

FIVE FIRMA
Elements JAKO CAŁOŚĆ

Oferta procesów rozwojowych premium

Łódź, 2025

#FirmaJakoCałość



Firma Jako Całość

„Zdolność uczenia się szybciej od swojej konkurencji, może być jedyłą długotrwałą przewagą, jaką nad nią posiadasz.”



Arie de Geus

The Living Company



PROCESY ROZWOJOWE PREMIUM

Firma Jako Całość to autorski zestaw strategicznych rozwiązań, stworzony w oparciu o wiedzę ekspercką oraz wieloletnie doświadczenie naszego zespołu. Jego celem jest aktywne wspieranie firm w zrównoważonym i efektywnym zarządzaniu wzrostem. Zarówno klasa ekspertów, jak i stosowanych przez nas narzędzi oraz rozwiązań jest na najwyższym poziomie – premium.

Odbiorcy procesów

Konkretne procesy są kierowane do przede wszystkim dobranej grupy odbiorców w zależności od potrzeb i celów



Nowo mianowani liderzy (**First Time Managers**), którzy potrzebują wsparcia w pierwszych krokach w roli szefa, szczególnie w budowaniu autorytetu w grupie dotychczasowych kolegów.

#FirmaJakoCałość



Doświadczeni managerowie, którzy chcą uporządkować, uzupełnić i aktualizować swoją wiedzę, rozwijać kompetencje, wymieniać doświadczenia z innymi.

Rekomendowany przez nas proces rekrutacji wewnętrznej do procesu pozwala odszukać oraz wzmocnić nieodkryte talenty w organizacji i osoby z potencjałem do awansu.



Specjaliści oraz pracownicy, którzy pełnią funkcje kierownicze ponad swoje obowiązki i chcą lepiej odnaleźć się w roli lidera.

Procesy rozwojowe premium

- **Leadership Development Process: First Time Managers** – personalizowany proces rozwojowy dla nowych liderów, którzy stają przed wyzwaniem szybkiego wejścia w rolę szefa.
- **Leadership Development Process: future skills** – nowa wiedza, motywacja i inspiracja dla kadry managerskiej, której zadaniem jest dostosowywać się do dynamicznych zmian otoczenia.
- **One Team: collaborative leadership and problem solving** – zaawansowany proces, który pozwala ułożyć współpracę i komunikację w zespole kadry zarządzającej firmą oraz stawiać czoło kluczowym wyzwaniom.



Procesy rozwojowe premium



Leadership Development Process: First Time Managers

- orientacja na rozwój nowych managerów,
- cel główny to rozwój kompetencji oraz wdrożenie nowych nawyków,
- efektem jest wzrost: pewności siebie, samodzielności odpowiedzialności oraz sprawczości.

Leadership Development Process: future skills

- orientacja na rozwój kompetencji, motywacji i inspiracji kadry managerskiej,
- cel główny to wzmacnianie kultury wzrostu w firmie, odpowiedzialności oraz sprawczości.
- efekty to: poprawa efektywności funkcjonowania firmy poprzez skuteczniejszych managerów

One Team: collaborative leadership and problem solving

- orientacja na rozwój działania kadry managerskiej jako zespołu
- cel główny to poprawa współpracy i komunikacji
- zakładane rezultaty: efektywność, skuteczność, kultura organizacji.



NASZE PODEJŚCIE

Zamiast "kolejnego szkolenia" – **całościowy, holistyczny proces rozwojowy**.
Starannie zaplanowany i precyzyjnie dopasowany do potrzeb uczestników i celów organizacji.
Zastosowanie **dynamicznych sprintów i mini-projektów maksymalizuje zaangażowanie**
uczestników i ułatwia bieżące wdrażanie nowej wiedzy w praktyce.

Nasze podejście

1. Indywidualne dopasowanie

- Każdy proces zaczynamy od badania potrzeb w firmie – wywiadów i fokusów.
- Rekomendujemy też badania psychometryczne i analizy luk kompetencyjnych.

2. Zwinne oraz sprinterskie podejście do nauki

- Warsztaty stacjonarne (6h) przeplatane są krótkimi spotkaniami online (2 h).
- Procesy dzielimy na sprinty, mini projekty – łatwe do opanowania cele i zadania
- Zwiększenie motywacji i zaangażowania poprzez szybkie rezultaty (quick win).

