

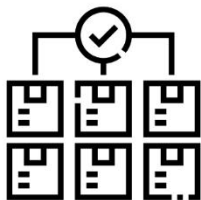


**TRENERZY
EKSPERCI**

z minimalnie 15-letnim
doświadczeniem



**REALIZACJA CELÓW
INDYWIDUALNYCH
I ORGANIZACYJNYCH**



**ZRÓŻNICOWANE
FORMY
ROZWOJOWE**



**PRZEKROJOWA
OFERTA
INVENTI**

**SZKOLENIA
COACHINGI
WEBINARY
PRODUKTY CYFROWE**

KONTAKT

MAREK.WAREJKO@INVENTI.PL
WWW.INVENTI.PL

(+48) 501 795 651

O INVENTI

Od 2006 roku (od 18 lat) **pomagamy pracownikom osiągać pełnię swojego potencjału**. Z naszym wsparciem ponad 33 tys. osób w Polsce i za granicą stało się lepszymi managerami i pracownikami. Nasze inicjatywy rozwojowe dostosowane są do dynamicznych wymagań biznesowych w zmieniającym się świecie. Praca naszych trenerów dostarcza uczestnikom wartościową wiedzę i rozwija umiejętności, które są kluczowe w ich realiach biznesowych.

Oferta

- 1. Programy dla liderów i managerów.** Rozwijają umiejętności efektywnej komunikacji i feedbacku, delegowania, budowania autorytetu, motywowania, zarządzania zmianą itp. Realizowane jako rozbudowane akademie managerskie lub pojedyncze szkolenia (**STR. 3**).
- 2. Szkolenia dla zespołów.** Koncentrują się na kluczowych aspektach komunikacji, współpracy, efektywności osobistej ale też obsługi klienta czy budowania relacji (**STR. 5**).
- 3. Coaching i mentoring,** czyli praca indywidualna, którą najczęściej realizujemy z managerami i dyrektorami (**STR. 7**).
- 4. Warsztaty Bite Size i webinary** – 90-minutowe pigułki dostarczane online (**STR. 7, 11**).
- 5. AC / DC,** czyli niezastąpiona i najbardziej skuteczna diagnoza kompetencji (**STR. 10**).
- 6. Produkty cyfrowe.** Video Competence Pills i Szkolenia Pudełkowe (**STR. 11**).

„Byłem na wielu szkoleniach, ale pierwszy raz zdarzyło mi się ani razu przez cały dzień nie spojrzeć na zegarek. To zdecydowanie najlepsze szkolenie na jakim byłem.”

uczestnik szkolenia „Sztuka prezentacji”, MARS Polska (VI.2023)

Zalety współpracy

- **Szkolenia oparte na case study** i intensywnej wymianie doświadczeń, zapewniające realną wartość dodaną.
- **Grupy szkoleniowe do 12 osób**, co gwarantuje indywidualne podejście i efektywność nauki.
- **Doświadczeni trenerzy** (15+ lat doświadczenia) z bogatym tłem zawodowym, doskonale rozumiejący wyzwania biznesowe dużych organizacji.
- **Szeroka gama rozwiązań cyfrowych** – Video Competence Pills i Szkolenia Pudełkowe, oferujące elastyczne i nowoczesne metody nauki.
- **Zarządzanie procesem szkoleniowym** – możliwość wsparcia klientów w zakresie zarządzania komunikacją z uczestnikami, zarządzania zapisanymi uczestnikami, prowadzenie list rezerwowych, prowadzenie analityki i wyciąganie wniosków z realizowanych szkoleń.

Rozwijamy ludzi.

Dołącz do kilkuset zadowolonych klientów.



Marek Warejko – Learning & Development Architect
t. 501 795 651
e. marek.warejko@inventi.pl

Zaproszenie do współpracy
Marek Warejko

PROGRAMY DLA LIDERÓW I MANAGERÓW

AKADEMIA – FIRST TIME LEADER

Czas trwania programu: 6 dni szkoleniowych realizowanych w ciągu 3-4 miesięcy

Celem Akademii jest rozwijanie umiejętności i kompetencji młodych liderów, umożliwiających im skuteczne zarządzanie zespołem i osiągnięcie celów firmy. Program skupia się na budowaniu wartościowych relacji, efektywnej komunikacji, rozwijaniu umiejętności przywództwa sytuacyjnego, radzenia sobie ze stresem oraz motywowaniu siebie i zespołu. Zrozumienie podstawowych funkcji i wartości konstruktywnego i rozwojowego feedbacku.

