Brass Willow

OFERTA KATALOGOWA
IV kwartał 2026 · ważna do 31.12.2026

Warsztaty OrgScapes

Warsztat OrgScapes Product

CEL SZKOLENIA

Warsztat dla organizacji, które chcą sprawdzić, czy i jak mogą działać produktowo: definicja produktu, cele produktowe, łańcuchy wartości i plan pierwszych kroków.

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Czas trwania	2 dni (2 × maksymalnie 8 godzin)
Adresaci	zespoły zarządzające, liderzy produktu i operacji
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

- Organizacja chce działać „jak" podziwiane firmy produktowe i nie wie, od czego zacząć.
- Pracownicy nie są zgodni, co jest produktem: pojedynczy moduł, cała oferta czy coś pomiędzy.
- Trwa spór o to, czy produkty wewnętrzne są produktami.
- Nie jest jasne, gdzie w firmie powstaje wartość, a gdzie jest tracona.

EFEKTY

Po szkoleniu uczestnik:

- ma uporządkowaną wiedzę o tym, czym jest i czym nie jest organizacja produktowa,
- określa granice produktu we własnym kontekście,
- wyznacza cele produktowe odpowiednie dla typu organizacji,
- wie, co organizacja musi jeszcze przygotować, także kulturowo, żeby być gotowa na produktowość,
- dysponuje planem pierwszych kroków.

POGLĄDOWY PROGRAM

1. Definicja produktu: co to jest i dlaczego budzi emocje.
2. Czym różni się produkt od projektu.
3. Jakie struktury organizacyjne nadają się do czego (z elementami dynamiki spiralnej).
4. Jak stawiać cele produktów i zmian, które naprawdę zaczną się dziać.
5. Wasza definicja produktu.
6. Granica produktu: co nim jest, a co nie, w Waszych warunkach (na warsztacie otwartym: na przykładach znanych produktów).
7. Plan pierwszych kroków zmiany dla Waszej organizacji.

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