3. Dwustronna ewaluacja

- Na bieżąco monitorujemy postępy i satysfakcję uczestników.
- Uczestnicy otrzymują feedback rozwojowy – zarówno od ekspertów, jak i od siebie nawzajem.
- Wykorzystujemy m.in. testy wiedzy, praktyczne zadania.

4. Praktyczne zadania managerskie

- Metody “Action learning” – zadania pomiędzy warsztatami i spotkaniami m.in. przeprowadzenie wywiadów, rozmów feedbackowych.
- Uczestnicy wcielają się w rolę doradców firmy – rzeczywistej lub symulowanej.

5. Bezpieczeństwo psychologiczne

- Na starcie ustalamy kontrakt rozwojowy – bez elementów oceny pracowniczej.
- Uczestnicy uzgadniają zasady współpracy oraz poufności.
- Uczeniu się sprzyja podejście oparte na budowaniu zaciekawienia, pozbawione krytyki.

6. Nowoczesna komunikacja

- Reagujemy szybko na potrzeby grupy – komunikujemy się w elastyczny, bezpośredni oraz partnerski sposób.
- Wykorzystujemy komunikatory i grupy online jako przestrzeń do pytań, konsultacji, wymiany doświadczeń oraz budowania integracji zespołu.

Wieloaspektowa diagnoza

➔ **Cel:** określenie potrzeb rozwojowych, stylów współpracy i potencjału zespołu.

➔ **Narzędzia i metody:**

- Fokusy, wywiady i ankiety – identyfikacja indywidualnych i zespołowych potrzeb.
- Psychometria Facet5 – analiza stylu osobowości i potencjału liderского.
- TeamScape – diagnoza dynamiki zespołowej i stylów współpracy.
- Facet5 Strategic Leadership Review (badanie managerskie metodą 360) – identyfikacja luk kompetencyjnych w obszarze przywództwa.
- Pomiar efektywności i ewaluacja dwustronna: uczestnicy oraz eksperci.

➔ **Korzyści:** Zbadanie potrzeb, określenie profilu osobowości zawodowej (obszerny raport Facet5) diagnoza preferencji, mocnych stron i ryzyk.



Elementy procesów rozwojowych premium



Warsztaty managerskie “Problem solving”



➔ **Cel:** pogłębienie wiedzy z zakresu zarządzania i przygotowanie do większego zakresu odpowiedzialności.

➔ **Podejście:**

- Praca w grupie nad rzeczywistymi problemami własnych zespołów.
- Połączenie metod: facylitacja, coaching i mentoring ekspercki.
- Ćwiczenia praktyczne z szybką informacją zwrotną.

➔ **Korzyści:** Praca z zespołami w oparciu o podejście “Problem solving” pozwala usprawnić komunikację i przynosi szybkie efekty. Uczestnicy oraz całe zespoły zaczynają inaczej postrzegać siebie nawzajem, inaczej rozmawiać i skuteczniej rozwiązywać problemy. Podchodzą do zmian z mniejszym ładunkiem emocjonalnym, a z większą pewnością siebie. Trudne tematy są przepracowywane w profesjonalnej atmosferze i bezpiecznych warunkach.