Zawartość Akademii:

- Wartości moje a wartości organizacji
- Moje cele i oczekiwania lidera
- Ja - asertywny lider
- Komunikacja lidera
- Leader's tool box
- Feedback & Komunikacja
- Przywództwo sytuacyjne Blancharda
- Jaki jest mój sposób przywództwa?
- Zarządzanie stresem i ekwipunek lidera
- Czy potrzebuję inteligencji emocjonalnej jako lider?
- Motywowanie i wzmacnianie
- Czy motywacja naprawdę działa?
- Wyzwania lidera
- Zmiana i konflikt - jak zostać mistrzem trudnych sytuacji?

AKADEMIA – SENIOR MANAGER

Czas trwania programu: 4 dni szkoleniowe realizowane w ciągu 4-6 miesięcy + spotkania 1:1

Celem Akademii dla Senior Managerów jest rozwijanie kompetencji w kluczowych obszarach. Szkolenia obejmują Fundament Merytoryczny, który opisuje pożądane zachowania, oraz tematy związane z Wywieraniem Wpływu, Odpowiedzialną Komunikacją, Budowaniem Relacji Opartych na Zaufaniu, oraz Zarządzaniem Procesami i Projektami. Każda z tych kompetencji będzie rozwijana podczas różnych szkoleń, zależnie od tematu, jednak wszystkie mają na celu wzmocnienie umiejętności Senior Managerów w tych kluczowych obszarach.

SZKOLENIA 1-dniowe:

FEEDBACK MANAGERSKI

Podnieś jakość Twojej managerskiej informacji zwrotnej poprzez:

- Zrozumienie podstawowych funkcji i wartości konstruktywnego i rozwojowego feedbacku
- Nauczenie się dostosowywania odpowiedniego typu informacji zwrotnej do sytuacji.
- Nauczenie się wykorzystywania podstawowych narzędzi informacji zwrotnej w praktyce.
- Otrzymanie informacji zwrotnej na temat informacji zwrotnej

ZARZĄDZANIE WIRTUALNYMI I HYBRYDOWYMI ZESPOŁAMI

Cele szkolenia:

- Podniesienie efektywności w kierowaniu rozproszonym zespołem
- Poznanie decydujących czynników w skutecznym zarządzaniu zdalnym zespołem oraz najczęstszych managerskich wyzwań
- Identyfikacja kluczowych kompetencji potrzebnych do kierowania i bycia członkiem wirtualnego zespołu
- Opracowanie planu startu z nowym zespołem lub "obsługi" istniejącego zespołu
- Poznanie dobrych praktyk integrowania zespołów wirtualnych

WYZNACZANIE CELÓW I ZARZĄDZANIE NIMI

Stań się bardziej skutecznym w osiąganiu celów Twojego zespołu poprzez:

- Rozwijanie umiejętności w obszarze wyznaczania jasnych i motywujących celów;
- Przekładanie celów organizacji i zespołu na cele indywidualne;
- Rozwój kompetencji w zakresie egzekwowania i wspierania realizacji celów

ZARZĄDZANIE MIĘDZYPOKOLENIOWE

Cele szkolenia:

- Zapoznanie uczestników z typowymi cechami i wartościami różnych pokoleń
- Przegląd narzędzi zarządzania do zastosowania szczególnie w przypadku zarządzania osobami z pokolenia Z
- Zrozumienie potencjalnego wpływu różnorodności wiekowej na efektywność zespołów i całej organizacji

ZARZĄDZANIE ZMIANĄ

Zmiana nie jest już w organizacjach zjawiskiem okresowym. Dlatego nie można nią zarządzać jako projektem, ale jako procesem. Dzięki temu szkoleniu uczestnicy:

- zdobędą wiedzę i zrozumienie w zakresie nowoczesnego podejścia do zarządzania zmianą.
- poznają tło reakcji człowieka na zmiany i różnicę między radzeniem sobie ze zmianami a utrzymaniem efektywności w dynamicznie zmieniającym się środowisku
- rozwiną umiejętność projektowania zmian.
- rozwiną umiejętności komunikacyjne w zakresie zmiany.

MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW

Stań się bardziej skutecznym w motywowaniu innych poprzez:

- Zrozumienie, czym jest motywacja i w jakim stopniu możemy motywować innych
- Rozpoznawanie profili motywacyjnych członków zespołu
- Zapoznanie się z różnymi strategiami motywacyjnymi i dostosowanie ich do potrzeb Twoich ludzi
- Stanie się bardziej otwartym na rozmowy o motywacji i radzenie sobie z kryzysami motywacyjnymi

TRENING KOMPETENCJI MANAGERSKICH

Szkolenia ma na celu wymianę doświadczeń managerskich i intensywny trening w oparciu o case-study z codziennych doświadczeń kierownictwa w tym również:

- Zapoznanie się z Waterline Model wyjaśniającym 4 warstwy każdego wyzwania menedżerskiego, z jakim można się spotkać w zespole.
- Trening konstruktywnej i asertywnej komunikacji w najtrudniejszych trudnych sytuacjach związanych z pracą
- Nauczenie się jak pokonywać opór, budować szczerze relacje z ludźmi, zdobywać zaangażowanie, rozwiązywać konflikty i sprzyjać współpracy bez stosowania strategii manipulacyjnych. Przypadki pracowników są zbierane przed szkoleniem.

Możliwa tematyka:

- Przejęcie istniejącego zespołu (budowanie autorytetu od podstaw)
- Awans wewnątrz zespołu (zarządzanie współpracownikami)
- Radzenie sobie z porażką lub kryzysem w zespole
- Odmowa awansu, premii lub podwyżki
- Przyznawanie się do błędów
- Radzenie sobie z konfliktem, trudnymi zmianami, niską motywacją.

...i wiele innych szkoleń managerskich.

SZKOLENIA DLA ZESPOŁÓW

SKUTECZNA KOMUNIKACJA

Szkolenie ma celu wspieranie uczestników w konstruktywnym i etycznym wywieraniu wpływu poprzez:

- Poznanie podstawowych mechanizmów motywacji w celu dostosowania swojego wpływu do sytuacji.
- Zapoznanie się z różnymi strategiami przekonywania, zachęcania, włączania, inspirowania i pozyskiwania czy motywowania innych
- Nauczenie się, jak budować bardziej efektywne relacje biznesowe

ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

Szkolenie ma celu wsparcie uczestników w sytuacjach konfliktowych poprzez:

- Zapobieganie i rozwiązywanie konfliktów, aby uniknąć eskalacji.
- Kształtowanie elastycznego podejścia do rozwiązywania konfliktów, uwzględniając różne sposoby myślenia.
- Wzmacnianie umiejętności komunikacji w trudnych sytuacjach, umożliwiając skuteczne zarządzanie nimi i budowanie konstruktywnych relacji.

EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA

Szkolenie ma celu wsparcie uczestników w organizacji pracy i zwiększaniu produktywności poprzez:

- Zrozumienie mechanizmów psychologicznych związanych z przepływem czasu, planowaniem i organizacją pracy.
- Poznanie i trening korzystania z przydatnych narzędzi do wyznaczania celów, ustalania priorytetów, planowania i organizowania zadań.

EFEKTYWNE SPOTKANIA

Szkolenie ma celu wesprzeć uczestników by czynili spotkania lepszymi dla wszystkich poprzez:

- Nauczenie się projektowania efektywnego spotkania, którego efektem są wnioski, decyzje lub pomysły
- Rozwijanie umiejętności facylitacji
- Zapoznanie się z narzędziami i strukturami do efektywnej pracy zespołowej

BUDOWANIE ODPORNOŚCI NA STRES

Szkolenie ma celu wsparcie uczestników w budowaniu odporności emocjonalnej poprzez:

- Zrozumienie działania stresu i emocji.
- Nauczenie się rozpoznawania, rozumienia i konstruktywnego zarządzania własnymi emocjami i reakcją na stres.
- Zapoznanie się z efektywnymi metodami budowania długotrwałej odporności na stres

DBANIE O WŁASNĄ MOTYWACJĘ

- Głównym celem warsztatów jest zrozumienie mechanizmów automotywacji oraz tego, jak ją kontrolować i zwiększać, aby odnosić większe sukcesy w realizacji celów.
- W ramach warsztatów uczestnicy przejdą przez różnego rodzaju ćwiczenia, które pozwolą im uzyskać perspektywę tego, co ich napędza oraz pomogą im zbudować własną strategię automotywacji.

