

ZDOBYWCA TYTUŁU  
**MOCNI WIZERUNKIEM 2007**

(razem z Canal+, PKP, Fundacją Kronenberga, Fundacją BGŻ i innymi)

ZDOBYWCA NAGRODY  
**DARBOVEN IDEE GRANT 2006**



*dostajesz więcej, niż oczekujesz...*

**Ponieważ dbają Państwo  
o doskonalenie umiejętności swych pracowników  
zapewniając im regularne szkolenia,  
na pewno zainteresują Państwa najnowsze,  
specjalnie opracowane moduły warsztatowe.**

## **Spis treści:**

Dostajesz więcej, niż oczekujesz...	3
Diagnoza	4
Konsulting i usługi	5
Narzędzia Human Resources	6
Szkolenia HR	6
wizerunek-doradztwo-szkolenia	7
Szkoła dla menedżerów	9
Rozwój osobisty	10
Ekskluzywne szkolenia	10
Odbiorcy szkoleń	11
Metody szkoleniowe	12
Korzyści dla klienta	12
Wiodący trenerzy	13

**Oferujemy Państwu wysokie kwalifikacje oraz bogate i bardzo różnorodne doświadczenie zawodowe w zakresie identyfikacji i analizy potrzeb szkoleniowych, projektowania i prowadzenia szkoleń, a także budowania polityki HR zarówno w korporacjach, jak i mniejszych przedsiębiorstwach.**

Ponieważ szcycimy się nie tylko profesjonalnym przygotowaniem do zawodu, ale przede wszystkim pasją, z jaką wykonujemy swą pracę, niezwykłą kreatywnością oraz sumiennością, dlatego prowadzone przez nas audyty, opracowywana polityka HR oraz szkolenia, otrzymują najwyższe oceny i wyrazy uznania (ankiety ewaluacyjne oraz referencje do wglądu). Zdecydowana większość naszych Klientów zwraca się do nas dzięki rekomendacjom, jakie dają nam zadowolone ze współpracy z nami firmy.

Podczas minionych Dni Kariery, organizowanych przez AIESEC Akademii Ekonomicznej, warsztaty *CreativeMedia* zyskały najwyższe noty (4.95), wyprzedzając m.in.

F5 Consulting, PricewaterhouseCoopers, Kadry Polskie, Trust Consulting, Piar.pl  
i wiele innych.

Także średnia ocen z ankiet ewaluacyjnych szkoleń komercyjnych oscyluje w granicach 4.9 (ankiety do wglądu).

Mamy też wiedzę i umiejętności z zakresu zarządzania, prawa pracy, kompleksowego przeprowadzania rekrutacji i diagnoz psychologicznych z wykorzystaniem metod testowych i development/assessment centre. Posługujemy się biegłą umiejętnością stosowania profesjonalnych testów psychologicznych (mamy własny szeroki zestaw).

**Dla naszych Klientów mamy dodatkową niecodzienną korzyść.**

Zapraszamy do udziału w stworzonych przez nas śniadaniach biznesowych w ramach Klubu Networkingu „Poznań mój biznes”

(szczegóły na [www.creativemedia.com.pl](http://www.creativemedia.com.pl))

## DIAGNOZA

### ➤ **Audyt personalny**

Kompleksowa ocena potencjału pracowników. Metoda pozwalająca na poznanie swoich pracowników, umożliwia pełną diagnozę w zakresie możliwości zespołu, pozwala wyłonić pracowników nieefektywnych i awansować najlepszych, zapobiec ewentualnym kryzysom w organizacji. Składa się z trzech elementów – diagnozy indywidualnej (testy dla pracowników), symulacji problemowej (development centre) i diagnozy klimatu.

### ➤ **Audyt komunikacyjny**

Polega na kompletnym badaniu wewnętrznych działań komunikacyjnych. Jego przedmiotem jest diagnoza procesów komunikacyjnych – określenie, z czego wynikają ewentualne bariery, trudności, problemy. Audyt diagnozuje, w jaki sposób pracownicy komunikują się między sobą i przygotowuje podstawy do decyzji, jakie zmiany należy zainicjować, aby komunikacja była efektywna.

### ➤ **Audyt funkcji**

Diagnoza sytuacji kadrowej w przedsiębiorstwie. Jej celem jest uporządkowanie i usystematyzowanie wewnętrznych zasad regulujących przebieg pracy w firmie oraz dostosowanie stanowisk do potrzeb organizacji. Pozwala zaplanować i usprawnić pracę, a także zmniejszyć koszty kadrowe.

### ➤ **Identyfikacja i Analiza Potrzeb Szkoleniowych (IAPS)**

Specjalnie skonstruowany system diagnozy potrzeb szkoleniowych zapewnia szerokie spojrzenie na potrzeby szkoleniowe osób badanych, pozwala porównać wyobrażenie o własnych obszarach do rozwoju, z sugestiami osób ściśle współpracujących z badanym. Pozwala bardzo dokładnie rozpoznać potrzeby dotyczące rozwoju, co jest podstawą do trafnego zaplanowania systemu szkoleń.