Warsztaty wiedzy managerskiej



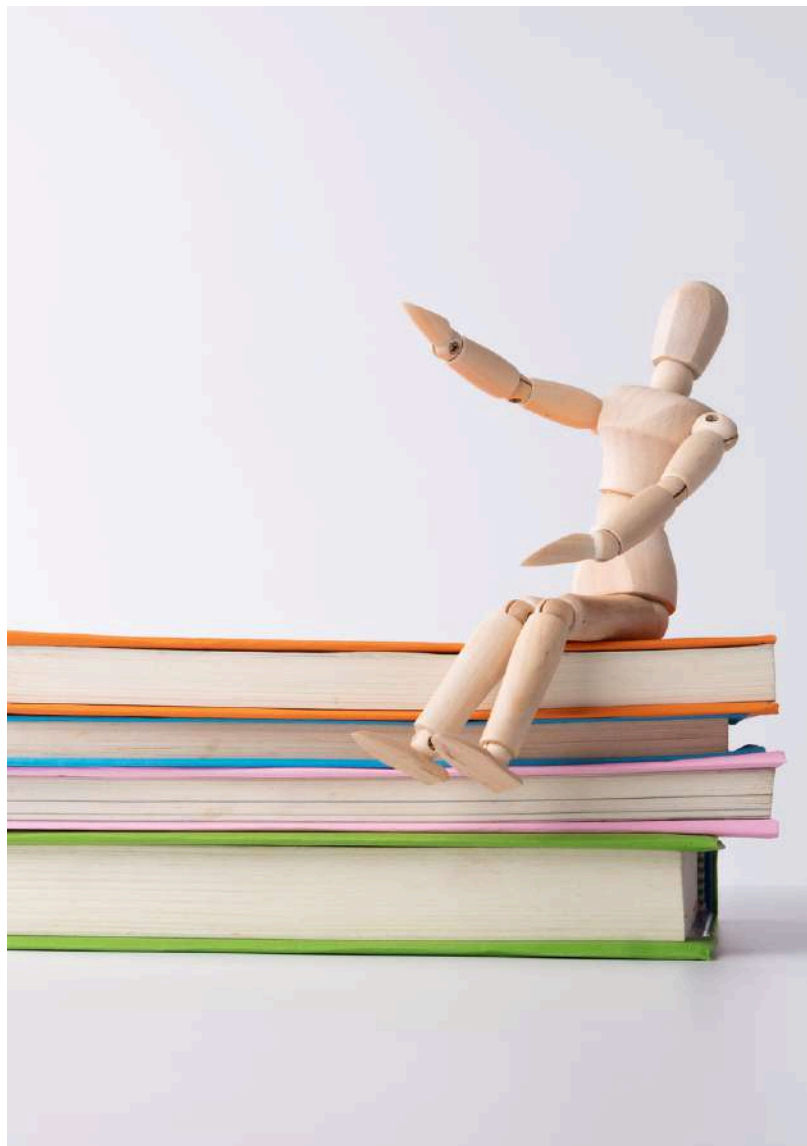
➔ **Cel:** rozwój praktycznych umiejętności przywódczych w oparciu o realne wyzwania.

➔ **Forma:**

- Warsztaty tematyczne z zakresu zarządzania, proces inspirowany formułą mini MBA.
- Wiedza poukładana oraz odpowiednio przekazana przez doświadczonych ekspertów praktyków zakres dobierany do potrzeb organizacji i uczestników.
- Zajęcia oparte na najlepszych praktykach zarządzania – zarówno twardego (planowanie, analiza, KPI), jak i miękkiego (przywództwo, komunikacja, motywacja).

➔ **Korzyści:** Podnoszenie skuteczności funkcjonowania managera oraz zwiększenie pewności siebie. Proces przygotowuje do objęcia nowych ról i rozszerzenia zakresu odpowiedzialności.

Utrwalanie efektów i wdrażania zmian “Action learning”



➔ **Cel:** wdrażanie wiedzy i kompetencji w codziennej praktyce.

➔ **Forma:**

- Spotkania indywidualne i grupowe online (follow-up).
- Zadania i projekty między warsztatami – praca na codziennych zadaniach oraz dziennikach online.
- Mentoring, peer coaching, współpraca zespołowa.
- Praca metodą mini projektów w formie sprintów.

➔ **Korzyści:** Dzięki metodzie „Action Learning” uczestnicy uczą się przez działanie i współpracę – z zachowaniem ciągłości procesu oraz koncentracją na realnych celach biznesowych. Większe poczucie bezpieczeństwa dla uczestników, poczucie że nowa wiedza oraz kompetencje pojawiają się uporządkowanym procesie uczenia, co daje możliwość lepszego zapamiętywania oraz utrwalania.



JAK DZIAŁAMY?

Każdy proces jest opracowywany na potrzeby konkretnej grupy. Doświadczenie naszego zespołu eksperckiego pozwala ułożyć optymalny zestaw działań. Trzy czynniki, które bierzemy pod uwagę to: cele organizacji, potrzeby uczestników oraz czas i budżet.