EFEKTYWNE PREZENTACJE BIZNESOWE

Cele szkolenia:

- Uczestnicy zdobędą know-how w dziedzinie projektowania i przygotowania się do dostarczenia efektywnych wystąpień dla klienta i wystąpień publicznych.
- Uczestnicy nauczą się, jak realizować cele wystąpień poprzez wpływanie na publiczność w zaplanowany sposób.
- Uczestnicy będą rozwijać umiejętności prezentowania siebie w takich dziedzinach, jak: używanie języka ciała, wykorzystanie pełnego potencjału własnego głosu, klarownego formułowania komunikatów i radzenie sobie z tremą

KOMPETENCJE MIĘDZYKULTUROWE W BIZNESIE

Oferta kompetencji międzykulturowych w pigułce:

- 17 wątków tematycznych (od budowania pozytywnych relacji po sztukę mówienia "nie")
- 2 moduły bazowe szkolenia – wersja podstawowa 8h i wersja rozszerzona 16h),
- min 2 ćwiczenia grupowe, 1 test postrzegania rzeczywistości, 1 badanie predyspozycji komunikacyjnych
- 10 case study wykonywanych podczas treningu samodzielnie lub zespołowo

Obsługiwane kultury narodowe:

EUROPA: Austria, Niemcy, Chorwacja, Francja, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Holandia, Polska, Portugalia, Rosja, Hiszpania, Szwecja, Norwegia, Finlandia, Dania, Ukraina, Wielka Brytania, Czechy, Słowacja, Turcja, kraje bałkańskie (zbiorczo), Szwajcaria, Belgia,

AFRYKA: Egipt, Somalia, Sudan, Maroko, Algieria, Republika Południowej Afryki,

AZJA: Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Afganistan, Pakistan, Bangladesz, Kambodża, Indie, Indonezja, Malezja, Japonia, Laos, Birma, Nepal, Filipiny, Singapur, Korea Południowa, Sri Lanka, Tajwan, Tajlandia, Wietnam,

BLISKI WSCHÓD: Izrael, Arabia Saudyjska, Iran,

AMERYKA PÓLNOCNA: Stany Zjednoczone Ameryki, Kanada.

...i wiele innych szkoleń dla zespołów.

COACHING I MENTORING

Kadra managerska bardzo często jest dobrze przygotowana do prowadzenie zespołu od strony teoretycznej. Dlatego optymalnym narzędziem do ich rozwoju jest praca indywidualna.

Etapy projektu:

1. Spotkanie zapoznawcze.
30-minutowe spotkanie online trenera z managerem, celem decyzji o współpracy (darmowe).
2. Pierwsze spotkanie – wspólnie z przełożonym.
Manager oraz jego przełożony w obecności trenera ustalają cel pracy indywidualnej.
3. Spotkania w ramach procesu.
W całym, procesie zaplanowanych jest zazwyczaj ok 7 spotkań.
4. Podsumowanie.
Trener przygotowuje krótkie podsumowanie obejmujące zakres poruszanych tematów.

Zakres merytoryczny pracy 1:1

Najczęstsze obszary budowanie zespołu, motywacja zespołu, inteligencja emocjonalna, prowadzenie wybitnych prezentacji dla wymagających odbiorców (globalny c-level, inwestorzy), orientacja na ludzi, facylitacja procesów grupowych i inne.

Warunki:

- 6-8 spotkań online, 90 min każde,
- odstęp pomiędzy spotkaniami – ok. 2 tygodnie,
- język spotkań – polski lub angielski.

BITE SIZE (warsztaty online dla małych grup)

Innowacyjna formuła

Bite Size'y to 90-minutowe intensywne warsztaty online, które dostarczają praktycznych wskazówek i rozwiązań w wielu obszarach, takich jak asertywność, komunikacja, zarządzanie stresem i wiele innych. Każde szkolenie oferuje konkretne umiejętności, które można od razu wdrożyć w codziennym życiu zawodowym i osobistym. To doskonała okazja, aby zdobyć nową wiedzę i umiejętności w krótkim czasie.

Efektywnie i zdalnie

Bite Size'y trwają 90 minut i realizowane są online.

TEMATYKA

1. ASERTYWNOŚĆ NA CO DZIEŃ

Poznaj podstawy asertywności, zalety z wykorzystywania jej, na co dzień oraz przećwicz jak wyrażać swoje stanowisko lub sprzeciw nie będąc postrzeganym, jako osoba konfliktowa.

2. Codzienny feedback

Na tym warsztacie nauczysz się, czym charakteryzuje się efektywna informacja zwrotna, kiedy ją dawać, a kiedy to nie jest najlepszy pomysł. Przećwiczysz, co i jak mówić, aby wzmacniać relacje i zwiększyć szansę by feedback osiągnął swój cel

3. Docenianie i uznawanie pracowników

Poznaj sposoby i metody uznawania i doceniania osób w Twoim środowisku pracy i wybierz te, które są adekwatne dla Ciebie. Poszerz pulę dostępnych technik w stosunku do podwładnych, współpracowników i... przełożonych!

