



PROGRAMY
ROZWOJOWE



COACHING
INDYWIDUALNY



NASZE
SZKOLENIA



PRACA
W REALIACH



PROJEKTY
SPECJALNE

WIERZYM W ODPOWIEDZIALNE ZARZĄDZANIE

Stawiamy na rozwój
poprzez doświadczenie,
refleksję i działanie

Projekty specjalne



Czym są projekty specjalne?

Wychodzimy poza schematy i gotowe propozycje warsztatów. Projekty specjalne są przygotowanymi na specjalne zamówienie klientów działaniami dedykowanymi do ich specyficznych potrzeb, których zaspokojenie wymaga zastosowania szerszego zestawu działań niż „standardowe”.

Są to m.in.:

- Procesy wypracowywania i wdrażania określonych standardów pracy poszczególnych działów na rzecz klientów zewnętrznych,
- Procesy wypracowywania i wdrażania określonych standardów współpracy pomiędzy poszczególnymi działami wewnątrz Organizacji,
- Poradzenie sobie z jakimś problemem, wyzwaniem we współpracy z klientem zewnętrznym lub wewnętrznym,
- Wdrożenie w istniejące standardy pracy nowych osób w Firmie,
- Przeprowadzenie procesu zmiany w sposobie działania Firmy, poszczególnych zespołów,
- Przeprowadzenie procesu diagnostyczno- badawczego, mającego udzielić odpowiedzi na przyczyny zaistniałych zjawisk oraz pomóc wypracować i wdrożyć możliwe środki zaradcze,
- Ułatwienie przekroczenia możliwego kryzysu w Organizacji w obszarach, w których się specjalizujemy (zarządzanie, komunikacja, handel, rozwój kompetencji, negocjacje, mediacje, coaching, budowanie i wdrażanie standardów pracy itp.)



Dla kogo przygotowujemy projekty specjalne?

Projekty specjalne przygotowujemy adekwatnie do specyficznych potrzeb i oczekiwań osób zamawiających, konkretnych sytuacji z życia zawodowego uczestników projektu, specyfiki i uwarunkowań danej organizacji czy zespołu. Przy ich konstruowaniu korzystamy z dokładnej analizy powyższych oraz wieloletnim doświadczeniu własnym. Podejmujemy się przygotowania i realizacji projektów jedynie gdy korespondują z naszymi kompetencjami oraz, gdy jesteśmy przekonani, że nasze umiejętności i zasoby pozwolą nam na ich realizację.

Projekty te przygotowujemy najczęściej na zlecenie:

- Zarządów i właścicieli firm
- HR managerów i HRBP
- Managerów wyższego i średniego szczebla
- Kierowników operacyjnych
- Innych osób decyzyjnych w Organizacjach.



Etapy realizacji projektu:

1. ANALIZA POTRZEB SZKOLENIOWYCH

W celu diagnozy potrzeb osób zamawiających oraz mających uczestniczyć w projekcie, proponujemy:



- badanie ankietowe wśród wszystkich uczestników,
- spotkania/wywiady z bezpośrednimi przełożonymi lub/oraz osobą zarządzającą – Sponsorem projektu,
- ew. obserwacje „on Line” sposobów pracy wybranych uczestników.

Działania te pozwalają nam zrozumieć potrzeby zarówno uczestników, jak i oczekiwania decydentów oraz zobaczyć, na ile są one ze sobą spójne. Taki proces badania potrzeb mieści się w kosztach całego projektu szkoleniowego.

2. PRZYGOTOWANIE I PREZENTACJA ZAWAROŚCI MERYTORYCZNEJ ORAZ ETAPÓW PRACY W PROJEKCIE

Przedstawienie wypracowanej propozycji merytorycznej, jej weryfikacja przez osoby decyzyjne po stronie zamawiającego, podjęcie decyzji co do przystąpienia i realizacji projektu, ustalenia dokładnego harmonogramu poszczególnych działań.