### ➤ **Badania psychologiczne**

Diagnoza wybranych cech osobowości. Pozwala stwierdzić, czy osoba badana posiada istotne z punktu widzenia stanowiska cechy, a także określić predyspozycje zawodowe i określić mocne i słabe strony badanego.

### ➤ **Assessment centre**

Profesjonalne narzędzie wspierające proces rekrutacji. Umożliwia obserwowanie kandydatów do pracy w sytuacjach problemowych – pozwala ocenić i wybrać kandydata, który najlepiej sprawdza się w praktyce, a tym samym uniknąć kosztownych w skutkach pomyłek kadrowych.

### ➤ **Kwestionariusz Potencjału Zawodowego (Career Capital Questionnaire)**

Jest znakomitym narzędziem badającym mocne oraz słabe strony potencjału zawodowego pracownika. Świadomość swoich naturalnych mocnych i słabych stron daje możliwość rozwoju kompetencji zawodowych na najwyższym poziomie. Dzięki tej wiedzy pracodawca może świadomie zaprojektować najbardziej efektywną ścieżkę rozwoju zawodowego pracownika, wie też jak go motywować, monitorować postępy i zlecać adekwatne zadania. Kwestionariusz Potencjału Zawodowego odwołuje się do naukowo i praktycznie sprawdzonej amerykańskiej koncepcji szesnastu podstawowych typów osobowości - każdy posiada cztery stopnie nasilenia, co daje razem sześćdziesiąt cztery możliwe obrazy osobowe.

### ➤ **Development centre**

Obserwacja symulacji problemowej w zespołach pracowniczych. Pozwala określić mocne i słabe strony pracowników, określa obszary do rozwoju, umożliwia rozpoznanie ról w zespole i wyłonienie liderów.

### ➤ **Badanie klimatu**

Pozwala zbadać, czy pracownicy znają i rozumieją cele firmy, określić stopień identyfikacji pracowników z firmą, poznać atmosferę panującą w firmie a także relacje panujące między pracownikami. Umożliwia poznanie ewentualnych barier i trudności, które wpływają na obniżenie efektywności pracy zespołu. Określa stopień zadowolenia i satysfakcji pracowników.

### ➤ **Ocena 360 st.**

Praktyka pokazuje, że otrzymujemy bardziej obiektywne i pełniejsze informacje o sposobie pracy, umiejętnościach, zdolnościach i potrzebach osoby badanej, kiedy prosimy o ocenę współpracowników, osoby podwładne i zwierzchników, którzy na co dzień mają z nią kontakt, niż kiedy dokonuje ona tylko samooceny. System taki zapewnia szerokie spojrzenie na kompetencje badanego, pozwala porównać wyobrażenie o sobie z oceną innych, a co najważniejsze, daje najwięcej szans na ulepszenie pracy ocenianego i poprawę jego funkcjonowania zawodowego w relacji z innymi – także na płaszczyźnie kierowania zespołem.

## KONSULTING I USŁUGI

### ➤ **Kompleksowa rekrutacja**

Obejmuje profesjonalne zredagowanie oraz opracowanie graficzne ogłoszeń prasowych, dopilnowanie procesu publikacji w specjalnie dobranych mediach (z uwzględnieniem rabatów dostępnych dla firmy CreativeMedia; selekcja nadesłanych aplikacji, umówienie kandydatów na rozmowy kwalifikacyjne, przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych (wywiady standaryzowane, kwestionariusze, rozmowy z psychologiem), analiza i wybór najlepszych kandydatów, testy psychologiczne, assessment centre wraz z przygotowaniem ćwiczeń dobranych do potrzeb Zleceniodawcy i profilu stanowisk, prezentacja kandydatów Zleceniodawcy, skompletowanie niezbędnych dokumentów pracowniczych, wskazanie odpowiednich kandydatów wraz z uzasadnieniem.

### ➤ **Doradztwo/konsulting**

Kompleksowe doradztwo w zakresie interesujących Państwa obszarów związanych z zarządzaniem zespołem. W oparciu o benchmarking pomożemy znaleźć najlepsze dla Państwa rozwiązanie, poszerzymy wiedzę, prześlemy zdobyte przez naszych konsultantów doświadczenie. Zadbamy o to, byście mogli Państwo uczyć się na cudzych, a nie na własnych błędach.

### ➤ **Coaching menedżerski**

Proces doskonalenia kompetencji w obszarze, który chce rozwijać klient (np. umiejętności interpersonalne, zarządzanie zespołem, wywieranie wpływu, wystąpienia publiczne). Polega na indywidualnej pracy w oparciu o partnerską relację i wzajemne zaufanie między osobistym trenerem a klientem.

### ➤ **Action learning**

Nowatorska metoda aktywnego uczenia się. Bardzo pomocna w sytuacji dylematów organizacyjnych, wyzwań i zmian. Uruchamia potencjał samych członków zespołów uczenia się oraz przede wszystkim osoby zmagającej się z wyzwaniem. Trener oraz przeszkoleni facylitatorzy pracują z zainteresowanym wyłącznie metodą stawiania odpowiednich pytań. Odpowiedzi przeformułowywane są następnie w cele, dzięki autorefleksji uczestnika.