4. Efektywne prezentowanie

Chciałbyś więcej występować publicznie, ale boisz się, że znudzisz odbiorców? Musisz prezentować swój zespół lub opowiadać o produkcie w pracy i chciałbyś to robić ciekawiej? To szkolenie pozwoli Ci stworzyć wciągające wystąpienie publiczne od A do Z. Dowiesz się, jak zadbać o to, by odbiorcy Cię słuchali i jak przyciągać uwagę na każdym etapie wystąpienia.

5. Empowerment

Naucz się pobudzać zaangażowanie Twoich pracowników oraz motywuj ich do pracy zwiększając zakres ich kompetencji oraz samodzielności. Dobrze dobrana strategia empowermentu pozwoli zwiększyć efektywność zespołu, wykorzystać jego potencjał i osiągnąć zamierzone cele.

6. Komunikowanie zmiany

Podczas szkolenia dowiesz się, jak przygotować zespół do planowanych zmian. Poznasz techniki komunikowania zmiany w sposób zapobiegający konfliktom i wzmacniający otwartość zespołu w sytuacji zmiany.

7. Kryzysy motywacyjne w zespole

Dowiedz się jak rozpoznać kryzys w swoim zespole oraz poznaj metody wpływania na swój zespół tak by efektywnie realizować cele. Naucz się uwolnić potencjał pracowników dzięki skutecznym technikom motywacyjnym i odpowiedniemu docenianiu.

8. Prowadzenie spotkań online

Ten warsztat pomoże Ci ustrukturyzować spotkania, które organizujesz i zyskać większy wpływ na ich przebieg. Poznasz metody planowania i moderowania spotkań, tak by osiągać cele, angażując minimalną ilość czasu, tworząc dobrą i kreatywną atmosferę

9. Radzenie sobie z trudnymi zachowaniami

Zrozum przyczyny trudnych zachowań innych osób i naucz się, jak bronić swojego stanowiska i przeciwstawiać się zachowaniom, których nie akceptujesz. Dzięki temu szkoleniu nauczysz się, jak spokojnie radzić sobie z agresywnymi, manipulującymi i nadmiernie krytycznymi osobami w miejscu pracy.

10. Radzenie sobie ze stresem

Dzięki temu szkoleniu nauczysz się, czym jest stres oraz przećwiczysz szybkie metody uwalniania stresu i zyskasz podpowiedzi jak wspierać swój organizm w mierzeniu się z codziennym stresem. Ta wiedza i umiejętności pozwolą Ci częściej widzieć stresujące sytuacje, jako wyzwanie, a nie zagrożenie i lepiej sobie z nimi radzić.

11. Rozmowy okresowe - pole minowe

Podczas szkolenia odświeżysz i usystematyzujesz swoją wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia rozmów okresowych i przejdziesz przez pole minowe typowych wymówek, trudnych reakcji na Twoją opinię, przećwiczysz też jak sobie z nimi skutecznie radzić.

12. Rozwiązywanie konfliktu w zespole

Dzięki temu szkoleniu dowiesz się jak rozwiązywać konflikty w swoim zespole, jak analizować źródło konfliktu i jak poprowadzić pozytywną, moderowaną dyskusję.

13. Współpraca z różnymi pokoleniami

Dowiedz się, jak różne są wartości różnych pokoleń (X, Y, Z, post-Z) i jak wpływają one na ich zachowania w miejscu pracy. Poznasz również metody ułatwiające komunikację międzypokoleniową

14. Skuteczne delegowanie

Dzięki temu szkoleniu nauczysz się, co, komu i jak delegować, tak by z każdym dniem delegowanie zadań stało się coraz łatwiejsze. Podczas szkolenia przyjrzyj się przekonaniom, które powstrzymują przed delegowaniem oraz poznasz procedurę, która pozwoli zadbać o to, żeby powierzanie zadań pracownikom było zakończone obustronną satysfakcją.

15. Sztuka negocjacji

Dzięki temu szkoleniu nauczysz się podstaw negocjowania z partnerami wewnętrznymi lub z zewnątrz organizacji. Poznasz, jak prowadzić negocjacje win-win i tym samym budować dobre relacje z drugą stroną. Przećwiczysz jak się dobrze przygotować do negocjowania oraz odkryjesz taktykę i triki negocjacyjne.

