

ROZWÓJ Z \_\_\_\_\_  
**QUEST**<sub>em</sub>

---

Abonamentowy program  
rozwoju nowoczesnych  
kompetencji dla

---

**KADRY  
PRACOWNICZEJ**

---

ZARZĄDZANIE  
MARKETING  
NEGOCJACJE  
SPRZEDAŻ  
ZAKUPY  
SKUTECZNOŚĆ OSOBISTA  
KOMUNIKACJA  
BUSINESS ENGLISH I INNE

# Rzeczywista **nowość** na rynku

która rozwiązuje wiele wyzwań związanych  
z kompetencjami pracowników:  
od nauki po trening umiejętności

Czy w swojej firmie mierzysz się z wyzwaniem faktycznego i trwałego  
podnoszenia kompetencji pracowników, tak, by miało to odzwierciedlenie  
w ich codziennych działaniach biznesowych?

Wysyłasz ludzi na szkolenia, którzy zostają po nich zmotywowani zaledwie  
przez kilka dni, a potem wszystko wraca na stare tory?

Zdecydowana większość ludzi boryka się z wdrożeniem wiedzy, gdyż wiąże  
się to często ze zmianą nawyków.

Wprowadzenie realnej zmiany do sposobu pracy i wdrożenie wiedzy  
wymaga konsekwencji i czasu, a tego ostatniego z reguły wszystkim nam  
brakuje.

Dlatego właśnie stworzyliśmy nasz Program Abonamentowy. Dzięki niemu  
Twoi pracownicy będą mogli w codzienności wyrabiać zdrowy nawyk  
ustawicznego rozwoju.

A dziś „ucząca się” organizacja to fundament przewagi konkurencyjnej.

## Program Abonamentowy

### Czym jest nasz program Abonamentowy?

To Platforma, na której dostępne są zajęcia biznesowe online, a także nagrania wykładów, które już się odbyły.

Uczestnik ma nieograniczony dostęp do wszystkich wykładów. Wykłady odbywają się 6 razy w tygodniu, dzięki czemu możesz pobudzać swój rozwój bardzo regularnie.

Co, jeśli nie zdążysz na zajęcia, które Cię interesują lub akurat będziesz miał spotkanie?  
Żaden problem! Wszystkie nasze wykłady są rejestrowane i umieszczane na Platformie specjalnie dla Twojej wygody. Nagrania dostępne są 24h/7 dni w tygodniu. Możesz je odtwarzać w absolutnie każdym, dowolnym dla Ciebie momencie.

### Co otrzyma uczestnik?

Program Abonamentowy to pierwszy w Polsce program, który umożliwia Ci ciągłe rozwijanie kompetencji sprzedażowych, menedżerskich i negocjacyjnych – zarówno w obszarze edukacji jak i treningu umiejętności, bez obciążenia czasowego.

Oferuje on ogromny wybór konkretnych tematów – obszarów wiedzy – jak i różnorodne zajęcia czysto treningowe – ćwiczenie algorytmów zachowań i reakcji, również trening menedżerski w podgrupach. A także interakcję z trenerem, sesje pytań i odpowiedzi oraz treningi.

### Jak Quest może pomóc Tobie w monitorowaniu zaangażowania i postępów Twoich podopiecznych?

Zadbamy o dwa elementy niezwykle wzmacniające jakość programu i jego skuteczność, a także komfort menedżerów Twojej firmy, którzy nie będą musieli zajmować się monitoringiem frekwencji na zajęciach oraz aktywności w czasie zajęć.

### Oto te dwa elementy:

1

**PIERWSZY:** Usługa zaplanowania i monitoringu udziału (frekwencji) pracowników firmy w programie.

Wyjaśnienie: Uczestnik programu – wraz z menedżerem firmy wykupującej abonament, jeśli taka jest wola przełożonego – ustala harmonogram udziału każdego pracownika uczestniczącego w programie, a firma Quest nie tylko odpowiedzialna jest za przesłanie uczestnikowi przypomnienia o zajęciach (na godzinę przed zajęciami), ale także monitoring i raportowanie po zakończonym miesiącu kalendarzowym udziału w programie.

