz menadżerów firm do działania innowacyjnego w warunkach wysoko konkurencyjnej gospodarki i nieustannej zmiany.

Dzięki temu rozwiązaniu Uczestnicy otworzą się na konieczność zmiany innowacyjnej w organizacji oraz zdobędą wiedzę i umiejętności, które pozwolą wdrożyć ją z sukcesem i efektywnie wykorzystać.

W szczególności poznają i praktycznie przećwiczą następujące zagadnienia:

- redefiniowanie dotychczasowego biznesu, produktów i procesów aby nadążyć za dynamiką otoczenia i umacniać swoją pozycję rynkową w warunkach niepewności
- metody włączenia strategii innowacji do strategii firmy, aby tworzyć solidne fundamenty pod przyszłą pozycję firmy
- stworzenie nowej kultury organizacji - promowanie innowacyjnych zachowań, motywacja pracowników do podejmowania inicjatywy
- przygotowanie środowiska, w którym generowanie innowacyjnych pomysłów, branie ryzyka i wprowadzanie zmian jest możliwe i opłacalne
- umiejętność równoważenia portfela produktów i utrzymywania przewagi konkurencyjnej, a co za tym idzie zabezpieczenie wpływów finansowych firmy budowania jej wartości w dłuższej perspektywie
- umiejętność tworzenia, rozwoju i wdrażania nowych pomysłów
- innowacje produktowe i marketing innowacji – tworzenie zróżnicowanego portfela, cykle życia produktów vs. systematyczne wprowadzanie innowacji produktowych i sposoby na zapewnienie im udziału w rynku
- innowacje procesowe, podnoszenie efektywności procesów, optymalizacja dotychczasowych procesów oraz budowanie usprawnionego modelu działania
- innowacje modelu biznesu – połączenie zmiany procesów i stworzenie rynków na nowe produkty

Program przeznaczony jest dla szefów firm, menedżerów średniego i wyższego szczebla, pracowników administracji rządowej i samorządowej, zarządów fundacji oraz osób rozliczanych z efektów swoich działań.

