




GROM

G R O U P

SZKOLENIA B2B



„PERFEKCJA nie jest dziełem przypadku”.

Z dużą przyjemnością przedstawiamy Państwu ofertę szkoleniową firmy

GROM GROUP Sp. z o.o.

która zajmuje się działalnością szkoleniową - doradczą w zakresie **bezpieczeństwa biznesu, przywództwa, negocjacji krytycznych, w tym strategicznych**, oraz organizacją spotkań, które oprócz wzmocnienia więzi pomiędzy uczestnikami, **zapewnią dużą dawkę wiedzy, poszerzą umiejętności, a przede wszystkim zaproponują zmianę podejścia mentalnego do wielu zagadnień.**

Plan oraz agenda naszych programów szkoleniowych **powstaje na podstawie unikatowych doświadczeń** naszych trenerów ze świata sił specjalnych, służb wywiadowczych oraz biznesu, **ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych ustaleń i potrzeb klienta.**

Każde szkolenie może być połączone z wydarzeniami integracyjnymi o charakterze militarnym. Zorganizujemy dla Państwa niezwykłą zabawę w dowolnym miejscu Polski. Będzie to wypoczynek nietypowy i pełen adrenaliny, który pozostawi niezatarte wrażenia w pamięci na długi czas.

„Codziennie zbieramy plony tego,
czego nauczyliśmy się.”

