

Pierwsza w Polsce
**GRUPA
MASTERMINDOWA
SKUTECZNY
CEO**

**Radek Drzewiecki
z Zespołem zaprasza na**

pierwszy w Polsce program
w formule mastermind dla
właścicieli firm
i przedsiębiorców,
w całości poświęcony
strategii i jej
operacjonalizacji



NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

TO JEST STRATEGIA to pierwsza w Polsce Grupa Mastermindowa, w całości poświęcona strategii i transformacji strategicznej. Grupę adresujemy wyłącznie do Właścicieli Firm i Przedsiębiorców.

Dzięki Grupie Mastermindowej rozwiniesz nie tylko kompetencje zarządzania strategicznego, ale przede wszystkim stworzysz strategię dla swojej firmy, opartą na realnych przewagach konkurencyjnych oraz kompleksowy plan jej wdrożenia.

Głównym celem Grupy jest poukładanie firmy całościowo, w sposób ustrukturyzowany. To nie jest program szkoleniowy, tylko mastermind transformacyjny.

Dla kogo: Właściciele firm i Przedsiębiorcy

Start: kwiecień 2025

Czas trwania: 12 miesięcy

Częstotliwość spotkań: 10 x 2-dniowe etapy, co 4-6 tygodni

Lokalizacja: stacjonarnie

Biorąc udział w TO JEST STRATEGIA otrzymujesz dodatkowo:

- Indywidualne konsultacje – 30 min. na etap/ do 4h indywidualnych konsultacji z konsultantami podczas trwania Programu (w cenie)
- Możliwość dokupienia kolejnych konsultacji indywidualnych
- Opiekę konsultanta dla każdej grupy przez cały czas trwania Programu
- Możliwość uzyskania certyfikatu

SPIS TREŚCI

Najważniejsze informacje	2
List od twórcy Grupy Mastermindowej	4
Co zyskasz	6
Założenia Grupy Mastermindowej	8
Jak będziemy pracować	9
Harmonogram i zakres merytoryczny	10
Globalne Hot Topics Strategiczne	17
Co wdrożysz w swojej organizacji	17
Autor	18
Bonusy	21
Warunki uczestnictwa	22
Dostępne pakiety	22
Zawartość pakietów	23
Maksymalne efekty dla Twojej firmy!	24
Q&A	25
Referencje	27
Kontakt	28

LIST OD TWÓRCY GRUPY MASTERMINDOWEJ



100% SPOTKAŃ
POPROWADZĘ OSOBIŚCIE, PRZY WSPARCIU MOJEGO TEAMU

Skuteczne transformacje organizacji przeprowadzam od ponad 20 lat. **Kluczowym aspektem jest zrozumienie zapotrzebowania rynku oraz stworzenie strategii, która nie tylko odpowie na te potrzeby, ale także pozwoli wyróżnić się na tle konkurencji.** Najlepsze organizacje radzą sobie i w czasach prosperity, i w czasach kryzysu. To nie plan operacyjny ani cele długoterminowe determinują sukces firmy, ale jej strategia, która jest logiczna i ustrukturyzowana.

W mojej autorskiej Grupie Mastermindowej **TO JEST STRATEGIA** pokażę Ci, jak dokonać diagnozy organizacji, zrozumieć jej mocne strony oraz obszary, które wymagają poprawy i rozwoju. Poprowadzę Cię przez proces identyfikacji Twoich kluczowych atutów konkurencyjnych i razem zbadamy, jakie są Twoje unikalne możliwości rynkowe.

Skoncentruję się na budowie strategicznego myślenia, gdyż chcę, aby uczestnicy **nauczyli się myśleć jak wybitni liderzy, oceniali sytuację z szerokiej perspektywy, planowali zawsze kilka kroków do przodu i byli gotowi na dynamiczne zmiany.** Stworzę przestrzeń do eksperymentowania, gdzie błędy są postrzegane jako okazja do nauki, a nie przeszkoda.

Nauczę Cię, **jak skutecznie komunikować strategię oraz jak zaangażować pracowników na wszystkich szczeblach, by skutecznie ją realizować.** Świat wokół nas zmienia się w błyskawicznym tempie, więc strategia, którą dziś uważamy za optymalną, jutro może się okazać przestarzała. Dlatego będę podkreślał znaczenie elastyczności i zdolności do adaptacji. **Wyposażę Cię w narzędzia,** które pomogą Ci na bieżąco oceniać otoczenie biznesowe i dostosowywać do niego Twoje działania, zachowując przy tym spójność z długoterminowymi celami firmy.

