

bierzemy odpowiedzialność  
za rezultaty



2

# nagrody i osiągnięcia

## GAMMA - Najlepszą firmą szkoleniową! 1 miejsce wg Rankingu Gazety Finansowej

Mamy przyjemność poinformować, że od 2013 roku w rankingu Gazety Finansowej – „Najlepsze Firmy Szkoleniowe” znajdujemy się w ścisłej czołówce firm szkoleniowych w Polsce, a w 2016 zostaliśmy wybrani Najlepszą Firmą Szkoleniową.

Bardzo dziękujemy naszym Klientom, bez których ten sukces nie byłby możliwy.



# misja

## BIERZEMY ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA REZULTATY BIZNESOWE SZKOLEŃ

Według nas szkolenie jest inwestycją w rozwój firmy i jak każda inwestycja, powinno prowadzić do jasno określonych rezultatów biznesowych.

Proponujemy realizację szkoleń poprzez zaspokojenie potrzeb trzech grup odbiorców projektu szkoleniowego: działu HR, uczestników oraz ich przełożonych.



zwiększenie efektywności zespołu

PRZEŁOŻONY

UCZESTNIK

DZIAŁ HR

FIRMA

realizacja strategii personalnej, osadzenie szkoleń w kulturze organizacyjnej

rezultaty biznesowe, takie jak: poprawa wskaźników sprzedaży, obniżenie rotacji pracowników, wzrost motywacji do pracy

wiedza, nowe umiejętności, inspirujące doświadczenia, atrakcyjna forma szkolenia

3

## wybrani klienci





# obszar działalności

## SZKOLENIA

Przygotowując i realizując szkolenia, „**BIERZEMY ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA REZULTATY**”. Szkolenie traktujemy jako inwestycję Klienta, która powinna zwrócić się na poziomie finansowym, a także jako proces wpisujący się w działalność i kulturę danej organizacji. Skuteczność w realizacji celów biznesowych osiągamy poprzez wykorzystywanie działań okołoszkoleniowych (prework, działania pomiędzy szkoleniami, follow up) oraz uwzględnianie oczekiwań wszystkich grup odbiorców szkolenia.

## SZKOLENIA EKSPERCKIE

Ambicją działu szkoleń eksperckich Gammy jest wspieranie rozwoju i poprawa efektywności organizacji, z którymi współpracujemy poprzez tworzenie przedsięwzięć związanych z obecnymi wydarzeniami w gospodarce. Na bieżąco analizujemy rynek pod kątem zmian legislacyjnych, nowych trendów, konsultujemy z uczestnikami rynku nasze propozycje i przygotowujemy dla Państwa najwyższej klasy wydarzenia biznesowe.

## GAMMA DISCOVER

Gamma Discover to dział, który powstał w odpowiedzi na najbardziej nietypowe potrzeby rozwojowo – integracyjne naszych Klientów. Zapraszamy uczestników naszych realizacji do doświadczenia niecodziennych procesów, które inspirują ich do zmiany postaw i zachowań w środowisku biznesowym i codziennym.



5



6





# eksperci w obszarze HR

Zespół specjalistów realizujących projekty organizacyjne (oceny okresowe, modele kompetencyjne, assessment/development center, ocena 360, coaching, badanie satysfakcji):

## DARIUSZ RUTKOWSKI

Konsultant z 25-letnim doświadczeniem w biznesie, również w międzynarodowych strukturach HR.

Doświadczenie menadżerskie zdobywał między innymi jako Prezes Syngenta CP i Prezes Zarządu Zeneca Agrochemicals. Przeprowadził efektywne połączenie firm Zeneca Agrochemicals i Novartis Agro, tworząc skuteczny, zmotywowany zespół Syngenta CP.

Doprowadził do opracowania i wdrożenia efektywnej strategii biznesowej Syngenta CP, co umożliwiło wzrost udziału w rynku z 15 do 21% lokując firmę na pozycji lidera rynku

Zaprojektował innowacyjny system szkolenia zewnętrznej sieci sprzedaży Syngenta – eS-kadra – powielany później w spółkach koncernu w innych krajach.

