



## Katalog Programów Domurad Consulting Ltd.

### Wstęp:

Nasze programy są zaprojektowane z myślą o strategicznym wzroście firm, łącząc ludzi z technologią dla sukcesu. Każdy program jest dostosowywany we współpracy z Klientem, zgodnie z zasadą „3 × 100%”: 100% zgodności rozwiązań z kulturą i DNA firmy, 100% wykorzystania zasobów i praktyk z firmy Klienta oraz 100% satysfakcji z rezultatów. Poniżej prezentujemy opisy programów: „pH Zespołu”, „ScriptWise”, „Culture of Career” oraz „ExecuTune”.

### Program „pH Zespołu” (phzespolu.pl)

**Cel:** Wsparcie w zespołowym rozwoju morale, synergii i skuteczności, napędzające kluczowe wskaźniki takie jak skrócony czas projektów, mniejsza rotacja, wyższa innowacyjność i satysfakcja klientów.

### Co daje w praktyce:

Program przekształca współpracowników w zgraną drużynę poprzez empatię, kod współpracy i poczucie wspólnoty. Korzyści obejmują: wzrost bezpieczeństwa psychologicznego (+85%), wykorzystanie „Karty pH Zespołu” (+90%), skrócenie czasu zarządzania konfliktami (+80%), zmniejszenie rotacji, skrócenie czasu projektów o 15-20%, wzrost efektywności spotkań o 30%, redukcję konfliktów o 50%, wzrost zaangażowania o 10-15 punktów (eNPS/Gallup Q12), zwiększenie innowacyjności (+40%), redukcję powtórnych prac (-25%), wzrost satysfakcji klientów, szybszą adaptację nowych członków o 30-40% oraz większą odporność na kryzysy.

### Jak to zrobimy – 3 proste etapy:

1. **Faza inicjująca:** Pogłębiony wywiad diagnostyczny z liderem, analiza kontekstu, przygotowanie uczestników (ankieta i materiały), ustalenie celów.
2. **Warsztaty:** 5-godzinna sesja z fazami: ustanowienie ram (metafory „pH” jako równowagi relacyjnej), eksploracja indywidualna, dialog w parach, synteza zespołowa i formułowanie zobowiązań („Karta pH Zespołu”).
3. **Wdrożenie i wzmocnienie:** Dostarczenie karty, sesja follow-up po 4-6 tygodniach, wsparcie dla lidera, opcjonalny coaching indywidualny.

**Grupa docelowa:** Zespoły pracownicze, średnia kadra menedżerska oraz zarządy chcące przekształcać konflikty w energię i budować spójność.

**Cena całkowita:** Indywidualnie wyceniana w zależności od skali (kontakt po szczegóły).



## Program „ScriptWise” (scriptwise.art)

**Cel:** Zwiększenie skuteczności komunikacji sprzedażowej, poprawa konwersji i wartości transakcji, budowa kultury ciągłego doskonalenia.

### Co daje w praktyce:

Program pomaga przedstawicielom mówić do klientów w sposób pewny, spójny i skuteczny. Wyciągamy najlepsze praktyki z firmy, tworząc proste, powtarzalne rozmowy, które budują zaufanie i zamykają więcej zleceń. Rezultaty: wzrost konwersji, wyższa wartość transakcji, spójność wiadomości, wzrost pewności zespołu, transformacja transakcji w relacje wartościowe.

### Jak to zrobimy – 3 proste etapy:

1. **Zrozumienie:** Krótka analiza (ankiety online, rozmowy z zespołem), raport o blokadach i mocnych stronach sprzedaży.
2. **Warsztaty z zespołem (5 godzin):** Wyciąganie najlepszych trików (wizyta, rozpoznanie potrzeby, oferta, negocjacje, follow-up, obiekcje), współtworzenie narzędzi.
3. **Utrwalenie i poprawki:** Sesja online po 4-6 tygodniach, badanie używania praktyk.

**Grupa docelowa:** Działy sprzedaży, zespoły obsługi klienta, przedstawiciele handlowi.

**Cena całkowita:** Indywidualnie wyceniana,

## Program „Culture of Career” (culteer.com)

**Cel:** Wyrafinowanie ścieżek kariery zintegrowanych z kulturą organizacyjną, redukcja kosztów rekrutacji zewnętrznej, budowa lojalności i zwiększenie zaangażowania.

### Co daje w praktyce:

Program integruje rozwój kariery z DNA firmy, zapewniając ciągłość, przyciąganie talentów, odporność strategiczną, wyższe zaangażowanie, zrównoważony rozwój przywództwa, innowacyjność poprzez mobilność, retencję przez design, jasność i redukcję polityki, płynność umiejętności, skuteczność menedżerską oraz spójność kulturową. Rezultaty: wyższa retencja wysokowydajnych pracowników, rozwój liderów z wewnętrznych zasobów, połączenie pracy z aspiracjami.