Na ostatnim etapie **przeprowadzę Cię przez proces wdrożenia strategii.** Pokażę, jak przenieść pomysły z papieru do rzeczywistości, identyfikować potencjalne bariery oraz jak monitorować postępy i mierzyć długofalowe efekty.

Moje doświadczenie – połączone z Twoim zaangażowaniem – wniesie rewolucyjne zmiany w Twojej organizacji. Zapewniam, że to nie będzie zwykły program rozwojowy – to będzie podróż, która wyposaży Cię w nową perspektywę na strategiczne przywództwo.

Zdefiniujmy wspólnie przyszłość Twojej firmy na poziomie strategicznym!

Zapraszam,
Radek Drzewiecki z Zespołem

Radek Drzewiecki

CO ZYSKASZ

Dołącz do Grupy Mastermindowej i zbuduj strategię swojej firmy opartą na realnych przewagach konkurencyjnych, stwórz kompleksowy plan jej wdrożenia oraz realizuj stworzony plan krok po kroku.

TO JEST STRATEGIA realizowana w formule Mastermind to wspólna praca grupowa, gdzie podczas 12 miesięcy:



Nadasz sens istnienia poprzez odpowiednią pracę z DNA organizacji: **stworzysz misję, wizję i wartości**



Opracujesz **logiczną strategię w strukturze GDZIE, CO, JAK**



Zdefiniujesz główną przewagę konkurencyjną oraz pozostałe przewagi



Zaprojektujesz "nową organizację", która będzie dopasowana pod tę strategię



Dowiesz się, **jak selekcjonować TOP team, by nie musieć robić wszystkiego samemu**



Zakomunikujesz, skaskadujesz **strategię oraz cele strategiczne, dobierzesz model przywództwa i standard zarządzania**



Zdefiniujesz **luki strategiczne** oraz **wyberzesz projekty strategiczne**, których celem będzie eliminacja tych luk.



Opracujesz **1-2 letni plan wdrożenia strategii** w swojej firmie.

W 2023 ROKU PRZETESTOWALIŚMY FORMUŁĘ MASTERMINDOWĄ DLA TOP MANAGEMENTU



I EDYCJA GRUPY MASTERMINDOWEJ

Czas trwania: 10 miesięcy, 14 uczestników.

Program skupiał się na strategicznych aspektach przywództwa – refleksji tożsamościowej, podłączania ludzi i procesów do strategii firmy, zarządzania zmianą, krytycznego myślenia, kaskadowania strategii.

W ramach HOT TOPICS wystąpili Vital Heynen – belgijski trener siatkówki, Łukasz Kruczek – trener skoczków narciarskich, Klaus Petersen – ekspert produktywności, Edyta Paul – ekspertka uczących się organizacji, Joanna Heidtman – psycholog biznesu, Maciej Noga - współwłaściciel pracuj.pl.

80% uczestników przeprowadziło transformację w swojej firmie (oddzielenie Run the Business od Change the Business, focus na zidentyfikowanych przewagach konkurencyjnych, zbudowanie tożsamości firmy dla pracowników i na rynku, efektywność osobista).

Uczestnicy skorzystali z indywidualnych badań osobowości Lumina Spark, co pozwoliło działać z wykorzystaniem naturalnych preferencji i tym samym zmniejszyć napięcie i stres.

FEEDBACK: WIĘCEJ STRATEGII, RZADSZE SPOTKANIA

Dlatego, wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom, stworzyliśmy Grupę Mastermindową TO JEST STRATEGIA – przestrzeń dla liderów, którzy chcą pracować nad kluczowymi aspektami strategii, wymieniać się doświadczeniami oraz szukać inspiracji do wdrażania realnych zmian.

ZAŁOŻENIA GRUPY MASTERMINDOWEJ

Grupa działa w formule Mastermind. Idea takiej inicjatywy rozwojowej opiera się na zasadzie, że zbiorowa inteligencja grupy jest znacznie większa niż suma indywidualnych umysłów biorących w niej udział. Podstawowe pojęcie Grupy Mastermind zostało spopularyzowane przez Napoleona Hilla w jego książce "Myśl i bogać się".

W Grupie Mastermindowej uczestnicy spotykają się regularnie, aby dzielić się wyzwaniami, otrzymywać informacje zwrotne, współpracować nad pomysłami, ustalać cele oraz wzajemnie rozliczać się z ich osiągnięcia.