### ➤ **Ukryty klient**

Jeżeli chcą Państwo dowiedzieć się, jak Wasi pracownicy obsługują klientów skierujemy do Państwa firmy specjalnie przeszkoloną osobę, która realizując przyjęty wcześniej scenariusz oceni jakość obsługi. W oparciu o profesjonalne narzędzia udzieli Państwu wyczerpujących, a w praktyce niezwykle ważnych informacji zwrotnych na temat pracy ludzi, którzy na co dzień reprezentują Państwa firmę.

## NARZĘDZIA HUMAN RESOURCES

### ➤ **Wdrażanie systemów motywacyjnych**

Oferujemy zarówno doradztwo w zakresie tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych, jak również stworzenie na potrzeby konkretnej organizacji i wdrożenie kompleksowych rozwiązań w zakresie systemu motywowania pracowników, co gwarantuje podniesienie efektywności zarazem zwiększając lojalność pracowników.

### ➤ **Wdrażanie systemu ocen okresowych**

Oferujemy zarówno doradztwo w zakresie tworzenia efektywnych systemów ocen okresowych, jak również stworzenie na potrzeby konkretnej organizacji i wdrożenie kompleksowych rozwiązań w zakresie systemu ocen okresowych, co pozwala udzielać pracownikom informacji zwrotnych, monitorować ich zachowania, wzmacniać reakcje pożądane i korygować negatywne.

### ➤ **Opisy stanowisk**

To niezbędny element zarządzania zespołem. Pozwalają realizować strategię personalną, są punktem wyjścia do zrekutowania właściwych pracowników, niezbędne do efektywnego przeprowadzenia procesu oceny okresowej. Nasz konsultant – psycholog biznesu stworzy dla Państwa firmy profesjonalne, wystandaryzowane opisy stanowisk a także zadba o ich aktualizację.

## SZKOLENIA HR

Budowanie zespołu menedżerskiego **Szkoła dla managera** - sprawdzony program mający na celu pogłębienie wiedzy, a także nabycie i przećwiczenie umiejętności niezbędnych dla efektywnego zarządzania grupą pracowniczą. Oferta skierowana jest zarówno dla osób już zarządzających grupą, jak i dla zdolnych pracowników - potencjalnych managerów. Może stać się elementem systemu motywacyjnego – daje wybranym pracownikom poczucie, iż firma inwestuje w ich rozwój.

Szkolenia są skierowane zarówno do pracowników działów personalnych, którzy, na co dzień rekrutują nowy personel, jak i do kierowników, managerów, szefów zespołów, dla których zatrudnianie nowych osób jest jednym z zadań kierowniczych.

- **Trening rozwoju osobistego.**
- **Trening dla trenerów (dla trenerów wewnętrznych).**
- **Zarządzanie zmianą.**
- **Wdrażanie ocen okresowych.**
- **Nowoczesne metody rekrutacji.**
- **Coaching menedżerski.**

## WIZERUNEK – DORADZTWO – SZKOLENIA

Profesjonalna usługa szkoleniowa naszym zdaniem to rozbudowany proces. Zaczynamy go w momencie **Identyfikacji i Analizy Potrzeb Szkoleniowych**. Bez tego trudniej jest dopasować warsztat ściśle do potrzeb Uczestników. Sam **warsztat** prowadzą doświadczeni, charyzmatyczni trenerzy. Jesteśmy dumni, że od pierwszych chwil, potrafimy budować świetne porozumienie z grupą. Daje to oczywiste przełożenie na wyniki przyrostu wiedzy i umiejętności Uczestników.

Bardzo ważną rzeczą jest także kontakt z Uczestnikami po szkoleniu. Przykładamy dużą wagę do trzeciego stopnia procesu – **ewaluacji**. Dbamy o monitoring postępów Uczestników, oferując w ramach umowy czas także po szkoleniu.

Wszystkie stopnie procesu zawarte są w cenie. Inwestując w szkolenie, w standardzie otrzymują Państwo trzy stopnie procesu! Jeśli chcą Państwo podnieść efektywność pracy swych Pracowników, zapraszamy do współpracy w podanych niżej obszarach.

## PUBLIC RELATIONS

### ➤ **Protokół dyplomatyczny.**

Normy savoir-vivre na co dzień. Rozmowy telefoniczne. Karty wizytowe. Precedencja (ważność) osób i funkcji na poziomie samorządu i stosowane formy tytułarne. Organizacja przyjęć i spotkań z uwzględnieniem precedencji.

### ➤ **Dla członków Zarządu:**

- Tworzenie strategii Public Relations (założenia dotyczące działalności firmy, sformułowanie głównych celów komunikacyjnych, ustalenie grupy odbiorców komunikatów, metody działania, możliwość wykorzystania narzędzi PR).
- Personal PR (nadanie organizacji „ludzkiej twarzy” poprzez wykreowanie wizerunku osób nią zarządzających).
- Komunikowanie wewnątrz organizacji i komunikacja z otoczeniem zewnętrznym (ustalenie kanałów przepływu informacji w organizacji, wdrożenie programu informacyjnego dla mediów).