Przez 3 lata współtworzył proces zarządzania talentami i przewodził mu jako Head of Talent Management Europe, Middle East, Africa Syngenta AG, Basel.

Był członkiem i założycielem stowarzyszenia PSOR, skupiającego firmy chemii rolnej. We współpracy z firmami przemysłu żywnościowego i organizacją Sustainable Agriculture Initiative Platform (Bruksela) stworzył w Polsce zręby projektu „Rolnictwo Zrównoważone”.



Specjalizuje się w szkoleniach dla najwyższej kadry menedżerskiej oraz członków zarządu. Aktywnie wspiera trenerów w osadzeniu szkoleń w kulturze organizacyjnej oraz strategii firmy. Jego doświadczenie pozwoliło w wielu projektach powiązać szkolenia ze strategią, kulturą, misją i wizją organizacji.

**KRZYSZTOF PILARCZYK**

Trenerem jest od 1994 roku. Od 24 lat związany z różnymi obszarami życia biznesowego. Menedżer, trener, przedsiębiorca, twórca programów szkoleniowych.

Uczestniczył w projekcie tworzenia i organizowania pierwszego w Polsce nowoczesnego centrum handlowego Bogusz Center w Warszawie. Pracował jako Country Sales Manager w kanadyjskim wydawnictwie Tormont, gdzie współtworzył sieć nowych kanałów dystrybucji kategorii premium. Był interim manager Inter-Dec College w Montrealu.

Od 1994 roku związany z branżą szkoleń biznesowych. Zarządzał wysokobudżetowymi projektami szkoleniowym dla firm z branż energetycznej, przemysłowej, IT i sektora finansowego.

**CZY PRACOWNICY I MENEDŻEROWIE W TWOJEJ FIRMIE MAJĄ WŁAŚCIWE NASTAWIENIE, ABY ODNOSIĆ SUKCESY?**

Wiele firm jest gotowych na inwestowanie w rozwój umiejętności praktycznych swoich pracowników (np. techniki sprzedaży i negocjacji dla handlowców, techniki zarządzania dla menedżerów itp). Lecz jak wynika z wielu badań i analiz biznesu najlepsze rezultaty osiągają pracownicy i menedżerowie, którzy dysponują kombinacją umiejętności praktycznych oraz umiejętności mentalnych (źródło: Alexandra Fürst, Halmstad University, „Mental skills at business setting”).

Umiejętności mentalne to zdolność do osiągnięcia lepszych rezultatów dzięki kształtowaniu swojego sposobu myślenia i nastawienia oraz przekonań pozwalających przejść na wyższy poziom skuteczności.

# business mental skills

Celem treningów mentalnych jest osiągnięcie przez uczestników maksymalnej efektywności w wykorzystywaniu swojego potencjału i uzdolnień poprzez nauczenie się korzystania z technik kognitywnych oraz narzędzi mentalnych, takich jak np. „self-talk”.

**NIC NIE POWSTRZYMA CZŁOWIEKA O WŁAŚCIWEJ POSTAWIE MENTALNEJ PRZED OSIĄGNIĘCIEM SWOICH CELÓW. NIC NIE POMOŻE CZŁOWIEKOWI O ZŁYM MENTALNYM NASTAWIENIU.**

To jakie osiągamy rezultaty zależy od tego, w jaki sposób działamy. To w jaki sposób działamy zależy od tego w jaki sposób myślimy.



# autorskie programy Gammy

9

## SUCSESFUL NEGOTIATION

### skuteczne techniki negocjacji

Negocjacje kluczem do biznesu! Wzmocnij wiarę we własne możliwości. Uzyskaj najlepszy możliwy wynik negocjacji dbając o relacje z Klientem.

Nasze szkolenie bazuje na harwardzkim modelu negocjacyjnym. Uczestnicy na szkoleniu otrzymują techniki negocjacyjne pozwalające wpływać na proces negocjacji i uzyskać sukces zarówno na poziomie finansowym jak i relacyjnym.

