



Agnieszka Kaczmarek
www.assets-skills.pl



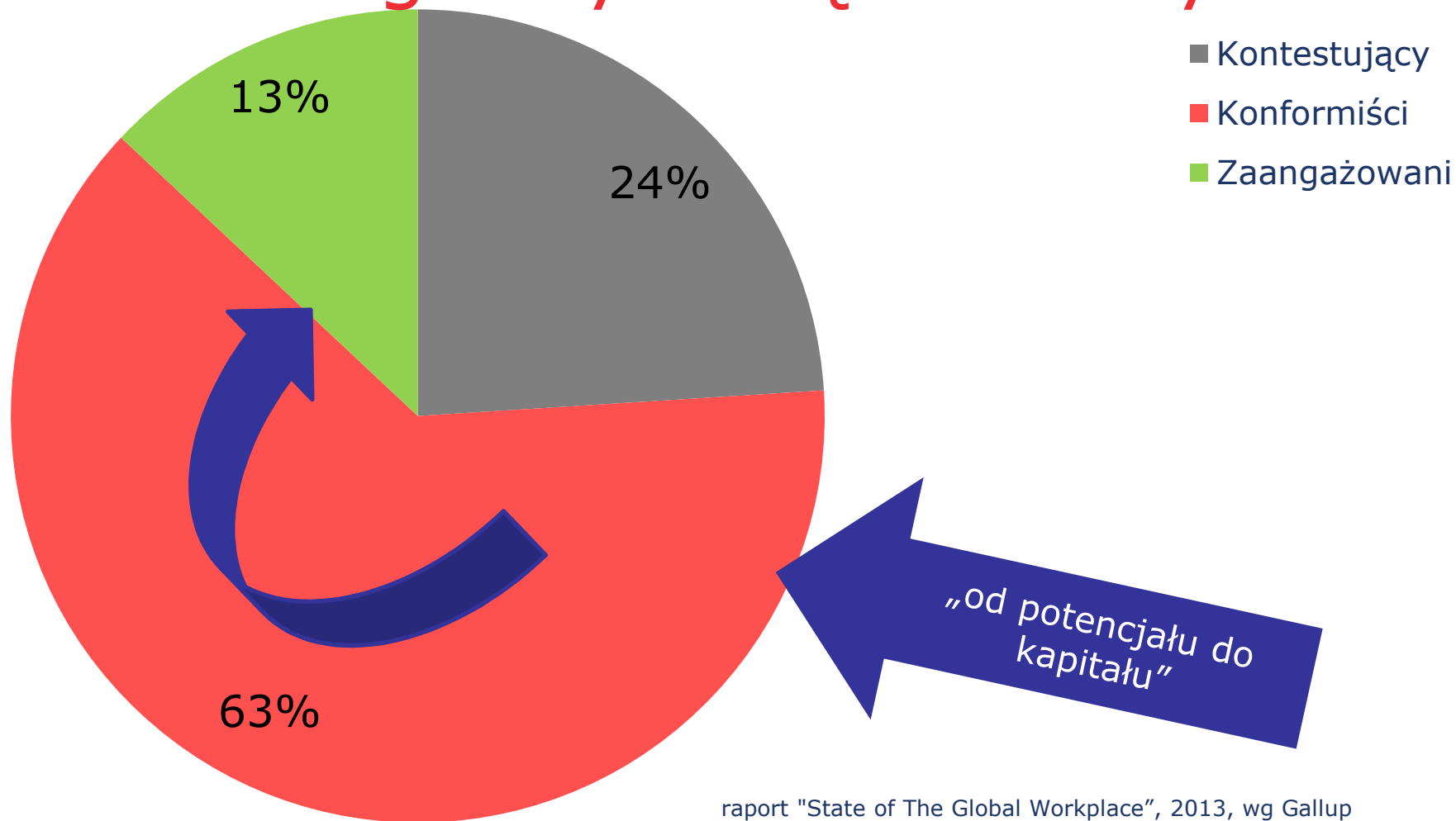
O Assets & Skills

1. **Od 2006** roku specjalizujemy się w rozwijaniu potencjału pracowników Klienta.
2. Kierujemy się dwiema maksymami Rockefeller'a:
 - a) Największym ograniczeniem w drodze do bogactwa jest sposób myślenia.
 - b) Umiejętność postępowania z ludźmi jest takim samym towarem handlowym jak cukier czy kawa. I zapłacę za tę umiejętność więcej niż za jakąkolwiek inną pod słońcem.