### ➤ **Dla wyższego i średniego szczebla zarządzającego:**

- Kryzysowe PR (plany kryzysowe, zabezpieczenie przed kryzysem).
- Współpraca z mediami (narzędzia PR + podział na prasę, radio, telewizję, Internet); jak budować dobre relacje z mediami; jak poprawnie i zachęcająco redagować komunikaty dla prasy; wyeliminowanie sztucznego, niezrozumiałego dla mediów języka; systemy informacji bieżącej dla prasy.
- Jak przygotować profesjonalną konferencję prasową; jak uniknąć najczęściej popełnianych błędów.

### ➤ **Dla pracowników:**

- „Wpływam na wizerunek firmy” (zachowanie, strój, kompetencje - kontakty z klientami i najbliższym otoczeniem organizacji).
- „A gdy do mnie przyjdzie dziennikarz...” (wyszkolenie umiejętności współpracy z dziennikarzami – prawa i obowiązki).

## PIĘKNY CZY BESTIA? – Wizerunek drogą do sukcesu

### ➤ **Sztuka (auto)prezentacji – jak zrobić świetne pierwsze wrażenie?**

### ➤ **Wzmocnienie i ochrona głosu.**

Świetna dykcja i emisja głosu jako narzędzie pracy. Praca z oddechem jako sposób łagodzenia stresu podczas wystąpień publicznych, negocjacji, rozmów handlowych, etc.

### ➤ **Piękna polszczyzna jako ważny element wizerunku.**

Warsztaty eliminujące najczęściej popełniane błędy językowe (w każdym bądź razie, cofać się do tyłu, w mieście Poznaniu... i setki innych).

## **SPRZEDAŻ SZTUKĄ UWODZENIA**

- Jak oczarować, poznać i zdobyć... – profesjonalna obsługa klienta.
- Sekrety sztuki perswazji w telemarketingu, punkcie sprzedaży, pracy przedstawiciela handlowego.
- Czy potrafisz mówić językiem swego klienta?

## **NEGOCJACJE – Postaw na swoim**

- BATNA – podstawą do skutecznego osiągania celu.
- Techniki skutecznego argumentowania.
- Jak obronić się przed manipulacją?
- Język perswazji, mowa ciała, zaawansowane techniki komunikacji – narzędzia skutecznego negocjatora.

## **TECHNIKI PERSWAZJI – SIĘGAJ PO WSZYSTKO, CZEGO PRAGNIESZ I ZDOBYWAJ TO**

- Jak werbalnie i niewerbalnie wpływać na innych?  
Jak działa język perswazji?  
Jak zastosować go w praktyce, by osiągać wszystkie założone cele?
- Jak skutecznie osiągnąć sukces, motywować siebie i swoich współpracowników oraz zwiększyć obroty i zyski firmy?
- Jak radzić sobie z trudnymi ludźmi? Jak skutecznie unieszkodliwić plotkę?
- Jak komponować i pisać teksty promocyjne, reklamowe, foldery i ulotki, a także oferty handlowe i nawet zwykłą korespondencję, tak by odbiorca natychmiast odczuł młodzieńczy zapał na samą myśl o oferowanym produkcie, usłudze lub propozycji?

## SZKOŁA DLA MENEDŻERÓW

### ➤ **Z pracownika na kierownika**

Warsztaty dla osób awansowanych z zespołu pracowniczego na stanowisko kierownicze. Dzięki udziałowi w szkoleniu pracownik doskonali umiejętność budowania autorytetu, kształci sposób zmiany pełnionej roli poprzez przekazanie kolegom poprawnie skonstruowanej informacji o zmianie sytuacji, nowych wymaganiach, etc, uczy się delegować zadania, motywować podwładnych oraz wymagać wykonywania powierzanych zadań. Dzięki warsztatom, nowi kierownicy szybciej i efektywniej wykonują swoje obowiązki, unikając konfliktów, presji ze strony kolegów niezrozumiejących zmiany roli i płynących z tego konsekwencji.

### ➤ **Budowanie autorytetu**

Budowanie autorytetu przez managera jest kluczowym zadaniem w procesie zarządzania. Jak zdobyć szczerzy szacunek pracowników? Jak egzekwować obowiązki nie tracąc przychylności współpracowników? Budowanie autorytetu to umiejętność kreowania wizerunku w taki sposób, by wywierać silny, pozytywny wpływ na myśli, decyzje i wybory pracowników firmy motywując ich do skutecznych działań.

### ➤ **Efektywne przywództwo**

Szkolenie kształcące umiejętności z zakresu zarządzania: delegowania, motywowania, monitoringu, kontroli. Coaching managerski. Warsztat koncentrujący się na udoskonaleniu kluczowych kompetencji managerskich, niezbędnych do przekazywania i egzekwowania poleceń.