16. Trudny feedback

Dzięki temu szkoleniu nauczysz się krok po kroku jak skutecznie formułować trudną informację zwrotną wykorzystując model, który pozwala wprost opisać, co nam nie odpowiada i jednocześnie zadbać o dobre przyjęcie feedbacku. Dowiesz się również jak radzić sobie z różnymi reakcjami po drugiej stronie.

17. Wspieranie zespołu w przechodzeniu przez zmianę

Ukończenie tego szkolenia pomoże Ci zarządzać oczekiwaniami Twojego zespołu przechodzącego przez zmianę, nauczysz się jak pomagać Twoim ludziom zrozumieć zmiany, zdobędziesz też techniki utrzymania motywacji Twojego zespołu podczas implementacji zmian.

18. Wyznaczanie celów i zadań

Podczas tego szkolenia dowiesz się jak skutecznie wyznaczać realistyczne cele dla siebie i podwładnych w modelach SMART i SMARTTA, jak krok po kroku prowadzić rozmowę z pracownikiem oraz jak korzystać z coachingu managerskiego, który usprawni realizację planu.

19. Zarządzanie niską jakością pracy innych (underperformance)

Dzięki temu szkoleniu poznasz przyczyny tego, że ludzie pracują poniżej oczekiwań, dowiesz się jak zarządzać słabymi wynikami pracowników i wyzwalać ich potencjał.

20. Zarządzanie sobą w czasie

Naucz się efektywnie priorytetyzować zadania, planować dzień i wykonywać pracę w dostępnym czasie. Przećwicz proste sposoby pomagające efektywnie wykorzystywać swoje zasoby i uwolnić swój umysł i czas by rozwijać te pomysły, którymi nigdy nie miałeś czasu się zająć.

21. Zarządzanie zapytaniem klienta

W tym warsztacie poznasz jak zarządzać oczekiwaniami partnera biznesowego w trzech krokach: odkryć jego potrzeby, dookreślić je i wyjść im naprzeciw. Dowiesz się jak asertywnie formułować swoje stanowisko, a także wypracujesz własne techniki i zwroty w relacjach z klientem.

22. Zarządzanie zespołem wirtualnym

Naucz się, jak zarządzać zespołem pracującym na odległość. Dowiesz się, jak budować poczucie przynależności w zespole rozproszonym, jak wspólnie rozumieć jakość i monitorować realizację celów bez bezpośredniej kontroli nad podwładnymi.

AC / DC

Rzetelność

Projekt Assessment / Development Centre odpowiada na potrzebę przeprowadzenia badania kompetencji kadry zarządzającej. Metoda wyróżnia się wysoką trafnością prognostyczną dzięki wieloetapowej ocenie i różnym narzędziom ewaluacyjnym, angażując wielu oceniających (asesorów) dla obiektywizmu wyników.

Etapy realizacji

➤ Zdefiniowanie kompetencji

Aby ocenić kompetencje pracowników, zdefiniujemy je na podstawie modelu branżowego, po konsultacjach z działem HR i pracownikami. Wybór kompetencji obejmuje dwie kroki: definiowanie kluczowych kompetencji/kryteriów oceny i określenie zachowań i wskaźników behawioralnych.

➤ Dopasowanie metod diagnozy kompetencji

Podczas sesji AC wybieramy zadania na podstawie kluczowych kompetencji, a następnie wybieramy trafne metody diagnostyczne, takie jak:

- zadanie grupowe wykonawcze
- zadanie grupowe strategiczne
- koszyk zadań
- odgrywanie roli
- wywiad motywacyjny

Przygotowane zadania będą symulacją realnych sytuacji z miejsc pracy uczestników.

➤ Kryteria oceny – arkusz obserwacji

Podczas sesji AC gromadzimy informacje o uczestnikach za pomocą arkusza obserwacyjnego, który pozwala na kompleksowe opisanie i ocenę ich kompetencji. Wynik końcowy będzie przedstawiony dla każdego uczestnika jako opis lub procentowe nasilenie kluczowych umiejętności, na przykład jako średnia wyników z różnych wymiarów danej kompetencji.

➤ Raporty

Dla każdego uczestnika sesji AC przygotowujemy indywidualny raport z mocnymi stronami, obszarami do rozwoju i proponowanymi działaniami. Opracujemy także raport zbiorczy dla wszystkich uczestników z rekomendacjami rozwojowymi.