- 2** | **DRUGI:** Po każdym szkoleniu każdy z uczestników może być poproszony – na życzenie przełożonego – menedżera/firmy – o rozwiązanie sześciopunktowego testu, który zweryfikuje aktywny udział w konkretnym szkoleniu. Taki test rozwiązywany będzie na zakończenie programu. Firma wykupując abonament otrzymuje raport raz w miesiącu, który zawiera informacje kto, w którym szkoleniu i kiedy wziął udział oraz jaki wynik testu uzyskał.

## Jak działa program? KRÓTKA, uproszczona INSTRUKCJA:

Do obsługi programu i korzystania z niego służy przygotowana przez QUEST, dedykowana platforma. Po przystąpieniu do programu Abonent otrzymuje dostęp do swojego konta na tej platformie. Abonent ma możliwość wybrania spośród 54 tematów szkoleń lub treningów (104 zajęcia) tych, którymi jest zainteresowany – lista zajęć znajduje się na dedykowanej platformie (dostęp do platformy jest online – gdzie podane są: temat szkolenia/treningu, data i godzina, imię i nazwisko trenera).

Maksymalna częstotliwość zajęć to sześć w ciągu tygodnia. Każdy uczestnik programu abonamentowego ma dowolny wybór zajęć i ich częstotliwości – może to być np. raz w tygodniu, 2 razy na miesiąc lub w zależności od rodzaju tematu – maksymalnie 6 razy w tygodniu.

Sugerowane jest, aby uczestnik programu zaznaczył na platformie programu te zajęcia, którymi jest zainteresowany. Wtedy, na godzinę przed zajęciami – otrzymuje przypomnienie o zajęciach – mailem.

- 1** | Abonent loguje się na swoje konto na platformie na kilka minut przed zajęciami i bierze udział w półtoragodzinnym szkoleniu/treningu (**UWAGA! obowiązkowe jest korzystanie z kamierki komputerowej w czasie zajęć**).
- 2** | Na zakończenie zajęć każdy uczestnik ma możliwość odpowiedzi na 6 pytań, które są testem zdobytej wiedzy uczestnika w czasie zajęć. Test w swoim założeniu ma weryfikować podstawowy poziom wiedzy uzyskanej w czasie zajęć.
- 3** | W przypadku większości zajęć szkoleniowych (w odróżnieniu od treningowych) uczestnik ma możliwość ściągnięcia z dedykowanej platformy materiałów powtórkowych i poszerzających poznaną na zajęciach wiedzę.
- 4** | Po zakończeniu każdego miesiąca kalendarzowego osoba odpowiedzialna za rejestrację uczestników w programie (dedykowany menedżer firmy) otrzymuje od firmy QUEST raport, w którym znajdują się szczegółowe informacje dotyczące frekwencji uczestników programu oraz wyniki testów po zajęciach.
- 5** | Jeżeli – z jakichkolwiek względów – uczestnik programu nie jest w stanie wziąć udziału w którychkolwiek zajęciach – ma możliwość obejrzenia/odstuchania tych zajęć na dedykowanej platformie, która dostępna jest tylko dla uczestników programu.

- 6** | **UWAGA!** Jeżeli osoba staje się uczestnikiem programu **Rozwój z QUESTem**, a nie brała udziału w programie Kompedium MBA organizowanym przez firmę QUEST Change Managers, warunkiem koniecznym (i rzeczywiście kluczowym dla komfortu uczestnika programu), aby brać udział w warsztatach abonamentowych, jest przeczytanie trzech artykułów zamieszczonych w materiale o nazwie „STARTER” oraz obejrzenie trzech filmów – wykładów (dwóch kilkunastominutowych, jednego czterdziestominutowego) także zamieszczonych w materiale „STARTER” (tam są zamieszczone linki do tych filmów).