Cel naszego Klienta jest naszym celem

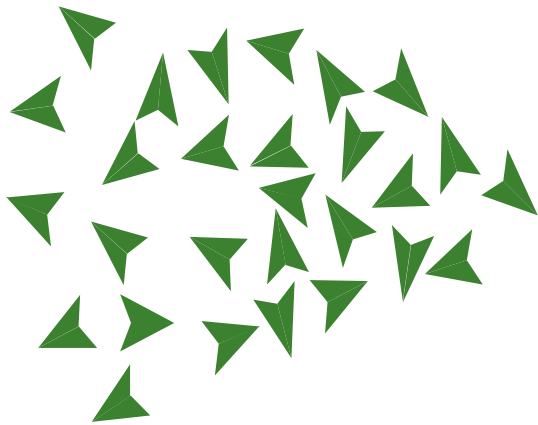
1. Działamy w **realiach biznesowych** klienta.
2. Wspólnie uzgadniamy **oczekiwany** i **możliwy do osiągnięcia** cel.
3. Projektujemy działania, które będą dla Klienta **inwestycją**, przełożą się na konkretny wzrost biznesu.
4. Opracowujemy **mierniki** do monitorowania efektów projektu.
5. Przeprowadzamy **follow-up** w celu monitorowania i wzmocnienia procesu.

Postawy pracowników wobec strategicznych dążeń firmy

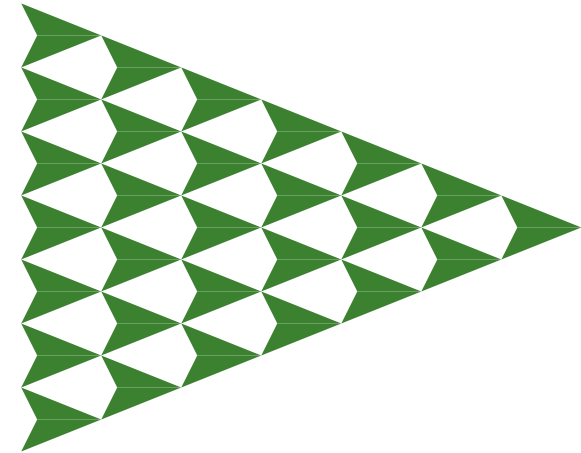
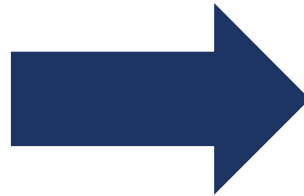