Kluczowe elementy formuły Mastermind obejmują:

Ustalanie celów

Uczestnicy jasno określają swoje cele osobiste i zawodowe oraz poszukują wsparcia grupy w ich realizacji.

Rozliczalność

Regularne spotkania zachęcają do konsekwencji i odpowiedzialności, gdyż od każdego uczestnika oczekuje się raportowania postępów w kierunku wyznaczonych celów.

Wymiana pomysłów i informacje zwrotne

Uczestnicy swobodnie wymieniają się pomysłami i otrzymują konstruktywne informacje zwrotne w bezpiecznym i zaufanym środowisku.

Coaching rówieśniczy

Dzięki współpracy w grupie, uczestnicy wzajemnie doradzają sobie na podstawie swoich doświadczeń i specjalistycznej wiedzy.

Networking

Budowanie sieci wsparcia złożonej z osób o podobnych zainteresowaniach prowadzi do nowych możliwości, innowacji i współpracy.

JAK BĘDZIEMY PRACOWAĆ

- Dostajesz od nas merytorykę w oparciu o case studies prezentowane przez naszych klientów.
- Wymieniasz doświadczenia w grupach, ćwiczysz, dyskutujesz.
- Następnie, pomiędzy spotkaniami, przenosisz wszystko do swojej firmy.
- Kolejne spotkanie zaczynamy od prezentacji wybranych przykładów, i znów dyskutujemy.
- Pracujesz w grupie do 10 osób, dobranej pod Twoją branżę.



SUKCES GRUPY MASTERMIND ZALEŻY OD ZAANGAŻOWANIA UCZESTNIKÓW
W AKTYWNY WKŁAD I WSPIERANIE WZROSTU KAŻDEGO Z CZŁONKÓW.

HARMONOGRAM I ZAKRES MERYTORYCZNY

10-11.04.2025

Kick off.

Nadaj sens istnienia i zbuduj poczucie przynależności

14-15.05.2025

Zdefiniuj strategię

24-25.06.2025

Zbuduj główną przewagę konkurencyjną

4-5.09.2025

Dopasuj firmę do nowej strategii cz. 1

Flywheel + ZOOM OUT

20-21.10.2025

Dopasuj firmę do nowej strategii cz. 2

MODEL PARC

8-9.12.2025

Zdefiniuj projekty strategiczne - Change the

Business

15-16.01.2026

Komunikacja strategii w organizacji

26-27.02.2026

Kultura odpowiedzialności - Run the

Business

17-18.03.2026

SFE & ME Strategiczne zarządzanie

sprzedażą oraz marketingiem

23-24.04.2026

Zjazd podsumowujący, celebrowanie

2025 KWIECIEŃ

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

2025 MAJ

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

2025 CZERWIEC

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

2025 WRZESIEŃ

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

2025 PAŹDZIERNIK

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

2025 GRUDZIEŃ

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

2026 STYCZEŃ

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

2026 LUTY

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

2026 MARZEC

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

2026 KWIECIEŃ

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SB	ND
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

10-11.04.2025

KICK OFF. NADAJ SENS ISTNIENIA I ZBUDUJ POCZUCIE PRZYNALEŻNOŚCI

- Zbudowanie w zarządzie potrzeby przeprowadzenia refleksji tożsamościowej w organizacji
- Wypracowanie lub uproszczenie 3 fundamentów kultury organizacyjnej – misji, wizji, wartości
- Jak sprawić by kadra kierowniczą średniego i niższego szczebla utożsamiała się z misją, wizją i wartościami
- Zbudowanie poczucia przynależności pracowników do zespołu i do firmy – zaangażowanie transakcyjne vs. emocjonalne
- Jak pracować z kulturą organizacyjną by misja, wizja, wartości były „żywe” w organizacji

4-15.05.2025

ZDEFINIUJ STRATEGIĘ

- Najczęstsze błędy popełniane podczas pracy nad strategią
- Zrozumieć strategię – logiczny sposób realizacji wizji gdzie, co, jak, logika
- Gdzie – zdefiniowanie celu długoterminowego
- Co – określenie zakresu działania:
 - Zakres geograficzny
 - Produkty i usługi
 - Technologie
 - Klienci oraz osoby zakupowe
 - Kanały dystrybucji
 - Czego nie robimy