Realizacja

W ramach projektu odbywa się jedna całonocna sesja AC/DC, podczas której uczestnicy będą wykonywać zadania indywidualne i grupowe. Narzędzia te będą zaprojektowane w celu oceny kompetencji.

Po zakończeniu sesji odbywa się narada asesorska z możliwością konsultacji i ewaluacji.

W sesji uczestniczy tylu asesorów ilu jest uczestników tak, aby każdy uczestnik był obserwowany przez 2 asesorów. Pracę zespołu przed, w trakcie i po koordynuje administrator.

WEBINARY (interaktywna prezentacja online dla dużych grup)

Adekwatna tematyka i dynamiczna realizacja

Oferta webinarów skupia się na tematyce zmiany w życiu osobistym i zawodowym. Obejmuje różne aspekty zmiany, od jej cech po wpływ na nasze doświadczenia. Webinary będą interaktywne, obejmujące prezentacje, dyskusje, studia przypadków oraz praktyczne ćwiczenia, umożliwiając uczestnikom bezpośrednie stosowanie omawianych strategii do własnego rozwoju zawodowego.

Czas trwania webinaru: 90 minut, online.

Proponowana tematyka:

1. **Kto tu rządzi – ja czy mój mózg?** Dlaczego robię to, co mi nie służy, a nie mogę znaleźć czasu na to, co jest dla mnie dobre?.
2. **Mój Wewnętrzny Krytyk** – jak go okiełznać?.
3. **„Jeśli jestem nieidealny to nie istnieję”** - pomiędzy perfekcjonizmem a ambicją.
4. **Asertywne reagowanie** na krytykę i manipulację.
5. **Mój styl komunikacji**, a moje potrzeby i zachowanie w pracy.
6. **Moje wartości**, jako drogowskaz w podejmowaniu decyzji.
7. **Zarządzanie konfliktem** – jaki mam styl rozwiązywania konfliktu, jak rozmawiać w duchu „ja jestem ok - ty jesteś ok”
8. **Aktywne słuchanie** najważniejszą kompetencją lidera. Jak słuchać właściwie?
9. **Asertywne pomaganie**. Jak odmawiać bez poczucia winy?

CYFROWE PRODUKTY

Szkolenia Pudełkowe

Szkolenia pudełkowe to **gotowe rozwiązanie szkoleniowe dla trenerów wewnętrznych** i działów personalnych w firmach, które chcą samodzielnie rozwijać swoich pracowników. Zostały zaprojektowane przez trenerów z kilkunastoletnim doświadczeniem w pracy z korporacjami w Polsce i Europie.



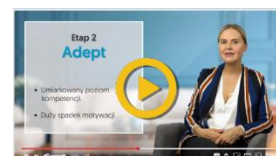
Każde pudełko zawiera: trener's guide – szczegółowy program szkolenia, video trener's guide dla trenera, materiały szkoleniowe, prezentację szkoleniową, materiały edytowalne.

Więcej na www.szkoleniapudelkowe.pl.

Video Competence Pills – pigułki video z miękkich kompetencji

Narzędziownik to filmy dla managerów i pracowników, którzy szukają konkretnych i szybkich sposobów radzenia sobie z codziennymi wyzwaniami. W ofercie jest **40 filmów** (każdy ok 7 min) podzielone na cztery pakiety. Filmy dostępne są w języku polskim i angielskim.

Więcej na www.vcpills.pl.



Historia INVENTI

2006 r. Powstanie INVENTI Consulting. Nowa firma na szkoleniowej mapie Polski powstaje w 100% z polskiego kapitału, pomysłu i pasji. Biuro jest na krakowskich Grzegórkach, niedaleko ronda Mogińskiego.

2007 r. W stałej współpracy pracujemy już nad rozwojem managerów w dwóch dynamicznie rozwijających się krakowskich korporacjach – Capgemini i IBM. Po latach managerka HR z jednej z tych firm powie „*Po kilku latach współpracy zobaczyłam, jak bardzo rozwinął się potencjał managerski naszej kadry. Ta ciężka praca nad ich rozwojem przyniosła niesamowity efekt*”.