Skuteczne szkolenie z zakresu negocjacji powinno realizować dwa cele:

**Mistrzostwo osobiste** – rozumiane jako umiejętność poprowadzenia negocjacji dokładnie w taki sposób, w jaki chcemy, wykorzystywanie zaawansowanych socjotechnik, narzędzi negocjacyjnych oraz przewidywanie zachowań Klienta.

**Lepszy wynik negocjacji** – każde szkolenie negocjacyjne powinno doprowadzić do wyższej efektywności rozumianej jako poprawa parametrów negocjacyjnych (zamówienie, marża, termin płatności, budżet marketingowy itp.).

## POWER OF INSPIRATION

### przywództwo LIDERA przyszłości

Czas na transformację! Bądź przywódcą – buduj wizję. Przywódca transformacyjny dostrzega i docenia możliwości biznesowe, które potrafi bezpośrednio przenieść na działania organizacji. Inspirując, kreuje i buduje konkurencyjność Firmy, angażując w to zespół, który skutecznie motywuje do działania.

Badania pokazują, iż polscy menedżerowie koncentrują swoje działania na maksymalizacji efektywności pracy własnego zespołu, identyfikując zakres swojej odpowiedzialności z podstawowymi funkcjami kierowniczymi: planowaniem, monitorowaniem, motywowaniem czy ocenianiem pracowników. Takie podejście do przywództwa nazwano, zgodnie z koncepcją Bassa i Avolio, transakcyjnym. Rola lidera we współczesnym świecie polega na skupieniu się także na innych aspektach związanych z zarządzaniem ludźmi i na nich właśnie bazuje szkolenie, opierające się na koncepcji lidera transformacyjnego.

## POWER OF PRESENTATION

### sztuka skutecznych wystąpień

Koniec z tremą! Czas na perfekcyjne prezentowanie - zarządzanie wizerunkiem, świadome budowanie relacji, dobieranie technik komunikacji, odpowiednie techniki prezentacji, analiza danych, pozyskiwanie danych.

Jesteś dobrym mówcą! My nauczymy Cię jak to wydobyć, pielęgnować, tak abyś był wiarygodny dla słuchaczy.

Skuteczność szkolenia bazuje na obniżeniu stresu związanego z prezentacjami oraz podniesieniu ich efektywności na poziomie przekazywanych informacji, wywieranego wrażenia oraz motywacyjnym – zachęcającym odbiorców do podjęcia oczekiwanych działań. Odnajdź własną ścieżkę, rozwiń techniki prezentacji i autoprezentacji powered by Chunking.

Szkolenie realizuje zatem główny cel:

**Rozwój mistrzostwa osobistego** – rozumianego jako umiejętność wpływania na audytorium w taki sposób, aby każdy z odbiorców reagował w zakładany sposób.

10

# szkolenia sprzedażowe

Nasze szkolenia sprzedażowe pomagają podnieść sprzedaż. **WZROST WYNIKÓW UZYSKUJEMY ZARÓWNO POPRZEZ DROBNE MODYFIKOWANIE ZACHOWAŃ SPRZEDAŻOWYCH, JAK RÓWNIEŻ PORZEZ TWORZENIE NOWYCH STANDARDÓW W TYM OBSZARZE.**

Najczęściej realizowane przez nas szkolenia sprzedażowe to:

- Negocjacje kupieckie
- Successful negotiation
- Collaborative Selling
- Personal branding czyli Twoja marka osobista
- Networking – budowanie sieci kontaktów
- Consulting sale
- Sprzedaż narracyjna
- Sztuka umawiania spotkań
- Techniki reagowania na psychomanipulacje w negocjacjach
- Sprzedaż oparta na MBTI
- Sprzedaż oparta na Discovery Insights

Poza szkoleniami tradycyjnymi, przygotowujemy również rozwiązania dedykowane, odpowiadające na specyficzne, unikalne potrzeby organizacji.