26-27.06.2025

ZBUDUJ GŁÓWNĄ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ

- Zrozumienie procesu wypracowywania głównej przewagi konkurencyjnej
- 5 sił Portera
- Value Proposition Canvas,
- Przewagi konkurencyjne pozycji
- Przewagi konkurencyjne możliwości
- Koncepcja jeża Jima Collinsa
- Jak – zdefiniowanie głównej przewagi konkurencyjnej
- Logika – refleksja strategiczna w kontekście logiki przewagi konkurencyjnej i wybranej strategii

4-5.09.2025

DOPASUJ FIRMĘ DO NOWEJ STRATEGII CZ. 1 FLYWHEEL + ZOOM OUT

- Koło zamachowe operacjonalizacji strategii
- Gdybym miał zbudować firmę od nowa – zakwestionowanie obecnego modelu biznesowego ZOOM OUT
- Określenie zasadności strategicznej wybranych działów i funkcji
- Zdefiniowanie wag strategicznych dla wybranych działów i funkcji
- Zdefiniowanie pozostałych przewag konkurencyjnych
- Continue, Improve vs. Start, Stop, Redesign a podział organizacji na Run the Business oraz Change the Business
- Luki strategiczne obszarów

20-21.10.2025

DOPASUJ FIRME DO NOWEJ STRATEGII CZ. 2 MODEL PARC

- Design organizacji przy użyciu modelu PARC – People, Architecture, Routines, Culture
- People – jakich kompetencji nam brakuje?
- Architecture – jaka struktura organizacyjna będzie najlepsza do wybranej strategii?
- Routines – jakie rutyny zbudują powtarzalność modelu biznesowego
- Culture – jaki model przywództwa będzie rozwiązywał wyzwania motywacji
- Zdefiniowanie ról dla Run the Business oraz Change the Business dla poszczególnych szczebli zarządzania
- Assessment oraz selekcja menedżerów (W+U)xP
- Luki strategiczne struktury

8-9.12.2025

ZDEFINIUJ PROJEKTY STRATEGICZNE - CHANGE THE BUSINESS

- Stan obecny vs. stan przyszły – luki strategiczne obszarów oraz struktury
- Karty projektów strategicznych – one pager
- Start, Stop, Continue – jak zredukować 90% niepotrzebnych projektów
- Matryca PVA – priorytetyzacja projektów strategicznych w kontekście luk strategicznych
- Opracowanie portfolio oraz harmonogramu projektów dla projektów strategicznych

15-16.01.2026

KOMUNIKACJA STRATEGII W ORGANIZACJI

- Konsensus strategii oraz kultury organizacyjnej w Top Team
Kontrakt 6R: Kierunek, ramy, role, reguły, relacje, rutyny
- Warunki docelowe
- Matryca interesariuszy
- Story board – jak opracować prezentację strategiczną
- Narzędzia i kanały komunikacji
- Komunikacja bezpośrednia
- Matryca komunikacji na 12 miesięcy

26-27.02.2026

KULTURA ODPOWIEDZIALNOŚCI - RUN THE BUSINESS

- Model przywództwa oraz standard zarządzania
- Kaskadowanie strategii w organizacji
- Performance management system – siatka spotkań
- Boardmeetingi – Cel – Wynik – Doskonalenie
- 4 poziomy dojrzałości procesowej

17-18.03.2026

SFE & ME STRATEGICZNE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ ORAZ MARKETINGIEM