### ➤ **Rozmowy oceniające**

Szkolenie pozwalające kadrcze zarządzającej na obiektywną ocenę osiągnięć, stopnia rozwoju pracownika. Zapewniają ciągle monitoring wydajności pracy. Są silnym elementem motywującym.

### ➤ **Rekrutacja**

Przeprowadzenie pełnego procesu rekrutacji, z wykorzystaniem profesjonalnych metod i narzędzi minimalizuje prawdopodobieństwo pomyłki. Na szkoleniu uczestnicy dowiedzą się, jak fachowo przeprowadzić selekcję; poznają i przećwiczą metody stosowane podczas kompleksowego procesu rekrutacji. Zakładane efekty szkolenia: udoskonalenie procesu rekrutacji, wybór właściwych osób na określone stanowiska, minimalizacja kosztów - pośrednio. Dodatkowym zyskiem jest możliwość uniezależnienia się od agencji doradztwa personalnego, a co za tym idzie - minimalizacji kosztów.

### ➤ **Budowanie zespołów**

Warsztaty doskonalące umiejętności lidera, skupiające się na ukazaniu możliwości, jakie daje praca zespołowa kierowana przez skutecznego menedżera zespołu zadaniowego. Dyrektorzy oraz Kierownicy pogłębią znajomość mechanizmów rządzących pracą w grupie, przećwiczą sytuacje trudne, dowiedzą się jak najefektywniej współpracować z konfliktowymi podwładnymi, udoskonalą umiejętności komunikacyjne, udzielanie pracownikom informacji zwrotnej, a przede wszystkim świadomie wezmą udział w procesie wzajemnej integracji, którą następnie, dzięki współpracy z trenerem będą potrafili przenieść na grunt swego działu i firmy.

### ➤ **Zaawansowane style komunikacji**

Uczestnicy nauczą się aktywnie słuchać, udoskonalą sposoby formułowania komunikatów, poleceń, udzielać sobie poprawnie informacji zwrotnej, a przede wszystkim likwidować bariery komunikacyjne.

### ➤ **Język perswazji w kontaktach z klientami i pracownikami**

Warsztaty skupiające się na poznaniu technik NLP, wykorzystujące psychologiczne aspekty wzajemnego oddziaływania rozmówców. Uczestnicy poznają skuteczne wzorce językowe, pozwalające przygotować przyciągającą uwagę ofertę, prezentację produktu lub perswazyjną rozmowę handlową.

## ROZWÓJ OSOBISTY

między innymi:

- Stres – Twój wróg czy sprzymierzeniec.
- Asertywność - poślij ich do diabła, ale tak, by szli tam z przyjemnością.
- Czas - planuj, organizuj, panuj.
- Sztuka komunikacji i wywierania wpływu.
- Kreatywność - zaskocz innych swoją pomysłowością.
- Zarządzanie emocjami – jak długo inni będą rządzić twymi myślami?
- Autoprezentacja – siła pierwszego wrażenia.
- Techniki perswazji - obrona przed manipulacją.
- Twórcze rozwiązywanie konfliktów.

## EKSKLUZYWNE SZKOLENIA:

1. **Sztuka uwodzenia** – alchemia miłości i... biznesu. Jak dostać wszystko czego pragniesz?
2. **Etykieta w biznesie** – czy znasz ekskluzywny wachlarz zachowań w biurze, restauracji, spotkaniach biznesowych, negocjacjach? Warsztat prowadzimy w luksusowej francuskiej restauracji.
3. **Psychologia zwiększania zysków** – oczaruj, uwiedź, zatrzymaj. Jak zdobyć klientów?
4. **Kreatywność jest w cenie** – pobudź wyobraźnię, wyprzedź konkurencję.
5. **NLP** – poznaj język hipnozy, wpływaj na umysły, wywieraj wpływ na siebie i innych.

## Proponujemy szkolenia dostosowane ściśle do potrzeb określonych odbiorców:

### **Dla sprzedawców:**

NLP, techniki perswazji, sztuka asertywności, profesjonalna obsługa klienta, coaching, sztuka (auto)prezentacji, zarządzanie czasem, etc.

### **Dla menedżerów:**

budowanie autorytetu, zarządzanie, delegowanie, motywowanie, rozmowy oceniające, rekrutacja, budowanie zespołów, zaawansowane style komunikacji, język perswazji w kontaktach z klientami i pracownikami, etc.

### **Dla samorządów, polityków:**

jak wygrać wybory, język perswazji w kontaktach z wyborcami, jak zaistnieć w mediach, sztuka (auto)prezentacji, etc.

### **Dla maturzystów, studentów:**

sztuka (auto)prezentacji, radzenie sobie ze stresem, zarządzanie czasem, sposoby uczenia się, warsztaty kreatywności, sztuka asertywności, etc.

### **Dla świata mediów:**

mamy duże doświadczenie dziennikarskie, po wielu latach pracy w wielkopolskich mediach znamy realia pracy redaktorów, fotoreporterów, pracowników DTP. Proponujemy audyty komunikacyjne oraz warsztaty z komunikacji, budowania zespołów, prowadzenia efektywnych zebrań (kolegia redakcyjne), zarządzania czasem, etc.