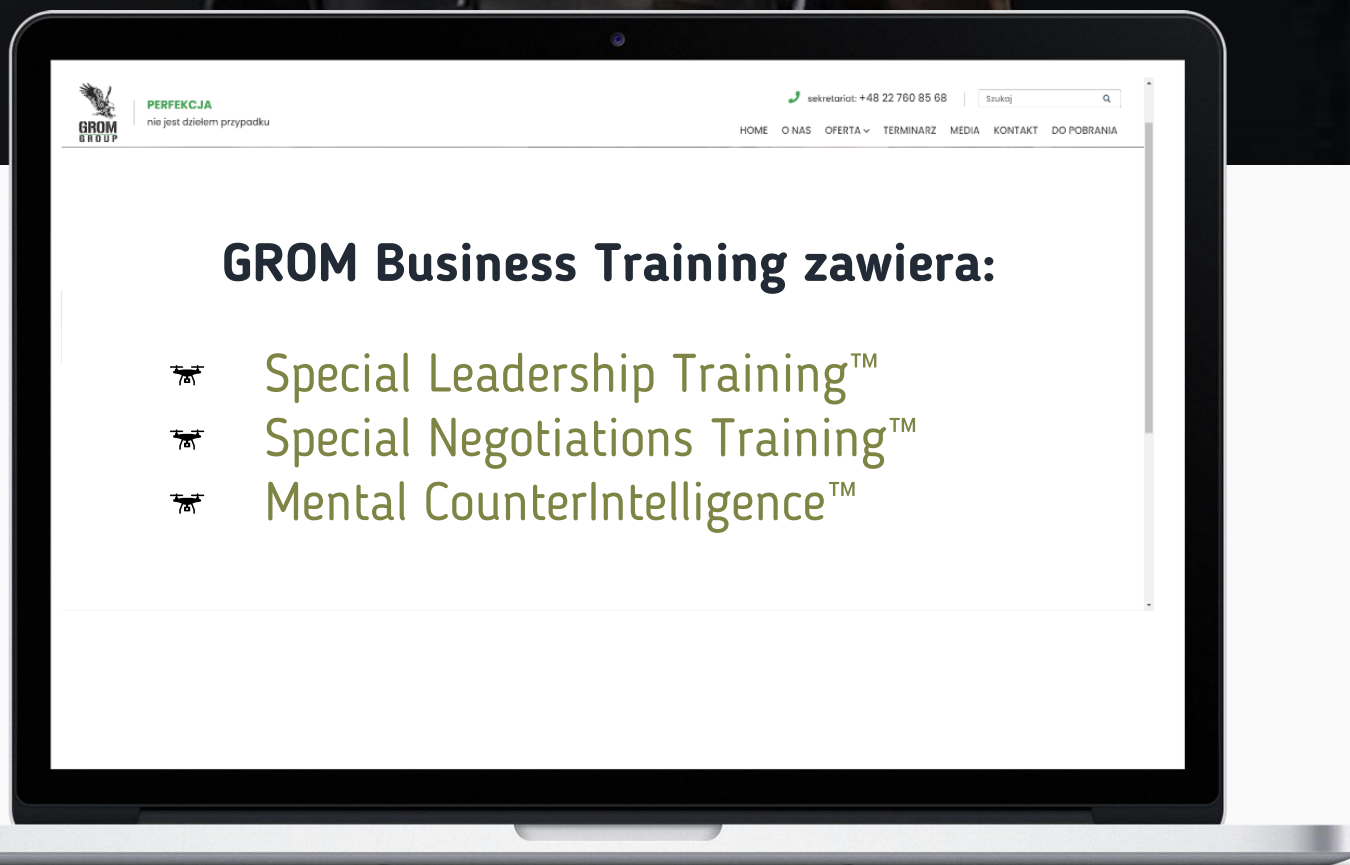
Lao Tsy

Co robimy?

Oferujemy profesjonalny transfer elitarnej wiedzy, która odpowiednio użyta może stworzyć niewiarygodne efekty w biznesie.

Kim jesteśmy?

Jesteśmy aktywnymi biznesmenami z wiedzą oraz doświadczeniem z sił specjalnych oraz służb wywiadowczych.



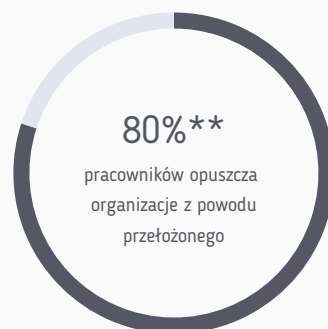
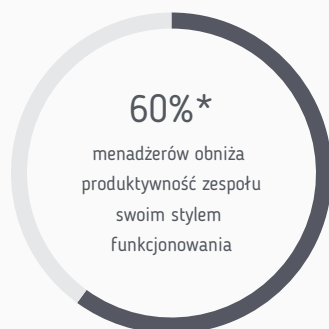


Special Leadership Training™

Ten program szkoleniowy uczy fundamentalnych zasad przywództwa Special Leadership Training. Dzięki przykładowi bojowemu, szczegółowemu wyjaśnieniu zasad, wielu przykładom bezpośredniego zastosowania w biznesie oraz obrazowym ćwiczeniom, program Special Leadership Training daje olbrzymie podwaliny pod sukces zespołu oraz lidera.

Ludzie odchodzą z organizacji zwykle przez złego menedżera, dlatego warto postarać się o najlepszego.

Wiele firm zaczyna rozliczać swoich menedżerów ze zdolności do zarządzania w niepewnych czasach. Potrzeba do tego wielu unikalnych kompetencji rodem z pola walki.



* Wg materiałów FM 5.0. Headquarters Department of the Army Washington, DC 2022

** Wg materiałów Harvard Business Review



Wiedza

„Nie ma nic równie praktycznego jak dobra teoria”, która jest podstawą do wszelkiego rozwoju.



Strategia

Jasna dla całego zespołu misja, wizja i cel działań.



Umiejętności

Kluczowe do tego, aby być skutecznym w rzeczywistości, która bardziej na co dzień przypomina wojnę niż pokój.



Proces

„Nikt nie rodzi się liderem, bo nie ma takiego genotypu”.



Jak pomagamy?

Celem Special Leader Training™ jest edukowanie, szkolenie i wzmacnianie pozycji liderów i organizacji w celu osiągnięcia całkowitego sukcesu. GBT stosuje niezrównane doświadczenia przywódcze w najbardziej dynamicznych i złożonych środowiskach, aby pomóc naszym klientom w rozwiązywaniu problemów, pokonywaniu przeszkód i wygrywaniu.

Jak to działa?

Wychodzimy poza koncepcje zawarte w wielu książkach i poradnikach. Przekształcamy zasady Special Leadership Training™ w praktyczne umiejętności, które można wykorzystać w każdym celu, aby rozwiązywać problemy i osiągać wyniki

- ✓ Budujemy lidera
- ✓ Definiujemy najbliższe otoczenie i szersze środowisko
- ✓ Uwypuklamy wartość zespołu
- ✓ Uczymy potencjału synergii

Lider przyszłości

Przykłady najważniejszych **umiejętności**, których uczymy:



Planuje

Prosto, wydajnie
z uwzględnieniem zasobów



Skutecznie komunikuje się

W górę i w dół organizacji
z uwzględnieniem różnic
pokoleń pracowników.