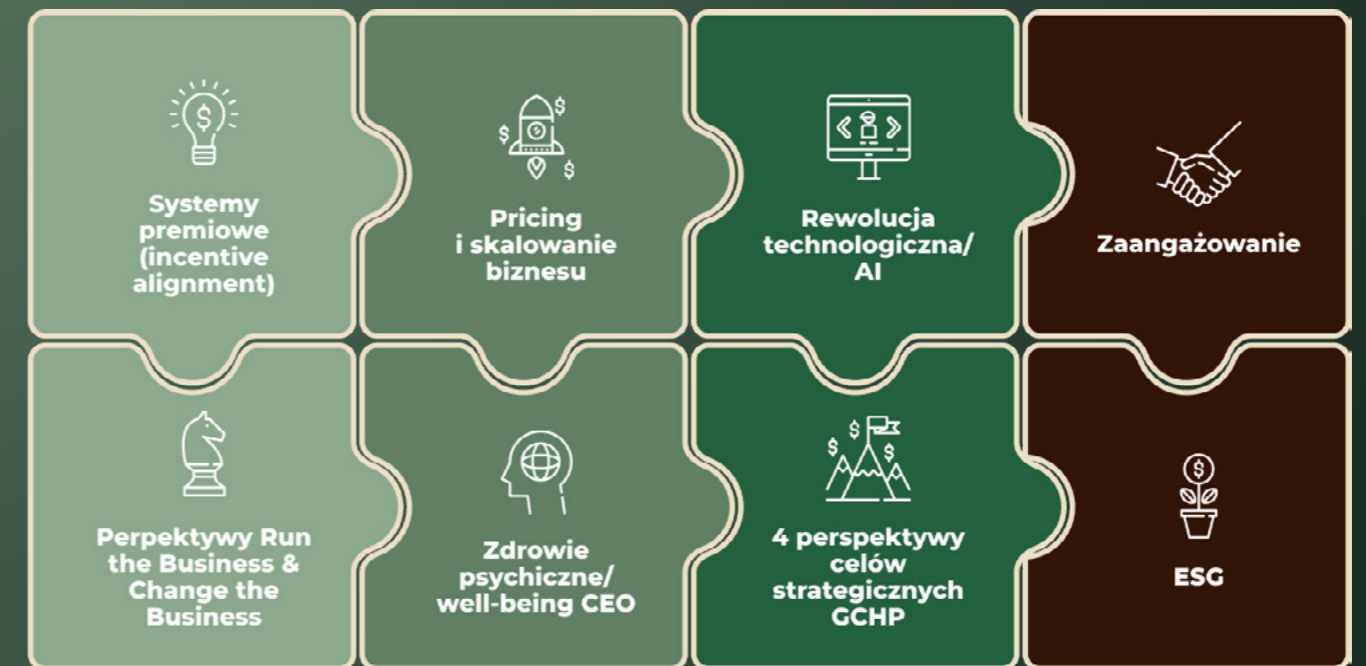
- Profilowanie, targetowanie, segmentacja oraz lojalizacja grupy docelowej Klientów
- Regionalne Plany Biznesowe
- Przekazy oraz narzędzia marketingowe
- Standard pracy sił sprzedaży
- Rola First Line Managers w zarządzaniu procesem sprzedaży
- Systemy CRM oraz marketing automation
- Cele i systemy premiowe

23-24.04.2026

ZJAZD PODSUMOWUJĄCY, CELEBRACJA



GLOBALNE HOT TOPICS STRATEGICZNE



CO WDROŻYSZ W SWOJEJ ORGANIZACJI

- Misję, wizję, wartości organizacji
- Fundamenty kultury organizacyjnej
- Logiczną strategię w strukturze GDZIE, CO, JAK
- Główną przewagę konkurencyjną oraz pozostałe przewagi
- Plan „nowej organizacji „dopasowany do strategii”
- Przeprowadzisz selekcję TOP teamu
- Komunikację i skaskadowanie strategii oraz celów strategicznych
- Model przywództwa i standard zarządzania
- Plan eliminacji luk strategicznych
- Role i odpowiedzialności w podziale na Run the Business i Change the Business
- Stworzysz 1-2 letni plan wdrożenia strategii

AUTOR



Radek Drzewiecki

CEO Grupy LP

Od ponad 20 lat skutecznie przeprowadza transformacje Lean, zajmuje się strategią i kulturą organizacyjną, przywództwem oraz zwiększaniem efektywności firm i ludzi.

Jest autorem 5-krokowego procesu budowania Strategii Lean, która odchodzi od stereotypowego postrzegania Lean jako narzędzi i projektów wdrożeniowych, a kładzie nacisk na transformację opartą na ciągłym doskonaleniu procesów i zaangażowaniu ludzi. Twórca modelu przywództwa Leadership 734.

Pomysłodawca i założyciel Youniversity.be, streamingowego serwisu rozwojowego oraz aplikacji SherlockWaste.com, innowacyjnego systemu doskonalenia firmy.

Twórca podcastu Skuteczny CEO oraz autor bestsellerowej książki biznesowej Strategia Lean. Dlaczego w WIELKICH firmach ludzie nie mogą doczekać się PONIEDZIAŁKÓW.

WSPÓŁPROWADZĄCY I TWÓRCY MATERIAŁÓW



Anna Morzy-Brzosko

Head of Blended Learning w Leanpassion

Coach ICF, mentor, certyfikowany Change Manager APMG®, Master Lean Black Belt. Obecnie w Youniversity i Leanpassion zarządza obszarem transformacyjnych programów rozwojowych dla liderów i menedżerów, projektuje proces uczenia w formule blended z przełożeniem na realne wyniki biznesowe. Posiada 14 lat doświadczenia w rozwijaniu i zarządzaniu scentralizowanymi korporacyjnymi usługami dla klientów międzynarodowych (centrum 200+ osób w EMEA). Specjalizuje się w budowaniu skutecznych zespołów i zarządzaniu zmianą.