### **Dla trenerów wewnętrznych, działów HR:**

identyfikacja i analiza potrzeb szkoleniowych, najnowocześniejsze metody szkoleniowe, narzędzia profesjonalnego trenera, systemy rozmów oceniających, nowoczesna rekrutacja, etc.

### **Dla organizacji pozarządowych:**

kontakty z mediami, PR, marketing, zarządzanie, efektywna komunikacja, budowanie zespołów, etc.

### **Szkolenia branżowe (np. prawnicy, lekarze, sekretarki, etc.):**

profesjonalny kontakt z klientem, techniki radzenia sobie z trudnym klientem, NLP (język perswazji), sztuka (auto)prezentacji, ja - jako szef - budowanie autorytetu, motywowanie pracowników, nietypowe pozyskiwanie nowych zleceń, zarządzanie stresem, zarządzanie czasem, efektywne prowadzenie zebrań, zarządzanie kancelarią, przychodnią, etc.

*Niniejsze projekty jako przejaw działalności twórczej, są wyłączną własnością CreativeMedia i podlegają ochronie Prawa Autorskiego (Ust. z dnia 04.02.1994 „O Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych” – Dz. U. nr 24, poz. 83 z późniejszymi zmianami).*

## Metody szkoleniowe

- Krótkie wykłady tematyczne.
- Ćwiczenia.
- Praca zespołowa.
- Omówienie trenerskie.
- Case studies.
- Symulacje.
- Analiza przypadków.
- Gry.
- Burza mózgów.
- Dyskusje.
- Informacja zwrotna dla uczestników.

## Korzyści dla klienta:

Gwarantujemy najwyższy poziom świadczonych usług, a dzięki temu znaczny, mierzalny wzrost wskaźników mających wpływ na pozycję Państwa firmy, skuteczność i motywację pracowników, atmosferę w organizacji, wzrost umiejętności, wiedzy oraz zmianę niepożądanych postaw.

Najbardziej wymierne zyski to:

- poszerzenie wiedzy oraz umiejętności z obszarów zarządzania;
- poprawę wydajności pracy i wzrost zysków w przedsiębiorstwie;
- skuteczne wzmocnienie swojej motywacji do pracy;
- usprawnienie procesów komunikacji między pracownikami oraz w rozmowach biznesowych;
- zwiększenie zaangażowania pracowników i utożsamianie się z misją i celami firmy;
- skuteczność kontrolowania procesów sprzedaży;
- umiejętność wpływania na klienta i podejmowane przez niego decyzje;
- zwiększenie skuteczności wywierania wpływu w biznesie;
- umiejętność przystosowania się pracowników do zmieniających się warunków otoczenia rynkowego;
- doskonalenie umiejętności interpersonalnych.

## TRENERZY:



### Aneta Murakowska - Toporska

właściciel CreativeMedia wizerunek-doradztwo-szkolenia, doradca personalny, trener biznesu, posiada dyplom ukończenia warsztatów RTZ (Racjonalnej Terapii Zachowania), manager zarządzania zasobami ludzkimi, ekspert ds. promocji i kontaktów z mediami, dziennikarz, redaktor, wykładowca.

**Najlepszy trener w Polsce – na podstawie wyników ewaluacji projektu Kancelarii Prezesa Rady Ministrów „Szkolenia generalne i specjalistyczne dla członków korpusu służby cywilnej” oraz „Szkolenia generalne i specjalistyczne – wyższy i średni szczebel zarządzania” dla 10 tysięcy uczestników (2007r.).**

**Pomysłodawczyni Klubu Networkingu „Poznań mój biznes” – idea nagrodzona została na ogólnopolskim Kongresie Public Relations w Rzeszowie tytułem **Mocni Wizerunkiem 2007**, obok takich firm jak: Canal+, Bank BGŻ, BPH, Fundacja L. Kronenberga.**

**Laureatka prestiżowego międzynarodowego konkursu Darboven Idee Grant 2006 dla przedsiębiorczych kobiet (za projekt szkoleniowo – doradczy z obszaru Human Resources).**

**Firma nagrodzona w konkursie Pomysł na biznes 2005** (za projekt audytu personalno-organizacyjnego oraz szkoleń dla dziennikarzy gazet lokalnych i program współpracy samorządów z mediami). Kwalifikacja do II etapu konkursu na najlepszy biznes plan, organizowanego przez Rzeczpospolitą.

## DOŚWIADCZENIE

Specjalizuje się w treningach z zakresu rozwijania umiejętności interpersonalnych, warsztatach z zarządzania oraz projektach z obszaru HR. Ma autorskie programy szkoleń dla pracowników każdego szczebla z zakresu komunikacji, budowania zespołów, efektywnego prowadzenia zebrań, technik perswazji, negocjacji, technik sprzedaży i wiele innych. Specjalizuje się też w coachingu, rozwijaniu cech przywódczych, szkoleniach z budowania autorytetu – skierowanych dla liderów organizacji.