Istotnym czynnikiem sukcesu procesu jest **motywacja uczestników**. Nasze doświadczenie wskazuje na dwa rodzaje czynników, które zapewniają wysoką motywację. Po pierwsze jakość procesu, ekspertów i treści oraz atmosfera pracy. Ponadto równie ważne są czynniki wewnętrznej motywacji uczestników, dlatego rekomendujemy udział w procesie na zasadzie dobrowolności.

Dlaczego stosujemy psychometrię?

Facet5 to zaawansowane, a przy tym przystępne narzędzie psychometryczne, które:

- pomaga zrozumieć styl pracy i motywację uczestnika,
- wspiera budowanie efektywnych zespołów (dzięki lepszemu dopasowaniu ról i stylów),
- ułatwia podejmowanie decyzji w rekrutacjach i procesach rozwojowych,
- dostarcza precyzyjnego i trafnego feedbacku w formie łatwej do wdrożenia.

Uczestnicy otrzymują obszerne raporty oraz indywidualną konsultację (feedback). Zespoły uzyskują raport wspólny TeamScape oraz warsztat komunikacji i współpracy.



Warsztaty wiedzy managerskiej – zakresy tematyczne:

Przywództwo i Zarządzanie Zespołem – ten obszar koncentruje się na fundamentalnych kompetencjach menedżerskich, od strategii po codzienną pracę z ludźmi.

- Rozwój kompetencji liderских i podstawowe umiejętności kierownicze.
- Zarządzanie biznesem: Kompetencje managera operacyjnego i strategicznego.
- Budowanie autorytetu: Skuteczne zarządzanie zespołem dotychczasowych kolegów.
- Zarządzanie wielopokoleniowe: Efektywna komunikacja z generacjami X, Y i Z.
- Zarządzanie międzynarodowe: Funkcjonowanie w zespołach i biznesie międzykulturowym.
- Zarządzanie różnorodnością: Prowadzenie zespołów zróżnicowanych pod względem osobowości.

Warsztaty wiedzy managerskiej – zakresy tematyczne:

Psychologia i Kultura Pracy – ten obszar skupia się na kluczowych aspektach budowania zdrowego, efektywnego i odpornego środowiska pracy.

- Praca zespołowa i kultura współpracy: Budowanie zespołu, który efektywnie się komunikuje i uczy na błędach.
- Inteligencja emocjonalna: Radzenie sobie z emocjami własnymi, zespołu oraz klienta (m.in. empatyczne zarządzanie obiekcjami).
- Psychologia klienta: Zrozumienie procesu decyzyjnego i mechanizmów budowania długotrwałego zaufania (Customer Success).
- Bezpieczeństwo psychologiczne: Tworzenie kultury wzrostu, odpowiedzialności i zaufania w zespole.
- Odporność (Resilience): Rozwijanie bezpieczeństwa i elastyczności psychologicznej.

Warsztaty wiedzy managerskiej – zakresy tematyczne:

Innowacje i Zarządzanie Zmianą (AI) – ten obszar łączy kompetencje przyszłości, adaptację do zmian oraz praktyczne wykorzystanie nowych technologii.

- Przywództwo w czasach zmiany: Zaktualizowane narzędzia menedżerskie i krytyczne myślenie w kontekście zmieniających się oczekiwań klientów.
- Innowacje w praktyce (AI): Jak przez eksperymentowanie i wykorzystanie AI (Social Selling, automatyzacja, analiza danych) realnie wpływać na doświadczenia klienta (CX) i efektywność sprzedaży.
- Sprzedaż oparta na danych (Data-Driven Sales): Wykorzystanie analityki do lepszego targetowania, personalizacji oferty i podejmowania strategicznych decyzji sprzedażowych.
- Sprzedaż konsultacyjna (Consultative Selling): Przejście od prezentowania produktu do diagnozowania problemów i wspólnego tworzenia wartości (co-creation).

Ekspertka – Barbara Majer-Giernat

Szefowa zespołu, ekspertka i trenerka zarządzania i komunikacji w biznesie, wykładowczyni na studiach EMBA, certyfikowana konsultantka narzędzia HR Facet5®.