W RAZIE POTRZEBY – PRZEPROWADZENIE „WARSZTATU JEDNOMYŚLNOŚCI”

Jedno lub 2 dniowego spotkania z bezpośrednimi przełożonymi uczestników projektu oraz osobami z działu HR, którego celem będzie:



- omówienie ostatecznego kształtu projektu oraz roli przełożonych w trakcie trwania projektu,
- weryfikacja merytorycznych założeń projektu oraz ich spójności ze specyfiką pracy osób uczestniczących w projekcie,
- wsparcie managerów w zdefiniowaniu i komunikacji celów rozwojowych dla uczestników projektu, przygotowanie do zakomunikowania głównych jego założeń oraz własnych oczekiwań co do jego wdrożenia.

3. URUCHOMIENIE PROJEKTU



- Zaprezentowanie uczestnikom projektu: jego celów, przebiegu, zawartości merytorycznej.
- Przeprowadzenie rozmów indywidualnych bezpośrednich przełożonych z uczestnikami projektu, wypracowanie obszarów do rozwoju i ustalenie celów rozwojowych.

4. PRZEPROWADZENIE PROJEKTU



Zaplanowanego cyklu warsztatów szkoleniowo-rozwojowych, procesu badawczego, sesji indywidualnych coachingów, konsultacji, spotkań roboczych w Organizacji itp.)

5. PODSUMOWANIE PROJEKTU



Spotkanie ze sponsorem, HR oraz przełożonymi uczestników, w celu omówienia efektów realizacji projektu oraz przedstawienia rekomendacji, co do dalszej pracy z uczestnikami.



Obszary, w których czujemy się kompetentni:

- Zarządzanie,
- Komunikacja,
- Handel,
- Rozwój kompetencji,
- Negocjacje,
- Mediacje,
- Coaching,
- Budowanie i wdrażanie standardów pracy,
- Procesy diagnostyczne dotyczące kompetencji miękkich pracowników itp.

Kontakt



Mikołaj Uzunow
+48 601 562 575
biuro@coach.pl
www.coach.pl



Warunki finansowe



Koszt realizacji danego projektu będzie oszacowany indywidualnie, adekwatnie do zakresu merytorycznego, charakteru, zakresu oraz harmonogramu realizowanych działań.

Zespół Coach.pl



Kliknij i poznaj
nasz zespół



MIKOŁAJ UZUNOW
Coach, CEO

Prowadzi indywidualny coaching managerski, handlowy, kupiecki, trenerski i negocjacyjny



RYSZARD SZOSTAK
Trener, Coach

20 lat doświadczenia trenerskiego (ponad 2 000 dni szkoleniowych)



DARIUSZ STANKO
Trener, Coach

Doświadczony trener, konsultant i supervisor, publikuje artykuły dedykowane menadżerom



PIOTR SUTOWICZ
Trener, Coach

Prowadzi warsztaty sprzedażowe i szefowskie, komunikacja, obsługa klientów, trening mentalny

Projekty rozwojowe Coach.pl



Kliknij i poznaj
wszystkie projekty

Akademia
Managera i Lidera Coach.pl



Dowiedz się
więcej

Akademia
Managera i Lidera w Firmie



Dowiedz się
więcej

Akademia
Trenera Coach.pl



Dowiedz się
więcej

Indywidualne
Konsultacje Managerskie



Dowiedz się
więcej

Akademia
Coacha Coach.pl



Dowiedz się
więcej

Indywidualny
Coaching Managerski



Dowiedz się
więcej

Turnusy
Coachingowe na Teneryfie



Dowiedz się
więcej

Indywidualny
Coaching Handlowy



Dowiedz się
więcej

Szkolenia Coach.pl



Kliknij i poznaj
wszystkie szkolenia

Szkolenia
dla Managerów



Dowiedz się
więcej

Szkolenia
dla Sprzedawcy



Dowiedz się
więcej

Szkolenia
dla Kupców



Dowiedz się
więcej

Szkolenia
dla HR Managerów i HRBP



Dowiedz się
więcej

Szkolenia
dla Rekruterów



Dowiedz się
więcej

Współpraca
w Organizacji



Dowiedz się
więcej

							
							
							
							
							
							
							
							
							
							
							