Ma niezwykle cenne dla uczestników różnorodne, bogate doświadczenie zawodowe, dzięki któremu swobodnie porusza się zarówno w świecie biznesu, kultury, środowisku młodzieżowym czy wśród samorządowców.

Artystyczne wykształcenie oraz doświadczenie zawodowe związane z dziennikarstwem, umożliwiają przygotowywanie oraz prowadzenie wiarygodnych i ciekawych warsztatów z zakresu autoprezentacji, wystąpień publicznych, czy kontaktów z mediami. Niedawno docenili to Uczestnicy Dni Kariery, organizowanych przez Akademię Ekonomiczną w Poznaniu. Warsztaty A. Murakowskiej zyskały najwyższe noty – 4.95, wyprzedzając m.in. F5 Konsulting, PricewaterhouseCoopers, Kadry Polskie, Trust Consulting, Piar.pl i wiele innych firm szkoleniowych. Także średnia ocen z ankiet ewaluacyjnych szkoleń komercyjnych oscyluje w granicach 4.9 (ankiety do wglądu).

Współpracuje z wiodącymi firmami doradczo - szkoleniowymi, prowadząc zajęcia z obszaru Human Resources, sprzedaży i obsługi klienta, a także szkolenia z zakresu umiejętności społecznych. Doradza zarządom i managerom. Prowadzi także audyty personalne i badania klimatu w organizacjach. Realizuje assessment i development centre.

Ma duże doświadczenie w kreowaniu wizerunku firm, instytucji, osób publicznych (m.in. polityków, biznesmenów). Zajmuje się doradztwem w zakresie Public Relations oraz marketingu wielkopolskich przedsiębiorstw. Prowadziła kampanię promocyjną m.in. społecznej szkoły, największego w regionie Centrum Fitness, firm, wydawnictwa, multipleksu, poznańskich przedszkoli (głównie prywatnych), itd. Zajmuje się również organizacją eksperckich konferencji dla wielkopolskich przedsiębiorstw, jest też pomysłodawcą wielu innowacyjnych rozwiązań promocyjnych, skierowanych do przedsiębiorców, m.in. zainaugurowała w Poznaniu spotkania dla małych i średnich przedsiębiorstw, podczas których zawierane są kontakty handlowe oraz umożliwiona jest promocja firm.

#### KLIENTY

Szkoliła m.in. wielokrotnie klientów firmy Rehau (także grupy polsko-słowackie), Altkom Akademia, Siemens, BenQ Poland, Euroconstruction, a także Elektrobudowa, Hawle, DGA Kancelaria Rachunkowa, Imperial Tobacco Polska, Wielkopolską Gildię Rolno-Spożywcza, Likor, Agencję Reklamową Grupę Collective, dla Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej (ponad sto osób, z rekomendacji PARP, w projekcie „Praca w kulturze”), urzędników korpusu służby cywilnej średniego i wyższego szczebla, dla FRDL także – warsztaty dziennikarskie, warsztaty wg autorskiego programu dla samorządowców („Jak wygrać wybory” oraz „Umiejętności interpersonalne w pracy urzędnika administracji samorządowej”), prowadziła kursy, konferencje i pokazy dla metodyków i nauczycieli muzyki i rytmiki, wykłady i warsztaty dla Stowarzyszenia Prasy Lokalnej w Rokosowie („Dziennikarze Ambasadorami Lokalnej Demokracji”), seminaria i warsztaty dla dziennikarzy gazet lokalnych na temat najczęściej popełnianych błędów językowych rozpowszechnianych przez media, i wiele innych. Współpracuje także z Akademią Ekonomiczną: szkoląc członków organizacji studenckiej AIESEC z zakresu Public Relations oraz umiejętności interpersonalnych.

#### AKREDYTACJE

Ma akredytacje PARP-u m.in. w projektach:

- „Profesjonalizm w Zarządzaniu Projektami – kształtowanie i doskonalenie warsztatu Project Managera i członka zespołu projektowego”;
- „Szkolenia generalne i specjalistyczne dla członków korpusu służby cywilnej”;
- „Szkolenia generalne i specjalistyczne – wyższy i średni szczebel zarządzania”;
- „Praca w obszarze kultury”;
- „Sołtyski i liderki wiejskie – kobiety zarządzają polską wsią”.

#### KWALIFIKACJE

Cały czas zdobywa nowe kwalifikacje. Obecnie przygotowuje się do uzyskania międzynarodowego certyfikatu trenera zarządzania (uznawanego w 25 krajach) oraz certyfikatu trenera/terapeuty Racjonalnej Terapii Zachowania. Uzyskała dyplom trenera biznesu w Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania „Matrik” w Krakowie. Absolwentka Akademii Muzycznej w Poznaniu oraz studiów podyplomowych Wydziału Nauk Politycznych i Dziennikarstwa na UAM w Poznaniu, ma też dyplom managera zasobów ludzkich na ARG.