Buduje i utrzymuje silne relacje

Które służą całemu
zespołowi



Pracuje między funkcjami

Aby wykonać zadanie



Podjękuje decyzje

Wśród niepewności i chaosu



Pozwala członkom zespołu

Rozwiązywać problemy
i współprzewodzić



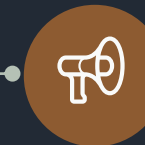
Podporządkowuje ego

Na rzecz sukcesu szerszego
zadania



Zna i nadaje priorytety

Zadaniom codziennym oraz
długoterminowym
inicjatywom strategicznym










Z uwagi na skalę i intensywność zmian w otoczeniu przedsiębiorstwa, organizacje muszą podejmować wiele decyzji oraz ewoluować wraz z otoczeniem, a nawet kreować te zmiany, aby uzyskać przewagę konkurencyjną. - Zupełnie jak na wojnie, gdzie kluczem do zwycięstwa jest przewaga nad przeciwnikiem.

Każdy człowiek ma filtry poznawcze, które zniekształcają percepcję rzeczywistości i otoczenia. Z pomocą przychodzi analiza wywiadowcza, które definiuje i prezentuje jak nimi zarządzać.



„Dobry lider, odchodząc ze swojego stanowiska, powinien być pewny, że zostawia je w lepszym stanie, niż znajdowało się wtedy, gdy dołączył do organizacji.”

Cechy dobrego zespołu:

-  Wspólne cele i sens istnienia (misja)
-  Atrakcyjność dla członków
-  Wzajemne zaufanie
-  Uczenie się na błędach (AAR)
-  Otwarta komunikacja
-  Współpraca w realizacji zadań
-  Optymalny poziom konfliktów





„Tak jak diament potrzebuje trzech czynników, by powstać: węgla, wysokiej temperatury i ciśnienia - prawdziwy lider potrzebuje interakcji trzech czynników: charakteru, który jest podstawową cechą lidera, wiedzy i działania...”

Wiadomo, że węgiel sam z siebie nie zostanie diamentem, tak samo charakter sam z siebie nie tworzy prawdziwego lidera.

Diament potrzebuje temperatury - lider musi mieć wiedzę i doświadczenie oraz przygotowanie.

Trzecim czynnikiem dla węgla jest ciśnienie, które w połączeniu z węglem i temperaturą formują diament.

Podobnie charakter, który w połączeniu z wiedzą i działaniem może wykreować przywódcę.”

Gen. Edward C. Meyer - Szef Sztabu US ARMY W LATACH 1979-1983



Special Negotiations Training™

Special Negotiations Training™ wykorzystuje zasady negocjacji nauczane przez FBI i łączy je z harwardzkim modelem negocjacyjnym w skalowalny, opłacalny proces, który zapewnia umiejętności prowadzenia bardziej elastycznych negocjacji, przyczyniających się do zdobywania nowych klientów i wzrost satysfakcji obecnych klientów.



Jak pomagamy?

Celem Special Negotiations Training™ jest zbudowanie umiejętności prowadzenia bardziej elastycznych negocjacji oraz zachowanie spokoju i komfortu podczas negocjacji kryzysowych.

Jak to działa?

Przekształcamy najnowszą wiedzę zawartą w Special Negotiations Training™ w praktyczne umiejętności argumentowania i obrony swoich interesów, które można wykorzystać w negocjacjach każdego rodzaju. Wychodzimy poza koncepcje zawarte w wielu książkach i poradnikach.

- ✓ Budujemy negocjatora
- ✓ Definiujemy najbliższe otoczenie i szersze środowisko
- ✓ Charakteryzujemy typy adwersarzy

**"Im więcej potu na treningu,
tym mniej krwi w boju."**

Howard E. Wasdin

Moduł I – negocjacje biznesowe



Praca na wszystkich elementach Harvardzkiego podejścia do procesu negocjacji, dzięki którym będziecie mogli sami ocenić, czy macie do czynienia z potencjalnym partnerem w biznesie.