Od ponad 20 lat usprawnia komunikację i współpracę w zespołach oraz wspiera rozwój kompetencji managerów w firmach rodzinnych oraz korporacjach. Jej doświadczenie to ponad 5000 godzin szkoleniowych, coachingowych, doradczych w ponad 400 firmach. Wykładowczyni programu EMBA.

Obecnie zarządza projektem eksperckim Firma Jako Całość. Absolwentka studiów EMBA oraz filologii angielskiej. Certyfikowana coach i trenerka oraz akredytowana konsultantka systemu psychometrycznego Facet5. Przewodnicząca Rady Fundacji LodzArte, która wspiera kulturę i inicjatywy artystyczne.

#FirmaJakoCałość



Ekspert – Łukasz Kuciński

Szef zespołu, kierownik merytoryczny i wykładowca na studiach EMBA, trener i konsultant zarządzania i sprzedaży, certyfikowany konsultant narzędzia HR Facet5®.

Od 22 lat zarządza projektami wdrożeniowymi w wielu firmach produkcyjnych i handlowych. Od 2019 roku kierownik merytoryczny i wykładowca studiów Executive Master of Business Administration w Collegium Da Vinci w Poznaniu.

Prowadzi procesy rozwojowe dla managerów pod kątem zarządzania zmianami: tworzenie strategii rozwoju, firm, opracowywanie celów i planów rozwoju, budowanie świadomości biznesowej pracowników, zarządzanie projektami na nieprzewidywalnym rynku. Jest współautorem książki „Firma Jako Całość – Porządkowanie Chaosu Korporacyjnego”, wydanej w Onepress w 2019 roku oraz 4 audiobooków z zakresu zarządzania z serii: AMS Prestige.



Ekspert – Rafał Prendke

Dr ekonomii, absolwent i wykładowca studiów MBA, wieloletni CEO w międzynarodowych koncernach.

Doświadczony manager, łączący zainteresowania naukowe z praktyczną wiedzą pozyskaną w wielu krajach podczas pracy dla międzynarodowych korporacji.

Przez ponad dwadzieścia lat zarządzał firmami różnych branż, gdzie przeprowadzał skomplikowane procesy restrukturyzacyjne, przejęcia i duże projekty inwestycyjne. Obecnie prezes zarządu w firmie biotechnologicznej HiProMine S.A. wykładowca Politechniki Poznańskiej, gdzie prowadzi badania i szkolenia z różnych aspektów zarządzania przedsiębiorstwem. Równolegle prowadzi własną firmę doradczą, która wspiera firmy w podnoszeniu efektywności.



Ekspertka - Agnieszka Madej

Psycholożka, certyfikowana coach, moderatorka DT oraz terapii akceptacji i zaangażowania ACT, certyfikowana konsultantka narzędzia HR Facet5®.

Od lat pasjonuje ją skuteczność, ceni prostotę, spokój i radość w życiu. Poszukuje wiedzy i narzędzi, które pozwalają osiągać najlepsze rezultaty przy minimalnym wysiłku. Stworzyła Pracownię "Prosto", by dzielić się wynikami tej pracy. Wie, że wiedza daje wolność i wybór, a systematyczna praktyka rozwija nowe umiejętności. Oferuje w pracowni zajęcia, które małymi krokami pomogą ogarnąć życie. Fitness dla umysłu, proste warsztaty i spotkania indywidualne. Ponad 4000 godzin podczas warsztatów, szkoleń, spotkań doradczych i mentorskich.



Ekspert – Krzysztof Rapacz

**Ekspert komunikacji wewnętrznej, wykładowca EMBA,
praktyk AI i pasjonat technologii.**

Praktyk z doświadczeniem zdobytym w międzynarodowych firmach takich jak Allegro, Amazon, H&M i RTB House. Tworzy i wdraża strategie komunikacji wspierające cele biznesowe, prowadzi działania CSR i projekty transformacyjne, zarządza komunikacją zmian i kryzysową oraz wykorzystuje nowe technologie do usprawniania komunikacji w organizacji.