### Informacje szczegółowe:

- 1** | Każda osoba w ramach abonamentu może skorzystać z dowolnej liczby szkoleń/treningów, ich powtórzeń oraz może korzystać z nich bez ograniczeń – poprzez odtwarzanie ich z dedykowanej platformy internetowej.
- 2** | Ze względu na wielość i zróżnicowanie merytoryczne szkoleń/treningów, każda osoba zgłoszona w ramach opłaconego abonamentu może stworzyć sobie swój harmonogram zajęć – dlatego firma może zgłosić w ramach abonamentu zespół składający się jednocześnie z osób o różnej odpowiedzialności zawodowej, piastujących różne stanowiska (przykładowo: w grupie 26 osób może być 8 sprzedawców, 4 osoby obsługujące klientów, 6 osób administracji, 4 kierowników, 2 dyrektorów, dwóch członków zarządu)
- 3** | **JEDNORAZOWA OPŁATA ZA ABONAMENT (okres od 1.02.2022 do 14.06.2022)** – 54 tematy (108 zajęć) do wyboru dla każdego uczestnika:
- a. 1000 PLN netto + VAT – za każdą z pierwszych dziesięciu osób z firmy zapisanych do programu.
  - b. Za każdą następną osobę – jedenastą, dwunastą, etc. – 600 PLN netto + VAT  
Przykładowo: abonament dla 25 osób obliczany jest następująco: 10000 PLN netto za pierwsze 10 osób oraz za następne 15 osób: 15 x 600 PLN netto = 9000 PLN netto – razem 19000 PLN netto + VAT. Opłata ta (600 PLN netto za każdego uczestnika) nie zmienia się, jeżeli firma dopisuje osoby do abonamentu w czasie jego trwania.
  - c. Pełna opłata za Program Abonamentowy jest wymagana w ciągu 14 dni od dnia rejestracji przedstawiciela firmy w programie.  
W sytuacji, gdy firma zdecyduje się na poszerzenie liczby uczestników – jest możliwość uczynienia tego poprzez dokonanie dopłaty w czasie trwania programu – i wynosi ona 600 PLN netto + VAT – bez względu na datę zapisu.
- 4** | Po wzięciu udziału przez pracownika firmy w którychkolwiek zajęciach nie ma możliwości wymiany tej osoby na inną osobę w ramach wykupionego abonamentu.
- 5** | Abonament ważny jest w okresie od **1.02.2022 do 14.06.2022**.
- 6** | Każdy uczestnik ma dostęp do zajęć na dedykowanej platformie.

**7** W ramach Programu Abonamentowego **Rozwój z QUESTem** przez trzy dni w tygodniu odbywają się zajęcia dla kadry pracowniczej firm – czyli dla wszystkich pracowników firmy, która dla nich wykupiła ten program. Zajęcia odbywają się we wtorki, środy i czwartki w godz. 8:00 – 9:30 i 16:00 – 17:30. Tematyka warsztatów o godz. 8:00 rano i o godz. 16:00 po południu danego dnia jest identyczna. Wszystkie zajęcia są nagrywane. Na platformie umieszczane jest tylko jedno nagranie z danego tematu z godz. 8:00 lub godz. 16:00 (przykładowo do zajęć o temacie A z wtorku będzie umieszczone na platformie tylko nagranie z godz. 8:00 zarówno do zajęć z godz. 8:00 jak i godz. 16:00).

**8** Typy zajęć:  
i. **SPRZEDAŻ I ĆWICZENIE ALGORYTMÓW KOMUNIKACJI HANDLOWCÓW/ DORADCÓW, ZARZĄDZANIE, NEGOCJACJE, ZAKUPY, FINANSE DLA MENEDŻERÓW – NIE-FINANSISTÓW, BUSINESS ENGLISH i inne**

ii. **Niektóre zajęcia mają charakter szkoleniowy, ale większość zajęć** ma charakter sesji treningowej.

- W przypadku zajęć szkoleniowych część wykładowa zajmuje około 30 – 60 minut, część ćwiczeniowa – praktyczna odpowiednio 30 – 60 minut
- W przypadku zajęć treningowych wprowadzenie tematu zabiera około do 30 minut, a pozostała część zajęć to zajęcia treningowe (w tym zajęcia w grupach dzięki możliwości platformy Zoom podziału uczestników np. na zespoły dwu, trzy czy czteroosobowe)

iii. W czasie większości zajęć uczestnicy biorą udział w ćwiczeniach w podgrupach – platforma Zoom daje taką możliwość dzięki rozdzielaniu uczestników na tzw. grupy w oddzielnych pokojach.