raport "State of The Global Workplace", 2013, wg Gallup

Efekty projektu



przed procesem



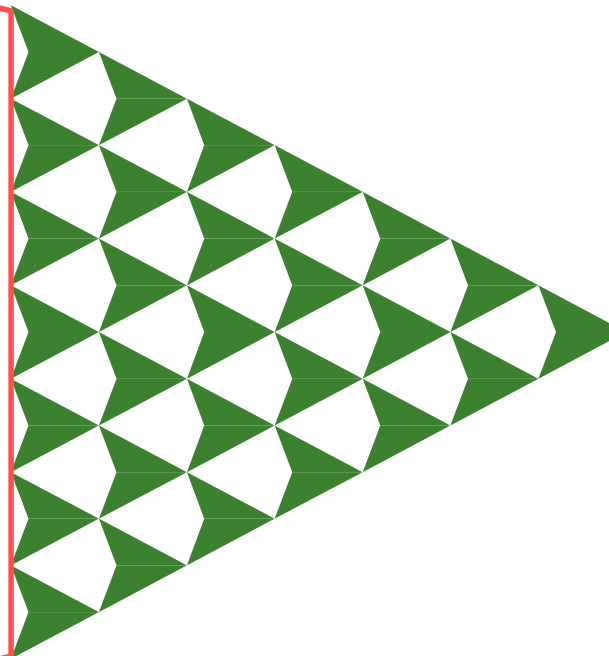
po procesie

Efekty projektu

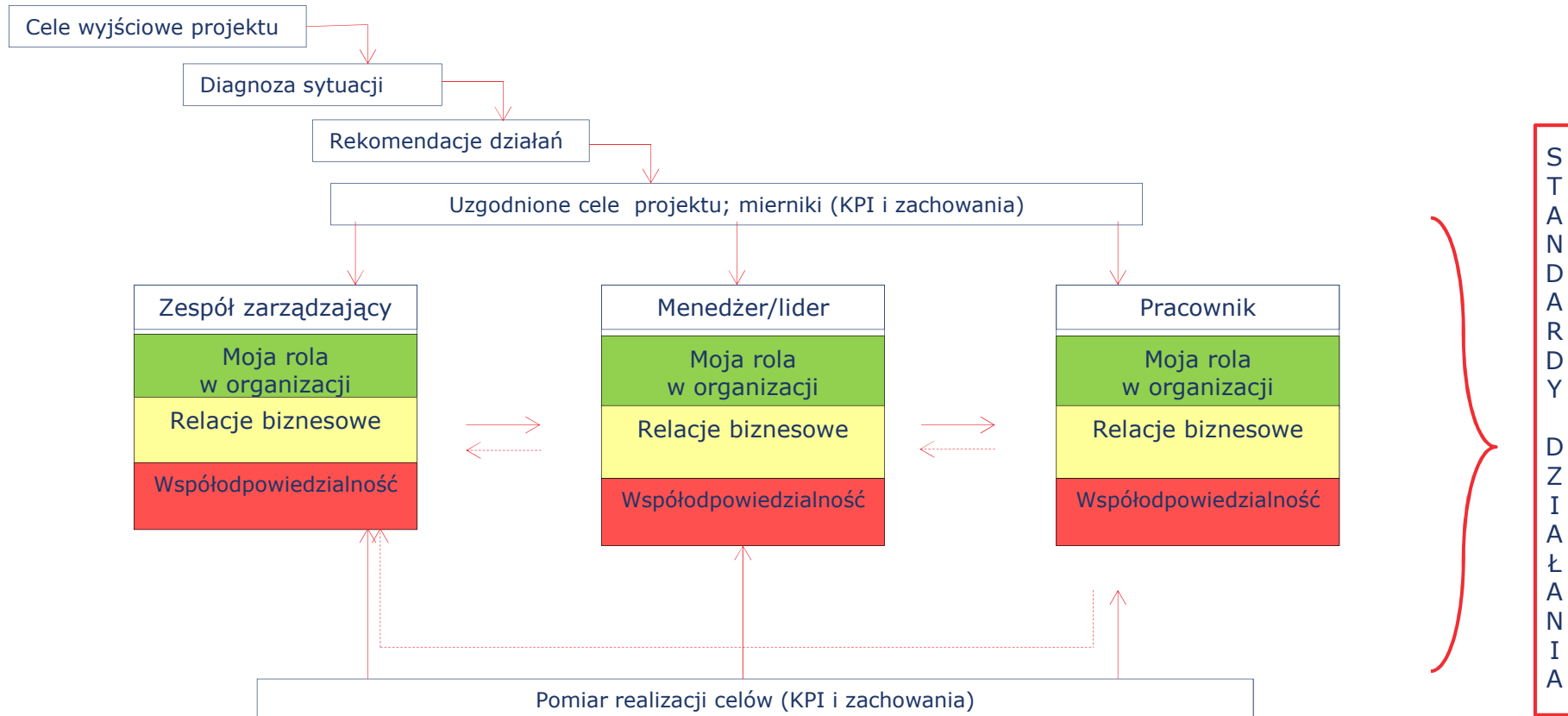
1. Wzrost efektywności firmy dzięki zaangażowaniu pracowników na skutek uruchomieniu ich potencjału (wybrane KPI i wskaźniki behawioralne).
2. Zbudowanie poczucia odpowiedzialności pracowników za firmę i jej wyniki. Zmiana myślenia z „Ich firma” na „Nasza firma”.
3. Zapewnienie spójności celów pracowników z celami zarządu, ich zrozumienie, akceptacja i zaangażowana realizacja.
4. Zespół zarządzający wzorem dla pracowników.