2009 r. Przeprowadzka na Rynek Dębnicki – samego serca krakowskich Dębniak. Do Wisły mamy rzut kamieniem, a przez okno widzimy Wawel. Marek Warejko, właściciel INVENTI, tak wspomina to miejsce: „*Mieliśmy przestronne biuro na poddaszu przedwojennej kamienicy, ale najbardziej ujmujący był klimat samego Rynku Dębnickiego. Jest to praktycznie samo centrum Krakowa, a masz wrażenie, że jesteś gdzieś w malowniczej, małej miejscowości daleko od miejskiego zgiełku. Magię tego miejsca czuliśmy najbardziej w Święta Bożego Narodzenia. Niezapomniane!*”. Na Dębnickich byliśmy 9 lat.

2010 r. Realizujemy pierwszą konferencję SEHR, tj. Spotkania Ekspertów HR. My dajemy przestrzeń, a HRzy innym HRom opowiadają o swoich rozwiązaniach, dzielą się najlepszymi praktykami, sprawdzonymi rozwiązaniami i budują relacje. Przez 5 lat realizacji SEHR, zrealizowaliśmy 26 edycji w 4 miastach Polski.

2011 r. Rozpoczynamy ekspansję europejską. Dostarczamy zarówno równoległe programy szkoleniowe w wielu krajach Europy, jak również pojedyncze realizacje dla managerów. Najbardziej spektakularne realizacje, to szkolenie dla managerów w samym sercu Londynu w słynnym *Institute of Directors* oraz szkolenie zrealizowane w Egipcie, niedaleko Kairu w siedzibie globalnej korporacji z branży AGD.

2015 r. Realizujemy już kilkaset dni szkoleniowych rocznie dla klientów korporacyjnych. Dla wielu z nich pracujemy w wieloletnich programach rozwojowych, rozwijając kompetencje managerskie od dyrektorów i site-managerów po liderów liniowych.

2018 r. Przeprowadzamy się do Wieliczki, gdzie odkrywamy zalety pracy w małej miejscowości. Jak to mówimy w biurze „wszystko mamy za rogiem” :)

2018 r. Rozpoczynamy prace nad wdrożeniem na polskim rynku Bite Size’ów, czyli 90-minutowych szkoleń. Wymagało to od nas dużo determinacji oraz bardzo jasno postawionego celu. Warto pamiętać, że jest to era, gdzie wszystkie szkolenia dostarczane były na salach, a krótkie formy rozwojowe oraz praca online były praktycznie nieobecne.

2019 r. Początek komercyjnej realizacji Bite Size’ów. Pierwsze opinie uczestników są entuzjastyczne, m.in. „*nie wiedziałam, że w 90 minut można tak praktycznie przeszkolić się z tego tematu*”. Bite Size’y są wymagające, tutaj kontekst jest kluczowy, dlatego trzymamy się zasady „If content is a King, CONTEXT is an emperor”.

2020 r. COVID – po 3 tygodniach od lockdown’u zaczynamy dostarczać pierwsze szkolenia online. Są to Bite Size’y, które szybko dopasowaliśmy do pracy zdalnej i realizowaliśmy przez Zoom.

2021 r. Tworzymy nasz pierwszy produkt cyfrowy – [Szkolenia Pudełkowe](#). Są to 90-minutowe szkolenia online, które przygotowaliśmy dla trenerów wewnętrznych do samodzielnej realizacji. W ręce trenerów oddajemy łącznie 23 pudełka.

2022 r. Tworzymy nasz drugi produkt cyfrowy – filmy managerskie [Video Competence Pills](#). Tak jak w Bite Size’ach, w tym rozwiązaniu też stawiamy efektywność i czas. W jednym filmie od praktycznej strony omawiamy jeden temat, a film trwa średnio 7 minut. Startujemy z 34 tytułami w 4 seriach filmów.

2023 r. Filmy VC Pills opracowujemy w wersji anglojęzycznej i kierujemy do klientów na całym świecie.

Wybrani klienci INVENTI

- Abbott
- Agata Meble
- Akamai
- Amica
- Aptiv
- Baltic Woods
- Bank BPH
- Bank DnB Nord
- Capgemini Polska
- CD Projekt Red
- Cisco Systems
- RR Donnelley
- Delphi
- DuPont Polska
- Euro-net
- Fakro
- Fujitsu-Siemens
- IBM Polska
- ING Bank Śląski
- International Paper
- Karcher
- MasterCard
- MAN Trucks
- Motorola Polska
- Nestle
- Nokia
- Nowy Styl
- PGNiG
- PZU Życie
- Royal Canin
- Saint Gobain
- Sabre
- Santander Bank
- Semaco
- Shell
- State Street
- Transporeon
- Vattenfall
- Volkswagen
- Volvo Wadowscy
- Voss
- Wawel