Moduł II – negocjacje kryzysowe



- Zobrazowanie zasad prowadzenia negocjacji kryzysowych oraz praca na wybranych technikach negocjacji kryzysowych.
- Rozpoznawanie emocji adwersarza oraz trening samokontroli.
- Poznanie źródła agresji i metody obniżania napięcia.

Zrozumienie oraz trening wszystkich elementów doprowadza negocjatora do sytuacji, w której negocjacje biznesowe stają się dużo łatwiejsze.





„Nie ma chyba rzeczy prostszej do zdefiniowania, a jednocześnie mającej szerszy zasięg niż negocjacje. Każde pragnienie, które domaga się spełnienia, i każda potrzeba, którą musimy zaspokoić, przynajmniej potencjalnie stanowią okazje zapoczątkowania procesu negocjacji. Ilekroć ludzie wymieniają poglądy po to, aby zmienić panujące między nimi stosunki, ilekroć naradzają się, jak dojść do porozumienia, podejmują negocjacje.”

Gerard I. Nierenberg

„W negocjacjach handlowych sposób ustępowania bywa ważniejszy niż samo ustępstwo. W zależności od tego sposobu, ustępstwo może Ci ułatwić albo utrudnić przeprowadzaną transakcję.”

Dr Chester Karrass



Mental CounterIntelligence™

Mentalny Kontrwywiad Obywatelski to unikatowy program szkoleniowy w przestrzeni polskiego rynku rozwoju umiejętności osobistych.



Jak pomagamy?

Celem Mental CounterIntelligence™. jest przedstawienie metod i technik jakimi rządzi się dzisiejszy świat, w którym „wojna” prowadzona jest w wielu obszarach życia. Prezentujemy narzędzia, metody i techniki prewencji, aby niepokoje społeczne w otoczeniu nie miały wpływu na prowadzenie biznesu. Na bazie wiedzy o służbach i siłach specjalnych oferujemy transfer wiedzy do organizacji cywilnych w obszarach tematycznych budowy i skutecznego przeciwdziałania dezinformacji.

Jak to działa?

Uczymy:

- ✓ Czym jest Stres w XXI- jak go określić i zarządzić nim
- ✓ Czy jest mentalna kontaminacja - co to takiego i jak ją rozpoznać
- ✓ technik radzenia sobie z bezsennością w aspekcie cyklu dobowego
- ✓ Zarządzania uwagą - zarówno jednostkową jak i grupową

Szkolenie opiera się na koncepcji dynamicznego warsztatu, w którym udział biorą wszyscy uczestnicy wchodząc między sobą w najróżniejsze interakcje.

Sfera mentalna jest kluczowa w dzisiejszym świecie. Każda manipulacja, dezinformacja i kombinacja zaczyna się i kończy w umyśle człowieka. Mózg wymaga pracy jak każdy inny "mięsień".

Skupiamy się na kilku obszarach:



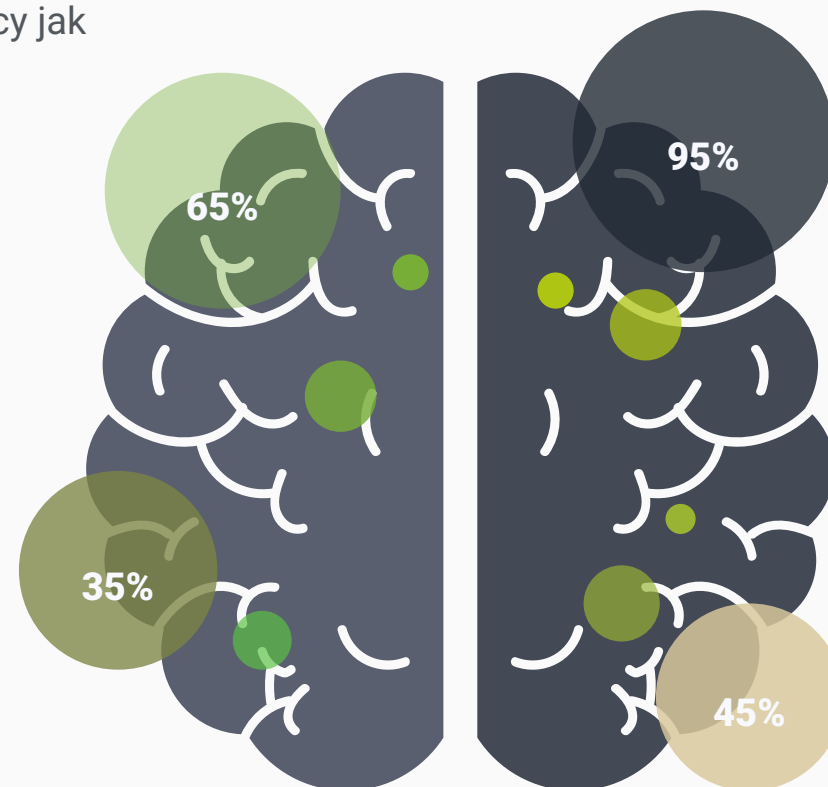
Biochemii mózgu



Psychoneuroimmunologii



Auto - decepcji



Kontrwywiad

określone i proaktywne nastawienie umysłowe używające wielu narzędzi ukierunkowane na osiągnięcie konkretnego celu w szerszym ujęciu, przewagi informacyjnej a co za tym idzie, kreacji pożądanej dla organizacji rzeczywistości.

Podjęcie oraz myślenie kontrwywiadowcze to zestaw działań takich jak:



W tym duchu nauczymy Cię JAK myśleć a nie CO myśleć, aby zawsze być krok przed konkurencją.

„PERFEKCJA nie jest dziełem przypadku”.

„Koncentruj się bardziej na własnym charakterze niż na własnej reputacji ponieważ charakter stanowi o tym, kim naprawdę jesteś, a reputacja to jedynie to, kim jesteś w oczach innych ludzi.”



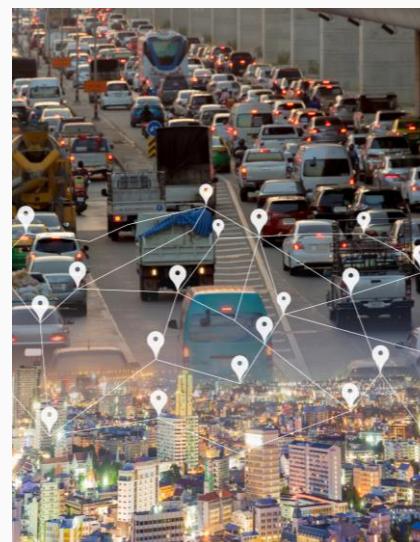


SYTUACJE ZAGROŻENIA TERRORYSTYCZNEGO

Ten program szkoleniowy uczy fundamentalnych zasad prawidłowego zachowania się i reakcji na wypadek zaistnienia incydentu o podłożu terrorystycznym.

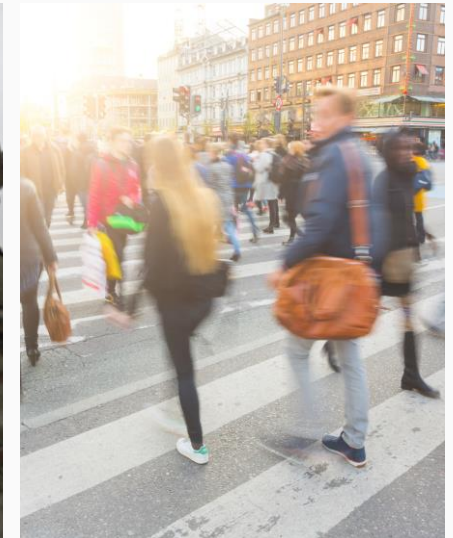
GROM GROUP bazując na doświadczeniach naszych Instruktorów zdobytych w trakcie służby w jednostkach specjalnych Wojska i Policji oferuje szkolenie w trakcie, którego uczestnicy mają możliwość zdobycia wiedzy i umiejętności prawidłowego zachowania się i reakcji na wypadek zaistnienia incydentu o podłożu terrorystycznym. Nabyte w trakcie szkolenia umiejętności będą również mogły być wykorzystane np. w sytuacji zaistnienia incydentów o charakterze kryminalnym, z użyciem niebezpiecznych narzędzi, broni lub ładunków wybuchowych.