12

# szkolenia menedżerskie

Przygotowując szkolenia, nacisk kładziemy zarówno na zawartość merytoryczną, jak i dobór metod dydaktycznych prowadzenia szkoleń (od treningu narzędziowego po strategiczny panel moderowany przez trenera).

Formułę szkolenia dobieramy, uwzględniając miejsce w strukturze Organizacji oraz doświadczenia biznesowe kadry menedżerskiej.

Najczęściej realizowane przez nas szkolenia menedżerskie to:

Leadership 4D

High level of management

Motywowanie poprzez uznanie – Recognition

Nowoczesne przywództwo

Moc autorytetu

Coaching

Mistrzostwo osobiste menedżera

Zarządzanie zespołami rozproszonymi

Skuteczne zarządzanie zespołem

Zarządzanie Pokoleniami

Zarządzanie talentami wg Gallupa

Turkusowe Przywództwo

Poza szkoleniami tradycyjnymi, przygotowujemy również rozwiązania dedykowane, odpowiadające na specyficzne, unikalne potrzeby organizacji.





# szkolenia ogólnorozwojowe

13

Nasze szkolenia w tym obszarze poza rozwojem kompetencji realizują cel motywacyjny. Tu dodatkowym rezultatem biznesowym jest wysoka motywacja uczestnika do dalszej pracy u swojego pracodawcy.

Najczęściej realizowane przez nas szkolenia ogólnorozwojowe to:

- Przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu
- Multitasking
- Równowaga w życiu zawodowym
- Różnice międzykulturowe
- Inspirowanie w poszukiwaniu nowych rozwiązań
- Facilitating – szkolenie dla trenerów wewnętrznych
- Zarządzanie różnorodnością – równouprawnienie płci
- Przeciwdziałanie mobbingowi w pracy
- Sztuka savoir-vivre

Poza szkoleniami tradycyjnymi, przygotowujemy również rozwiązania dedykowane, odpowiadające na specyficzne, unikalne potrzeby organizacji.

# nasze przewagi rynkowe

## PROJEKTY SZKOLENIOWE O ZWERYFIKOWANEJ EFEKTYWNOŚCI

Poziom wiedzy – w projekcie dla Kancelarii Prezesa Rady Ministrów w grupie 6000 uczestników średni przyrost wiedzy uzyskaliśmy na poziomie 62%, w projekcie dla Radia Eska średni przyrost wiedzy, mierzony przez e-learning, wyniósł 36%.

Poziom umiejętności – arkusze analizy kompetencji w projektach dla, między innymi, takich firm, jak: Sodexo Polska Sp. z o.o., Fiolet PDK SA, gdzie pracownicy uzyskali 40% wzrost kompetencji.

Poziom zachowań – w projekcie „train the trainer” dla Real, - Sp. z o.o. przeszkoleni przez nas trenerzy przeprowadzili 14897 godzin szkoleń (dane z systemu SAP).

## WYSOKI POZIOM SATYSFAKCJI KLIENTÓW

Wiele Firm trafiło do nas z polecenia dzięki rekomendacji zadowolonych Klientów (Axa, Maxon, Samsung, Ministerstwo Infrastruktury, Thomson Electronics, Wydawnictwo Murator).

Projekty realizowane przez firmę Gamma określają wskaźniki rentowności stosowane w celu zmierzenia efektywności działań rozwojowych.

Dla nas każde działanie to inwestycja określona na poziomie konkretnych wskaźników biznesowych.

Nasz cel to zwiększenie oraz zmierzenie efektywności działań szkoleniowo/rozwojowych u naszych Partnerów.

## KNOW HOW

Know how bazujące na obowiązujących modelach zarządzania i sprzedaży, w autorskim, innowacyjnym ujęciu.