Przebieg projektu

- Diagnoza sytuacji
- Potwierdzone cele projektu wraz z miernikami: KPI i behawioralne
- Program dopasowany do celów
- Autorska metodologia:
 - aktywizacja uczestników (cele na każdy warsztat programu)
 - bieżąca ewaluacja programu i wyników
 - wdrożenie międzywarsztatowe, monitorowane przez ambasadorów zmiany



Schemat projektu



Korzyści z programu dla firmy

1. Przewaga konkurencyjna
2. Zwinność strategiczna
3. Elastyczność operacyjna
4. Generowanie nowych rozwiązań
5. Ograniczenie rotacji pracowników
6. Poprawa wyników operacyjnych

Kluczowe czynniki sukcesu

1. Zespół trenerów:
 1. zróżnicowanych kompetencyjnie,
 2. aktywnych biznesowo w: rozwoju kompetencji i coachingu, zarządzaniu operacyjnym, zarządzaniu projektami i zmianą,
 3. z doświadczeniem w różnych branżach i firmach, także międzynarodowych.
2. Spójność zarządu w świadomości, porozumiewaniu się i postawie oraz współdziałaniu na rzecz wprowadzanej zmiany.
3. Zrozumienie, zaangażowanie i współdziałanie pracowników we wprowadzanie zmiany (kompetencje, zachowania, postawy).
4. Modułowość programu, pozwalająca realizować go stosownie do:
 1. priorytetów firmy,
 2. jej bieżących potrzeb,
 3. fazy rozwoju,
 4. planów i budżetu.

Zapraszam do współpracy



Agnieszka Kaczmarek

1. 14-letnie doświadczenie w międzynarodowych korporacjach w: zarządzaniu obsługą klienta, sprzedaży, zarządzaniu grupą produktów.
2. 11-letnie doświadczenie warsztatowe w obszarach: budowania relacji z klientem, umiejętności menedżerskich, osobistych, także projektach doradczych: audyt kompetencji, rekrutacja i selekcja oraz budowanie modeli kompetencji.
3. 6-letnie doświadczenie w coachingu menedżerów (także poziom executive).
4. Certyfikaty: Trener Biznesu, Coach ICC (C 7127, 28.VIII 2010), akredytacja w Teorii Ról Zespołowych wg Belbin'a, Praktyk NLP.



Dorota Pec

1. 10-letnie doświadczenie w zarządzaniu projektami i zespołami oraz konsultingu przy wdrażaniu systemów w w/w zakresie.
2. 15-letnie doświadczenie szkoleniowe i warsztatowe w obszarach: zarządzania projektami, zarządzania zmianą, a także rozwijania kompetencji interpersonalnych. Kompetencje w zakresie coachingu (w trakcie procesu akredytacyjnego ICF).
3. Certyfikaty: Change Management Approved Trainer (APMG), PRINCE2 Approved Trainer (AXELOS), PRINCE2 Agile Practitioner (AXELOS), CHANGETRACKING PRACTITIONER.



Marzenna Tusza

1. Praktyk biznesowy na szczeblu zarządczym i operacyjnym w firmach polskich i międzynarodowych.
2. Branże: usługi dla biznesu, FMCG, self-storage (w tym wdrażanie usługi na rynku polskim, dopasowywanie standardów globalnych do potrzeb lokalnych).
3. 20-letnie doświadczenie managerskie we: wdrażaniu nowych przedsięwzięć biznesowych, budowaniu i zarządzaniu działami handlowymi, rozwoju kompetencji pracowników, kreowaniu standardów jakości obsługi klienta.



Hanna Napiórkowska

1. Certyfikowany Trener sprzedaży, Trener Insights® Discovery, Trener coachingu i Coach (kurs coachingu akredytowany przez ICF, prowadzony we Wszechnicy UJ przez Erickson College International).
2. Ponad 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu szkoleniami i rozwojem.
3. Specjalizacja: wdrażanie standardów i systemów zwiększających efektywność biznesu.
4. Główne kompetencje: sprzedażowe oraz z obszaru miękkiego HR.



Agnieszka Kaczmarek

agnieszka.kaczmarek@assets-skills.pl

tel. 601 691 481

www.assets-skills.pl