**9** Wszystkie zajęcia są nagrywane (bez wizerunku uczestników – nagrywany jest jedynie wizerunek trenera i prezentacje). Na platformie umieszczane jest tylko jedno nagranie z danego tematu z godz. 8:00 lub godz. 16:00 (przykładowo do zajęć o temacie A z wtorku będzie umieszczone na platformie tylko nagranie z godz. 8:00 zarówno do zajęć z godz. 8:00 jak i godz. 16:00). Nagrania pozostaną dostępne dla uczestników programu do końca trwania programu.

**10** Do wielu zajęć dołączone są materiały szkoleniowe – można je uzyskać z platformy dedykowanej zajęciom abonamentowym. Zajęcia czysto treningowe (np. trening algorytmów reagowania na różne sytuacje w komunikacji z klientem) nie wymagają materiałów dodatkowych.

**11** W razie odwołania zajęć z jakiegokolwiek powodu organizator, QUEST Change Managers, zobowiązuje się do zrealizowania dodatkowych zajęć w terminie nie później niż w ciągu 4 tygodni od oryginalnej, odwołanej daty zajęć, a nowy termin podany zostanie z co najmniej dwutygodniowym wyprzedzeniem.

**12** UWAGA! Organizator, QUEST Change Managers, zastrzega sobie możliwość zmiany tematów (kwestie merytoryczne) w ilości nie większej niż 15% całego programu w trakcie jego trwania – jednocześnie – będą one ogłoszone z co najmniej 30 dniowym wyprzedzeniem.

## DODATKOWE „BONUSY” PROGRAMU

Jeżeli firma wykupi abonament dla swoich podopiecznych w ramach programu **Rozwój z QUESTem** o wartości co najmniej 10000 PLN netto + VAT, ma możliwość zamówienia dodatkowego 5-godzinnego dedykowanego szkolenia online dla swojego dowolnego zespołu – za które opłata wynosi tylko 2100 PLN netto + VAT, a następne 3 szkolenia online – do wyboru: 5-godzinne za zniżkową sumę 4900 PLN netto + VAT (regularna cena 6500 PLN netto +VAT), a 8 godzinne za 6500 PLN netto +VAT (regularna cena 8100 PLN netto +VAT).

Każdy zgłoszony uczestnik programu Rozwój z QUESTem ma zniżkę 10 % na zajęcia standardowe oferowane przez firmę QUEST Change Managers: Kompendium MBA I, Profesjonalny Sprzedawca, Zawodowe Negocjacje (online lub stacjonarne) – opcja ta dotyczy sytuacji, kiedy zapis następuje w czasie trwania abonamentu.

W sprawie pytań czy chęci wykupienia programu abonamentowego – uprzejmie proszę o kontakt:

**Jacek Kobylec – 531 276 299**

**lub Krzysztof Sarnecki – 512 079 789**

## Lista tematów

### I. SPRZEDAŻ & MARKETING

1. Wykład: Pięcioetapowy proces sprzedaży – pozycjonowanie – trening komunikacji budującej pozycjonowanie swojej firmy w umyśle klienta
2. Wykład: V Generacja Sprzedaży – zastosowanie w praktyce – jak ją wdrażać stopniowo. Budowanie przykładów adekwatnych do branż reprezentowanych przez uczestników.
3. Jak zdobywać kontrakty? Trening dla przedstawicieli handlowych/ doradców – różne inżynierie zdobywania klientów oraz trudne sytuacje sprzedażowe.
4. Warsztaty przygotowania do negocjacji sprzedażowych – wybrane mechanizmy i narzędzia. Omówienie na przykładach.
5. "Wykład: Jak monitorować, aby mieć pewność, że zespół operuje na poziomie Sprzedaży Transformacyjnej™?"  
Trening: Budowanie systemu monitorowania - omawianie przykładów."
6. Wykład: Trudne sytuacje sprzedażowe (obiekcje, bariery, presja) – zasady postępowania bariery, presje  
Trening: Zasady postępowania i sposób komunikacji (algorytmy komunikacji)"
7. Warsztaty – trening algorytmów: Jak się umówić na spotkanie? Sekretarka, rozmowa bezpośrednia, przez pośrednika...  
Trening wariantów - ćwiczenia"
8. Wykład: Koła sprzedaży – prosty schemat skuteczności – od tego, czego klient się spodziewa po „WOW”. Budowanie przykładów adekwatnych do branż reprezentowanych przez uczestników.
9. Wykład: Lejek sprzedaży – fundament skuteczności handlowca w B2B – narzędzie planowania i stymulacji efektów sprzedaży. Budowanie przykładów adekwatnych do branż reprezentowanych przez uczestników.

10. Sprzedaż – czy zastąpi nas robot
11. Wykład: Rozumienie i zarządzanie całościowym doświadczeniem zakupowym kupującego (Total shopping experience) Trening: Analiza doświadczenia zakupowego kupującego w mojej firmie.
12. Wykład: Dlaczego w większości sytuacji sprzedażowych, nie należy negocjować ceny z klientem.
13. Wykład: Jak budować praktyczny skrypt sprzedażowy, który zdecydowanie podniesie Twój poziom sprzedaży i ułatwi Ci pracę.
14. Wykład: Dwa kluczowe pytania w strategii marketingowej /sprzedażowa każdej firmy – Kto jest moim najlepszym klientem? oraz Dlaczego klient ma wybrać moją firmę, a nie firmy konkurujące ze mną? Trening: Jak na nie odpowiedzieć?
15. Wykład: Rozumienie czym jest Sprzedaż Transformacyjna i w jaki sposób buduje przewagę konkurencyjną sprzedawcy i jego firmy. Trening: Definiowanie tzw. Końcowej satysfakcji /potrzeby klienta
16. Analiza SWOT – wyeksploatowane narzędzie czy wciąż skuteczna metoda ewaluacji
17. Digital marketing – szanse i zagrożenia
18. KPI i KPS – niezbędne dla rozwoju wskaźniki czy „kaganiec” handlowca

## II. ZKL & KULTURA ORGANIZACYJNA

19. Wykład: Rozwiązywanie konfliktów w miejscu pracy – zarządzanie sytuacjami konfliktowymi – 5 typów rozwiązywania konfliktów. Autodiagnoza.
20. Kolory osobowości – omówienie poszczególnych typów i sposobów komunikacji oraz autotest.
21. Wykład: Prowadzenie spotkań ewaluacyjnych i typowe błędy w ich przygotowaniu i prowadzeniu.
22. Wykład: Typy pokoleń pracowników, Na co zwrócić uwagę we współpracy z każdym z pokoleń.
23. Trening: Analiza CV kandydatów – na co zwracać uwagę i jak weryfikować wiarygodność informacji podanych w CV
24. FEEDBACK W PRAKTYCE
25. Wartości, wizja, misja i rytuały – fundamentem kultury organizacyjnej
26. Cykl funkcjonowania pracownika w organizacji – podejście procesowe
27. Utrzymanie talentów w organizacji – najlepsze praktyki