*Na przykład:*

*podczas szkolenia „Techniki prezentacji” uczestnicy występują przed asesorami (dobranymi wg określonych kryteriów), którzy udzielają informacji zwrotnych, dotyczących wszystkich aspektów prezentacji (technika naturalnego tła).*



POZIOM REZULTATÓW BIZNESOWYCH — WZROST SPRZEDAŻY DLA EMMERSON SA O 38%,  
WZROST EFEKTYWNOŚCI COLD CALL O 70% W HSBC, WZROST WSKAŹNIKÓW W OBSZARACH  
EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE I LEADERSHIP ODPOWIEDNIO O 5% I 13% W BADANIU SATYSFAKCJI  
PRACOWNIKÓW ZA ROK 2011 W WHIRLPOOL POLSKA ODDZIAŁ W WARSZAWIE





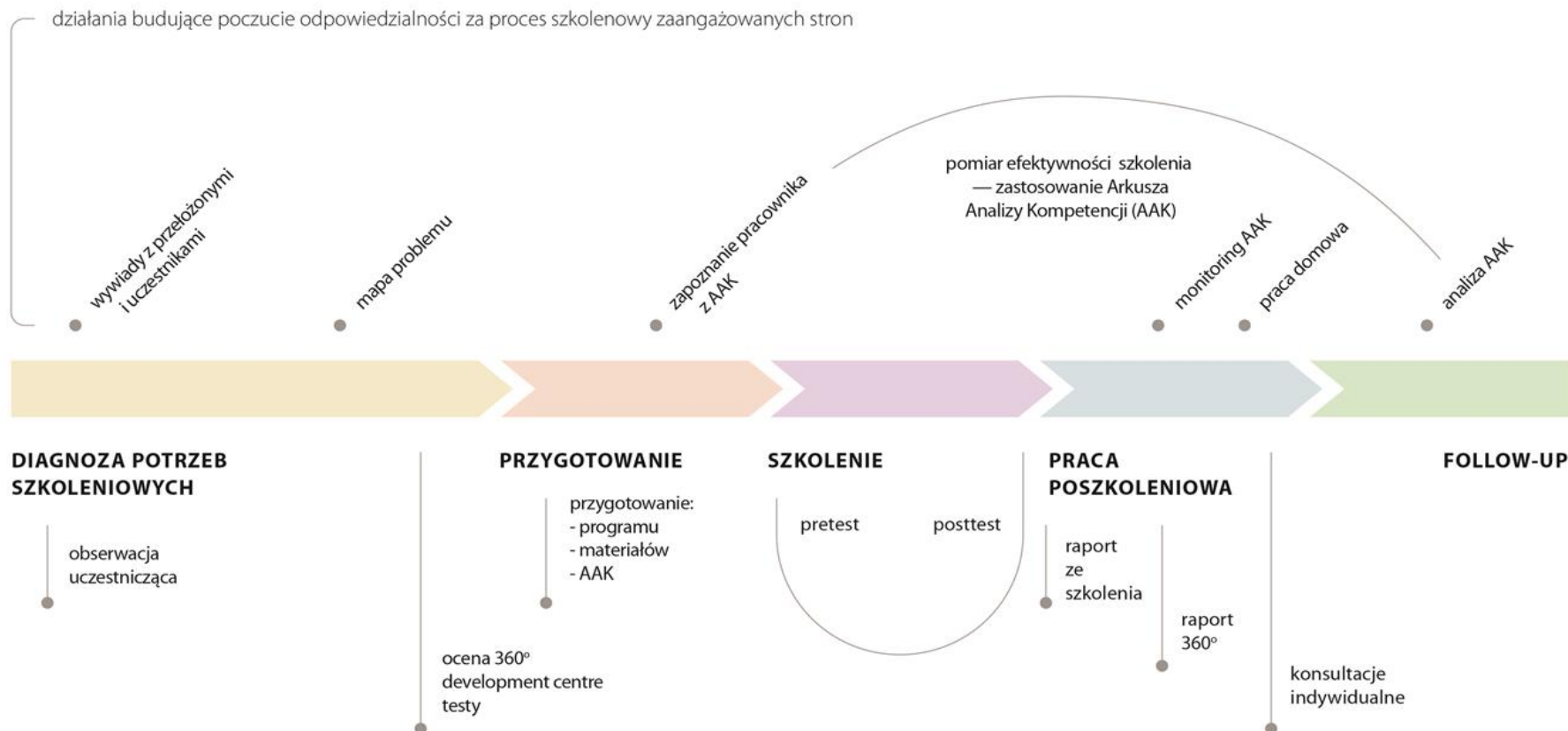
# proces

Samo szkolenie jest tylko częścią całego procesu szkoleniowego. To dzięki działaniom przeszkoleniowym, międzyszkoleniowym i poszkoleniowym uczestnicy:

- przyjmują osobistą odpowiedzialność za rozwój,
- zyskują motywację wewnętrzną i zewnętrzną do pełnego zaangażowania w szkolenia,
- efektywnie wdrażają techniki szkoleniowe do swojej pracy,

Organizacja zyskuje narzędzia mierzenia efektywności szkoleń.

# szkoleniowy

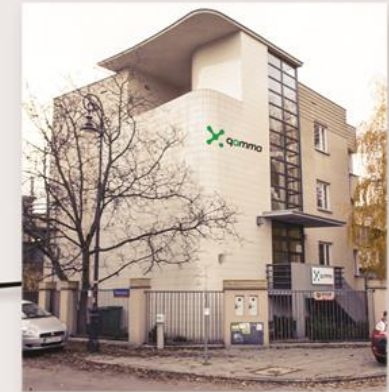




# lista referencyjna

1. Infosys BPO Poland Sp. z o.o.
2. Pentacomp SI S.A.
3. First Data S.A.
4. Comtegra Sp. z o.o.
5. Wincor Nixdorf Sp. z o.o.
6. Deloitte Doradztwo Podatkowe Sp. z o.o.
7. Deloitte Business Consulting S.A.
8. Axa Polska S.A.
9. Allior Bank S.A.
10. HSBC Bank Polska S.A.
11. ING Nationale Nederlanden
12. Fiolet PDK S.A.
13. BRE Bank S.A.
14. Bank Współpracy Europejskiej S.A.
15. Invest-Bank S.A.
16. Open Finance S.A.
17. Skarbiec TFI S.A.
18. Upper Finance
19. Euler Hermes Services Polska Sp. z o.o.
20. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A.
21. Bank BPH S.A.
22. LexisNexis Polska Sp. z o.o.
23. PTC S.A. (T-mobile)
24. Optik Partner Sp. z o.o.
25. Profim Sp. z o.o.
26. Redbus Agencja Reklamowa
27. Pilicka Telefonía
28. Medicus Aparatura i Instrumenty Medyczne
29. Poczta Polska S.A.
30. Chata Polska S.A.
31. Polska Agencja Prasowa S.A.
32. DCT Gdańsk S.A.
33. Siódemka S.A.
34. Itella Inforation Sp. z o.o.
35. Hellmann Worldwide Logistics Polska Sp. z o.o. sp.k
36. Benefit Systems S.A.
37. Jacobs Polska Sp. z o.o.
38. Lionbridge Poland Sp. z o.o.
39. Dahser Sp. z o.o.
40. Falck Medycyna Sp. z o.o.
41. StarNet Telecom Sp. z o.o.
42. Vertigio Group
43. Naturhouse Sp. z o.o.
44. Bonus Systems Polska S.A.
45. Chèque déjeuner Sp. z o.o.
46. Grupa Pracuj.pl
47. Mmd Public Relations Poland
48. Sodexo Polska Sp. z o.o.
49. Orto-fan Sp. z o.o.
50. Radio Eska
51. Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.
52. Coca Cola Poland Services Sp. z o.o.
53. Maisadour Polska Sp. z o.o.
54. GSK Pharmaceutical S.A.
55. Bayer Sp. z o.o.
56. Agro-Efekt Sp. z o.o.
57. Bioline Sp. z o.o.
58. Profim Sp. z o.o.
59. Agros Nova Sp. z o.o.
60. Lubfarm S.A.
61. Asmet S.A.
62. Samsung Electronics Polska Sp. z o.o.
63. Intercars S.A.
64. Sony Europe Limited, oddział w Polsce
65. Whirlpool Polska S.A.
66. OKI Systems Polska Sp. z o.o.
67. Syngenta Polska Sp. z o.o.
68. Thomson Technicolor Sp. z o.o.
69. Ekoplón S.A.
70. Sto- ipso Sp. z o.o.
71. Ericsson Sp. z o.o.
72. General Electric Sp. z o.o.
73. BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.
74. Złomhut Sp. z o.o.
75. SMC Industrial Automation Polska Sp. z o.o.
76. Nexteer Automotive Polska Sp. z o.o.
