Brass Willow

OFERTA KATALOGOWA
IV kwartał 2026 · ważna do 31.12.2026

Nowoczesne metody rozwoju

Bootcampy

CEL USŁUGI

Bootcamp służy do rozpoczęcia dużego przedsięwzięcia: nowej technologii, metody, podejścia albo zmiany. Jest organizowany na wzór konferencji, najlepiej poza siedzibą firmy: równoległe wykłady i warsztaty powtarzane dwa albo trzy razy, sesje obowiązkowe i do wyboru, paszport bootcampowy potwierdzający udział, a przy bootcampach dłuższych niż dwa dni także część w formule niekonferencji. Wyceniany indywidualnie.

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Forma	zamknięta, dla firm; zwykle dwa dni albo dłużej, najlepiej poza siedzibą firmy

REZULTAT

Zamawiający otrzymuje:

- wspólne podstawy u wszystkich uczestników,
- wiedzę potrzebną każdemu uczestnikowi w jego pracy,
- kontakty między działami, które pozostają po bootcampie,
- materiały przydatne przy wdrażaniu nowych pracowników.

PRZEBIEG

1. Jak konferencja: W kilku salach równolegle odbywają się wykłady i warsztaty. Każdy powtarza się dwa albo trzy razy, zależnie od tego, jak jest ważny.
2. Sesje obowiązkowe i do wyboru: Kilka podstawowych sesji zalicza każdy; z pozostałych wybierasz te, które dotyczą Twojej pracy.
3. Paszport bootcampowy: Pieczątki albo naklejki za udział w sesjach: łatwo sprawdzić, kto co zaliczył, a szukanie ich sprawia, że ludzie na siebie wpadają.
4. Poznawanie się: W każdą sesję wbudowane jest poznawanie ludzi z innych działów, którzy mają te same problemy.
5. Niekonferencja: Przy bootcampach dłuższych niż dwa dni: tematy proponują uczestnicy, a nasi eksperci są źródłem wiedzy i uzupełniają program o to, co wyszło wcześniej.

WYCENA

wycena po rozmowie: zależy od liczby prowadzących, miejsca i programu

Ceny katalogowe netto, do których doliczany jest podatek VAT. Faktura z 14-dniowym terminem płatności.

Brass Willow Sp. z o.o.
Plac Solny 15, 50-062 Wrocław
NIP: PL8971808826 · KRS 0000557976
Kapitał zakładowy: 50 000,00 zł

Kontakt w sprawie oferty
kontakt@brasswillow.pl
+48 530 537 424
brasswillow.pl

24 kraje

35 000 przeszkolonych osób

70% klientów wraca po więcej