W Poznaniu współtworzyła i organizuje spotkania Klubu Trenera Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania „Matrik”, jest też pomysłodawczynią, założycielką i organizatorką Poznańskiego Klubu Networkingu „Poznań mój biznes”. Na spotkania zaprasza wielkopolskich przedsiębiorców, którzy cenią bezpośrednie kontakty przy prowadzeniu interesów. Na każdym spotkaniu prowadzi mini warsztat.

Sukcesy odnosi również na innym polu. Jest doświadczonym dziennikarzem i redaktorem. Karierę rozpoczęła w Radiu Fan, jako reporter, wydawca oraz lektor. Pięć lat przepracowała w dziale miejskim, a następnie, po awansie, w społecznym „Głosu Wielkopolskiego”. Odchodziła ze znakomitymi referencjami.

W 2004 roku wygrała konkurs na stanowisko zastępcy redaktora naczelnego jednego z największych polskich tygodników lokalnych. Dzięki dużemu wysiłkowi, wiedzy i doświadczeniu, zdecydowanie poprawił się wizerunek gazety. Gazeta zdobyła laur Stowarzyszenia Dziennikarzy Polskich i tytuł najlepszego tygodnika lokalnego w Polsce. Sama wielokrotnie otrzymywała nagrody za najlepsze teksty.

W 2005 roku wygrała konkurs na redaktor naczelną cyklicznego dodatku „Gazety Wyborczej” – „Inicjatywy Obywatelskie” – wydawanego w ramach Rządowego Projektu Fundusz Inicjatyw Pozarządowych.



**Ewa Gordziej - Niewczyk**

#### WYKSZTAŁCENIE

- Agencja Rozwoju Gospodarczego w Poznaniu, Studium Zarządzania Zasobami Ludzkimi, tytuł Managera Zasobów Ludzkich
- Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Nauk Społecznych, kierunek: psychologia, specjalność: psychologia pracy i psychologia kliniczna (studia ukończone w trybie dziennym, praca obroniona na ocenę bardzo dobrą)

#### DOŚWIADCZENIE

- firma doradczo – szkoleniowa *Nawigator*; przeprowadzanie rekrutacji, badań pracowniczych i okresowych ocen; doradztwo w zakresie kompleksowego, szeroko rozumianego tworzenia polityki personalnej i kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa (zarządzanie personelem, tworzenie ścieżek karier, opisów stanowisk, systemów motywacyjnych, a także ocen okresowych);
- **twórca autorskiego programu audytu personalnego**
- kompleksowe badania możliwości rozwojowych, a także deficytów pracowników; w oparciu o badania psychologiczne, wywiad, obserwację, a przede wszystkim symulację problemową (assessment i development centre) – diagnoza ich możliwości i ograniczeń, dzięki informacjom zwrotnym oraz coachingowi
- szkolenia z zakresu umiejętności społecznych a także szkolenia specjalistyczne (między innymi: komunikacja, negocjacje, rozwiązywanie konfliktów, budowanie zespołów, szkoła dla managera – zarządzanie w praktyce, skuteczna rekrutacja i selekcja, sprzedaż i obsługa klienta); zajęcia dla Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu (dla osób bezrobotnych)
- akredytacja PARP i udział w przygotowywaniu i realizacji dużych projektów szkoleniowych i doradczych z zakresu HR współfinansowanych ze środków EFS (między innymi program „Inwestycja w kadry” we współpracy z Nottingham Trent University i Chartered Institute of Personnel and Development)
- współpraca z firmą szkoleniową CreativeMedia
- współpraca z firmą szkoleniową ITC
- współpraca z firmą doradczą szkoleniową DGA
- współpraca z Instytutem Doradztwa Psychologicznego *Animator*
- współpraca z firmą szkoleniową - doradczą *Milado*

- Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie w Środzie Wielkopolskiej; w ramach pracy w PCPR – między innymi prowadzenie szkoleń i aktywizacja osób bezrobotnych; ścisła współpraca z przedstawicielami urzędów administracji państwowej; szkolenia pracowników Gminnego Centrum Informacji; autorka i realizatorka programów, współfinansowanych ze środków wojewódzkich
- Ośrodek Wsparcia w Środzie Wielkopolskiej (obowiązki jak wyżej)
- współpraca z firmą doradztwa personalnego Personnel College: pomoc przy przeprowadzaniu rekrutacji na różne stanowiska, prowadzenie badań i pisanie orzeczeń psychologicznych, pomoc przy przeprowadzaniu audytów personalnych i prowadzenie bazy danych
- członek Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Kadrami, oraz Poznańskiego Klubu Trenera CreativeMedia i Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK

#### OSIĄGNIĘCIA

- 1997 – stypendium Prezesa Rady Ministrów za wybitne osiągnięcia w nauce
- 1998 – stypendium Prezesa Rady Ministrów za wybitne osiągnięcia w nauce
- 2002 – stworzenie projektu „Centrum Terapii Zaburzeń Łaknienia”, wygrana w konkursie organizowanym przez Unię Europejską i uzyskanie dotacji finansowej z funduszy unijnych (program „Inicjatywy młodzieżowe”)