Brass Willow

OFERTA KATALOGOWA
IV kwartał 2026 · ważna do 31.12.2026

Warsztaty autorskie

Warsztat Zarządzanie interesariuszami z AI

CEL SZKOLENIA

Dwudniowy warsztat zarządzania interesariuszami metodami tradycyjnymi oraz ze wsparciem narzędzi AI, które wnoszą rzeczywistą wartość. Uczestnicy tworzą mapy interesariuszy i strategie komunikacji oraz przygotowują własnego asystenta wspierającego jej prowadzenie.

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Czas trwania	2 dni (2 × maksymalnie 8 godzin)
Adresaci	osoby pracujące z produktem, liderzy, Scrum Masterzy i agile coachowie; najlepiej zespoły, które pracują ze sobą na co dzień
Forma	otwarty (online albo Wrocław, nawet dla jednej osoby) albo zamknięty dla firmy; zamknięty można rozłożyć na krótsze bloki zamiast pełnych dni
Prowadzenie	Kate Hobler
Punkty PDU (PMI)	14 za udział

KIEDY UDZIAŁ JEST ZALECANY

- Interesariusze mają sprzeczne oczekiwania i każdy uznaje swoje za najważniejsze.
- O istotnej osobie uczestnik dowiaduje się, gdy blokuje ona decyzję.
- Przygotowanie do trudnej rozmowy zajmuje pół dnia.
- Uczestnik zgadza się częściej, niż by chciał.

EFEKTY

Po szkoleniu uczestnik:

- zna narzędzia rozpoznawania interesariuszy i ma jedno z nich opracowane na własne potrzeby,
- dysponuje aktualną mapą interesariuszy i strategią komunikacji,
- ma prompty wspierające komunikację zgodną ze strategią,
- zależnie od narzędzi dostępnych w firmie: ma asystenta albo przepływ pracy wspierający komunikację na bieżąco,
- ma przećwiczone rozmowy o zakresie pracy prowadzone z interesariuszami,
- wie, jakich informacji nie wolno przekazywać modelowi.

POGLĄDOWY PROGRAM

1. Analiza potrzeb komunikacyjnych na bazie znanych modeli.
2. Polityka w organizacji: czym jest i do czego służy.
3. Radar i mapa interesariuszy; autorskie narzędzia do rozpoznawania ich potrzeb.
4. Strategie komunikacyjne.
5. Przygotowanie do trudnych rozmów i negocjacji.
6. Negocjacje przy wysokich stawkach: modele, które pomagają nie przedobrzyć.
7. W każdym punkcie: jak użyć do tego AI i na co uważać.

Program jest poglądowy. Trener dostosowuje go do potrzeb i doświadczenia grupy.

ORGANIZACJA I FORMALNOŚCI

Punkty PDU (PMI)	14 PDU za udział (7 za każdy pełny dzień).
Płatności i formalności	Wystawiamy fakturę VAT na firmę albo osobę fizyczną. Standardowy termin płatności to 14 dni; przelew albo karta. Obsługujemy też firmy spoza Polski.
Przed szkoleniem	Po zapisie uczestnik otrzymuje e-mailem komplet informacji: miejsce, godziny, co przygotować. Adres i godziny potwierdzamy ostatecznie dwa tygodnie przed szkoleniem.
Lunch	Na szkoleniach stacjonarnych lunch jest wliczony w cenę.

CENA KATALOGOWA

Szkolenie otwarte

2700 zł netto za osobę

Aktualne terminy i ceny: brasswillow.pl, zakładka Kalendarz.

Szkolenie zamknięte

Grupa 6–20 osób	**25 000 zł netto za grupę**
Najmniejsza grupa	**6 osób**

Szkolenie zamknięte odbywa się zazwyczaj u klienta, w jego biurze. Jeśli salę wynajmujemy my, jej koszt doliczamy bez prowizji, jako osobną pozycję faktury. Termin i zakres ustalane są indywidualnie. Cena szkolenia zamkniętego nie zawiera dojazdu i noclegu trenera, jeśli szkolenie odbywa się poza miejscowością jego zamieszkania: w Polsce to 1500 zł netto za trenera przy szkoleniu dwudniowym.

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