Obecnie kieruje globalną komunikacją wewnętrzną w RTB House. Od 2022 roku Kierownik Merytoryczny Kierunku Executive MBA w Collegium Da Vinci, gdzie prowadzi wykłady z 'Nowoczesnej Komunikacji Wewnętrznej z AI'. Pasjonat technologii, AI, no-code i automatyzacji, intensywnie rozwija swoje kompetencje w obszarze AI, wykorzystując je w procesach kreatywnych i automatyzacji.



Ekspertka – Mirosława Kucińska

Managerka-ekspertka w zarządzaniu Zespołami Finansowymi i Wsparcia Procesów Biznesowych, certyfikowana konsultantka narzędzia HR Facet

Doświadczona managerka z ponad 15-letnim stażem w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami finansowymi i wsparcia procesów (P2P). Specjalizuje się w efektywnym prowadzeniu zespołów odpowiedzialnych za zobowiązania (AP), należności (AR) oraz obsługę zapytań.

Posiada bogate doświadczenie w transferze i adaptacji procesów księgowych między jednostkami w Europie i Azji, co potwierdza jej wysokie kompetencje w zarządzaniu zmianą. Koncentruje się na budowaniu silnych i zmotywowanych zespołów, prowadząc pełen cykl życia pracownika (rekrutacja, motywowanie, ocena). Efektywnie realizuje i raportuje cele operacyjne (KPI), dbając o transparentną komunikację z klientami i partnerami wewnętrznymi. Posiada udokumentowane doświadczenie w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym oraz skutecznym rozwiązywaniu sytuacji kryzysowych.



Ekspert – Paweł Muzyczyszyn

Absolwent psychologii oraz stosunków międzynarodowych Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Akademii Trenera Biznesu Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu, Szkoły Zarządzania Sprzedażą Mc Heyes & Steward Group (Master of Sales Management). Certyfikowany coach ACC ICF, certyfikowany konsultant narzędzia HR Facet5®.

Praktyk wywodzący się z branży finansowej oraz IT, związany z pracą w działach obsługi i sprzedaży, gdzie zdobył doświadczenie w sprzedaży, zarządzaniu, budowaniu sieci sprzedaży oraz budowaniu relacji z klientami strategicznymi oraz klientami VIP. Pracuje w oparciu o metodologię Facet5® rekomendowaną przez Brytyjskie Towarzystwo Psychologiczne. Jako wykładowca współpracuje z uczelniami wyższymi, m.in. Uniwersytetem Merito we Wrocławiu, Collegium da Vinci w Poznaniu, prowadząc zajęcia metodami warsztatowymi dla studentów studiów podyplomowych oraz MBA i EMBA. Autor podcastu „CELna Sprzedaż” oraz książki „Sprzedażowe nawyki. Mikrozmiany, które dają makroefekty”.



Zespół 5 Elements Firma Jako Całość

Jesteśmy zespołem ekspertów – praktyków. Specjalizujemy się w projektowaniu i realizacji zaawansowanych procesów rozwojowych, które wspierają wzrost biznesowy i osobisty. Mamy wyraźnie podzielone obszary specjalizacji. Działamy – w stale rosnącym składzie – od 2019 roku. Tworzymy autorskie rozwiązania, bazując na uznanych oraz wysokiej jakości narzędziach i praktykach.

W naszej pracy kierujemy się trzema filarami: stały rozwój, praktyczne podejście oraz bazowanie na danych i faktach.

Nasze atuty to:



- bogate doświadczenie w realizacji kompleksowych oraz jakościowych procesów rozwojowych,
- kadra praktyków biznesowych,
- współpraca z wiodącymi uczelniami biznesowymi.





Doświadczenie naszego zespołu eksperckiego:



Zapraszamy do kontaktu:

 Barbara Majer-Giernat
+48 603632166
 barbara.giernat@aheadgroup.com.pl

 Łukasz Kuciński
+48 608464555
 lukasz.kucinski@aheadgroup.com.pl

Ahead Group Sp. z o.o
(właściciel projektu "5 Elements Firma Jako Całość")
z siedzibą w Łodzi przy ul. Narutowicza 126 a lok. A
Numer KRS 0000637421
NIP 725-215-13-05