Szkolenie składa się z dwóch części: teoretycznej oraz praktycznej. W trakcie części praktycznej uczestnicy szkolenia biorą udział w zainscenizowanej interwencji sił specjalnych, której głównym celem jest eliminacja zaistniałego zagrożenia oraz uratowanie osób przetrzymywanych przez sprawców incydentu.



Wybrane elementy agendy:

- Incydenty o charakterze terrorystycznym i kryminalnym
- Sprawcy i motywy działania, sposób zachowania
- Różne typy zagrożeń
- Syndrom sztokholmski
- Case study osób, które przeżyły atak terrorystyczny
- Pierwsza pomoc podczas ataku terrorystycznego
- Zasady postępowania w sytuacji interwencji sił antyterrorystycznych
- Ewakuacje – procedury, a rzeczywistość
- Zagrożenia, a procedury w instytucjach publicznych



*„Wystarczy bowiem jeden człowiek, któremu na
życiu nie zależy, by zatrwożyć tysięcy mężów.*

Sun Tzu





Strategic Communication

Jeśli mierzysz się z mediami w codziennej pracy i masz wrażenie, że nie zawsze wychodzisz zwycięsko z tych potyczek to ta wiedza jest dla Ciebie.

Pomagamy stworzyć strategię komunikacyjną, aby zapobiegać komunikacji kryzysowej.

Dbamy o 4 warstwy perfekcyjnej komunikacji



* - Wg badań Akademickiego Centrum Komunikacji Strategicznej

Wiarygodność źródeł informacji

90%* Badanych uważa, że źródła informacji, z których czerpią wiedzę są wiarygodne.


Wraz z szybkością rozprzestrzeniania się informacji istotnie zwiększyła się możliwość jej manipulacji, modyfikacji i w konsekwencji tworzenia fałszywych komunikatów mających realny wpływ na nasze życie i biznes.

Działamy wyprzedzająco w obszarze:



OŚRODEK SZKOLENIA POLIGONOWEGO GROM



 53°03'36.3"N
22°08'25.5E



Dysponujemy własnym Ośrodkiem Szkolenia Poligonowego GROM zorganizowanym na 8,5 ha powierzchni leśnej, położonej w malowniczej części województwa podlaskiego, w którym organizowane są szkolenia integracyjne, obozy, wyjazdy weekend-owe oraz wybrane szkolenia specjalistyczne.

 53°03'36.3"N 22°08'25.5E

Inwestycja finansowa

Wybierz **Twój** najlepszy wariant:

<p>Wykład inspiracyjny</p> <p>3-4 h*</p> <p><i>*godziny zegarowe</i></p> <p>Interaktywny wykład</p> <p>Ćwiczenia intelektualne</p> <p>Realne narzędzia</p> <p>★ Od 4099 PLN netto</p>	<p>Program szkoleniowy</p> <p>2 dni</p> <p><i>Po 8 h</i></p> <p>Sprawdzona wiedza</p> <p>Wiarygodne modele</p> <p>Nowa jakość przekazu</p> <p>Gwarantowana użyteczność</p> <p>🏷 Od 11 999 PLN netto</p>	<p>Program szkoleniowy + integracja</p> <p>1-4 dni</p> <p>Indywidualna agenda</p> <p>⚙ Do ustalenia</p>
--	--	--



Partner merytoryczny



Korzyści z naszych szkoleń

SFERA
POZNAWCZA

Więcej pomysłów, inspiracji i sposobów
pojmowania aktualnej sytuacji

SFERA
EMOCJONALNA

Więcej spokoju we własnym postępowaniu
i w procesie decyzyjnym

SFERA
MOTYWACYJNA

Silniejsza determinacja, energia i wiara w
pomyślność swoich zamierzeń

SFERA
BEHAWIORALNA

Lepsza kontrola w nieprzewidywalnej
sytuacji

SFERA
SPOŁECZNA

Bogatsza sieć relacji biznesowych



GROM

GROUP

GROM GROUP Sp. z o. o.
ul. Wspólna 2C lok. 2-4
05-075 Warszawa

Przemek@GromGroup.pl
724-341-165