### Jak to zrobimy – proces:

1. **Analiza architektury kariery:** Diagnoza kultury kariery.
2. **Integracja z kulturą:** Dopasowanie do DNA organizacji.
3. **Projektowanie ścieżek:** Strategiczne pathway design.
4. **Wdrożenie i wsparcie:** Implementacja, pętle zwrotne, ciągłe mentorstwo i ewolucja.



**Grupa docelowa:** Działy HR, liderzy organizacyjni, rosnące firmy chcące budować liderów i zwiększać retencję.

**Cena całkowita:** Indywidualnie wyceniana w zależności od skali (kontakt po szczegóły).

## **Program „ExecuTune” (executune.com)**

**Cel:** Kalibracja wydajności strategicznej zespołów kierowniczych, diagnoza tarć, synchronizacja priorytetów, przekształcanie planów w przewidywalne wyniki.

### **Co daje w praktyce:**

Program dostraja mechanizmy wykonania poprzez wyrównanie priorytetów, komunikacji i rytmu. Korzyści: transformacyjne wyniki, uwolnienie potencjału, przykładowo skok rankingu firmy z 23. na 5. miejsce po zmianie modelu sprzedaży.

### **Jak to zrobimy – framework ExecuTune:**

1. **Diagnose:** Pomiar luk między strategią a wykonaniem (wywiady, przegląd danych).
2. **Align:** Sesje kierownicze do ujednoczenia agendy.
3. **Calibrate:** Dostosowanie zasobów, rytmu, odpowiedzialności.
4. **Synchronize:** Nowe kadencje i dashboardy dla szczytowej wydajności.

**Grupa docelowa:** Zespoły kierownicze w punktach zwrotnych (nowa strategia, fuzja, plateau wydajności).

**Cena całkowita:** Indywidualnie wyceniana, z opcjami jak „Quarterly Rhythm Review” czy „CEO Sounding Board” (kontakt po szczegóły).

## **10 wyzwań i powodów, dla których skuteczne, dedykowane rozwiązania są projektowane wspólnie z Klientami, tak aby były w 100% zgodne z DNA firmy Klienta**

1. **Unikalna kultura firmy:** Każda organizacja ma własne wartości i normy – wspólne projektowanie zapewnia, że rozwiązania nie naruszają istniejącej kultury, lecz ją wzmacniają.
2. **Specyficzne blokady operacyjne:** Wyzwania jak konflikty czy niska efektywność są unikalne; współtworzenie pozwala zidentyfikować i adresować je precyzyjnie.
3. **Wykorzystanie wewnętrznych zasobów:** Firma zna swoje najlepsze praktyki – integracja ich w rozwiązania gwarantuje autentyczność i akceptację przez zespół.
4. **Zwiększona adopcja:** Rozwiązania współtworzone są chętniej wdrażane, bo zespół czuje własność, co podnosi skuteczność o 80-90%.



5. **Dopasowanie do branży:** Różne sektory mają specyficzne potrzeby; wspólna praca dostosowuje programy do realiów, np. sprzedaży B2B vs. B2C.
6. **Mierzalne rezultaty:** Współprojektowanie definiuje KPIs zgodne z celami firmy, zapewniając przewidywalne wyniki jak wzrost konwersji o 10%.
7. **Redukcja ryzyka:** Unikanie sztywnych szablonów minimalizuje opór i niepowodzenia, dopasowując do DNA firmy.
8. **Innowacyjność z wewnątrz:** Wyciąganie pomysłów od zespołu Klienta stymuluje kreatywność zgodną z firmową tożsamością.
9. **Długoterminowa zrównoważoność:** Rozwiązania dopasowane do DNA utrzymują efekty dłużej, redukując rotację i budując lojalność.
10. **Pełna satysfakcja:** Współpraca zapewnia 100% zadowolenia, bo rozwiązania są testowane i iterowane z Klientem w czasie rzeczywistym.

### Co dalej?

Skontaktuj się z nami na 30-40 minutową rozmowę online, aby omówić, jak dostosować program do Twojej firmy.



Pozdrawiamy,  
**Piotr Domurad**  
tel: +48 505 027 378

email: [piotr@domurad.com](mailto:piotr@domurad.com)

**Ludzie × Technologia = Sukces firmy**

Domurad Consulting Ltd., 27 Old Gloucester Street, London, WC1N 3AX United Kingdom