## III. PRZYWÓDZTWO & ZARZĄDZANIE

28. Antykruchłość – model organizacji na dzisiejsze czasy – nieunikniona najbliższa przyszłość. Jak rozumieć antykruchłość i dlaczego to nie to samo co zwinność? Składowe antykruchłości – nielinearność, asymetria, redundancja i inne – praktyczne przykłady.
29. Zarządzanie w Chaosie – zmiana paradygmatu zarządzania – od elastyczności przez zwinność do antykruchłości. Rozumienie różnic – dlaczego na pewno to nie synonimy. Przełożenie praktyczne na codzienność.
30. Fundament zarządzania w Ekonomii Chaosu – NIELINEARNOŚĆ. Jak ją rozumieć i jej zastosowanie w zarządzaniu strategicznym oraz jako narzędzie dla menedżerów najwyższego szczebla. Przykłady, praktyczne zastosowania.
31. Rozumieć różnicę – marża a narzut. Rodzaje marż. I dodatkowo – inżynierie budowania marżowości
32. Trio księgowo dla menedżerów: Rozumieć rachunek strat i zysków, rozliczenie bilansowe i cash flow. Praktyczne podejście dla menedżerów – nie finansistów.
33. "Delegowanie – 6 poziomów – jak rozwijać podopiecznych dzięki delegowaniu – trening delegowania  
Trening: Coaching jako podstawa 3 poziomu delegowania"
34. Osiem czynników sukcesu firmy według Toma Petersa i Roberta Watermana, autorów bestsellera „W poszukiwaniu doskonałości” ("In search of excellence"). Omówienie na praktycznych przykładach.



35. Wykład: Awansowałeś na menedżera zespołu, którego wcześniej byłeś członkiem – jak zarządzić tą zmianą? Ćwiczenia na przykładach.
36. Wykład: Dziewięć praktycznych taktyk podnoszenia skuteczności pracy podopiecznych – motywowanie – zastosowanie na przykładach.
37. Wykład: Skuteczna komunikacja menedżerska i sprzedażowa – płaszczyzny komunikacji i poziomy słuchania.  
Trening: Stosowanie czwartego i piątego poziomu słuchania w ćwiczeniach."
38. Wykład: Kluczowe kompetencje menedżera – Credo szefa – „zawarcie kontraktu” z podopiecznymi  
Trening: Przygotowanie Credo szefa"
39. Wykład: Problem egzekwowania w zarządzaniu – jak być skutecznym, czyli aby podopieczni „realizowali zadania”
40. Wykład: Kluczowe kompetencje menedżera – rodzaje mocy sprawczej menedżera. Trening: Budowanie skutecznej Moc sprawczej przez menedżera.
41. Kompetencje Menedżera – Coaching. Sesja 1. Ćwiczenia
42. Kompetencje Menedżera – Coaching. Sesja 2. Ćwiczenia
43. Kluczowe role lidera transformacyjnego – sztuka łączenia kompetencji „miękkich” i „twardych”.
44. Zaufanie – fundament „zdrowej” kultury organizacyjnej
45. 4 filary przywództwa. Filar: realizacja strategii.
46. Mental Management Fitness. Moja droga do przywództwa. Sesja 1
47. Mental Management Fitness. Moja droga do przywództwa. Sesja 2

#### IV. NEGOCJACJE

48. „Cztery inżynierie negocjacyjne – piramida jakości, negocjacje transformacyjne, dopasowanie i poszerzenie tortu. Ćwiczenia na przykładach.”
49. Wykład: BATNA, ZOPA i punkty odejścia w negocjacjach – co praktycznego warto wiedzieć? Warsztaty przygotowania do negocjacji
50. Budowanie komunikatów (mail, sms, a także w rozmowach) w reakcji na agresywne zachowanie drugiej strony.
51. Wykład: Jak negocjować z tzw. „pozycji słabszej” – jak negocjować pod presją czasu”
52. Wykład: Jak negocjować z „potentatem” lub z monopolistą na rynku? Praktyczne przykłady i warsztaty
53. Najtrudniejsze przypadki negocjacyjne. Targowanie ceny ze strony klienta- jak sobie dawać z tym radę.
54. „Mózg ludzki – „Trzy mózgi” – komunikacja nieantagonizująca. Trening sytuacji -rozmowy „pod napięciem” - ćwiczenia”

*„Nauka i innowacje idą w parze. Arogancja sukcesu polega na myśleniu,  
że to co zrobiłeś wczoraj, wystarczy na jutro”*

William Pollard

Sprawdź nasz program! To skuteczna opcja zadbania o rozwój  
ludzi w Twojej firmie.

Zapraszamy.

**Jacek Kobylec – 531 276 299**

**Krzysztof Sarnecki – 512 079 789**

QUEST Change Managers