77. Coloplast Group Sp. z o.o.
78. Smurfit Kappa Polska Sp. z o.o.
79. Roto-Frank Sp. z o.o.
80. BSL Truck
81. Pharma Nord Sp. z o.o.
82. Orlen Oil
83. Konica Minolta Polska Sp. z o.o.
84. Atlas Sp. z o.o.
85. A.Schulman Polska Sp. z o.o.
86. Politechnika Warszawska
87. Akademia Medyczna we Wrocławiu
88. Kancelaria Sejmu
89. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów
90. Ministerstwo Finansów
91. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
92. Ministerstwo Rolnictwa
93. Ministerstwo Infrastruktury
94. Ministerstwo Spraw Zagranicznych
95. Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego
96. Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego
97. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej
98. Centrum Projektów Europejskich
99. GDDKIA
100. UOKiK
101. Lotnisko Modlin
102. Wyższa Szkoła Bankowa
103. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania
104. Wyższa Szkoła Zarządzania i Prawa
105. Wyższa Szkoła Cła i Logistyki
106. Skamex Sp. z o.o. S.K.A.
107. Murator S.A.
108. Supereexpress
109. Canpol Sp. z o.o.
110. Weber Shandwick Sp. z o.o.
111. Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości
112. Wydawnictwo Wiedza i Praktyka
113. Wydawnictwo C.H.Beck Sp. z o.o.
114. Duka Polska Sp. z o.o.
115. Betterware Poland Limited Sp. z o.o.
116. Carrefour Polska Sp. z o.o.
117. Makro Cash and Carry Polska Sp. z o.o.
118. Pandora Jewelry CEE Sp. z o.o.
119. Decathlon Sp. z o.o.
120. Yes biżuteria Sp. z o.o.
121. Rossman Sp. z o.o.
122. INDITEX (Zara, Pull & Bear, Stradivarius, Massimo Dutti, Bershka, Oysho)
123. „real,- Sp. z o.o. i Spółka” spółka komandytowa
124. Salamander Polska Sp. z o.o.
125. Aryan Sp. z o.o.
126. Unia Nieruchomości Sp. z o.o.
127. Hossa S.A.
128. Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami
129. Maxon Nieruchomości Sp. z o.o.
130. Emmerson S.A.
131. Polska Federacja Rynku Nieruchomości
132. PBM Południe Development Sp. z o.o.
133. PBM Południe S.A.
134. Mazowieckie Mosty Sp. z o.o.
135. Strabag Sp. z o.o.
136. Browar Konstancin Sp. z o.o.
137. Kompania Piwowarska S.A.
138. Roldrob S.A.
139. Wia-ian Sp. j.
140. Ziolopex Sp. z o.o. (Jutrzenka, Goplana, Grzeński)
141. Sita Suez Polska Sp. z o.o.
142. Browar Namysłów Sp. z o.o.
143. Red Bull Sp. z o.o.
144. RWE Polska S.A.
145. Grupa Veolia

# centrum szkoleniowe gamma



ul. Mysłowicka 15  
Warszawa - Żoliborz  
wejście od ulicy Małogoskiej



ul. Mysłowicka 15, Warszawa  
tel. +48 22 266 08 48  
biuro@projektgamma.pl

[www.projektgamma.pl](http://www.projektgamma.pl)