Agnieszka Kaczmarek-Kacprzak

Delivery Team Leader w Leanpassion

Servant Leader, project, program & portfolio manager, trener z zakresu umiejętności miękkich i zarządzania projektami; obecnie Delivery Team Leader w Leanpassion, zarządzający cross-funkcjonalnymi i międzynarodowymi zespołami projektowymi. Doświadczony wykładowca, twórca programów blended learning, e-learning i w formule MOOC.



Maciej Molczyk

Partner zarządzający w Leanpassion

Przeprowadził ponad 30 zakończonych sukcesem transformacji, kładąc nacisk na trwałą zmianę postaw i zachowań. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w modelowaniu i wprowadzaniu zmian w organizacji pracy, prowadząc projekty wdrożeniowe dla polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw. Realizowane przez niego projekty pozwoliły uzyskać doskonałe wyniki, biorąc pod uwagę zarówno efektywność procesu, jakość, poziom obsługi klienta oraz redukcję kosztów. Ceni sobie możliwość wspierania firm w osiągnięciu celów biznesowych przy użyciu Strategii Lean.



Damian Szwabe

Chief Operating Officer w Leanpassion

Przeprowadzał strategiczne programy przebudowy organizacji w roli osoby zarządczej, zarówno dla jednostek „brownfield”+100FTE – budując właściwą kulturę organizacyjną i optymalizując istniejące procesy gdzie efektem działań była zawsze trwała zyskowność oraz dla nowo powstałych jednostek „greenfield” realizując end-to-end całą inwestycję tworząc od podstaw nową jednostkę biznesową i skalując jej skuteczność operacyjną.



Marta Szymborska

Ekspertka ESG

Ekspertka ESG, zajmująca się od ponad 15 lat zrównoważonym rozwojem, na którego temat obroniła pracę doktorską. Autorka i współautorka 11 raportów ESG. Trzy z nich otrzymały nagrody w konkursie na najlepszy raport zrównoważonego rozwoju FOB.



Maciej Noga

Współzałożyciel Grupy Pracuj

Przewodniczący rady nadzorczej i partner zarządzający funduszu innowacyjnego Pracuj Ventures. Specjalista w dziedzinie HR Tech. Zasiada w radach nadzorczych i doradczych spółek z tego sektora, a także doradza zarządom dużych korporacji.

Występuje na konferencjach jako mówca i jest członkiem Speakers Office Digital University. Porusza tematykę przyszłości pracy, innowacji i technologii w HR, a także kompetencji przyszłości liderów i pracowników.



Maciej Chrzanowski

Przedsiębiorca, naukowiec Politechniki Rzeszowskiej, szkoleniowiec i konsultant biznesowy

Jako Prompt Engineer szkoli i doradza w zakresie cyfrowej transformacji firm. Odkrywa przed nimi pomagające oszczędzić czas i zwiększające produktywność tajniki wykorzystania generatywnej sztucznej inteligencji i automatyzacji. Podpowiada, jak wykorzystywać chatGPT i inne narzędzia w biznesie, nauce oraz życiu prywatnym.



Maciej Kraus

Ekspert w zakresie marketingu, pricingu i ekonomii behawioralnej

Maciej to ekspert w pricingu, z którym to tematem jest nieprzerwanie związany do 20 lat. Autor trzech książek, a jego TedTalk o behawioralnym pricingu ma ponad 200 tysięcy wyświetleń! Nagrał 2 kursy na youniversity- ekonomia behawioralna i pricing. Guest lecturer Stanford University. Założyciel Movens Capital- funduszu VC inwestującego w polskie firmy technologiczne z globalnym potencjałem rozwoju.



Klaus Petersen

Subject Matter Expert

Posiada 20-letnie bogate międzynarodowe doświadczenie w przeprowadzaniu strategicznych zmian w organizacjach. Prowadzona przez niego transformacja w firmie Solar w 2010 roku, została uznana za najlepszy program Lean w Danii. Jego metodą pracy jest ciągłe kwestionowanie status quo organizacji, skupianie się na rozwoju silnych liderów i przeprowadzaniu pracowników przez ciężki proces zmian. Jego motto to: każdego dnia uczysz się czegoś nowego.



Vital Heynen

Trener reprezentacji polskich siatkarzy

Karierę zaczynał jako rozgrywający. W 2018 roku został selekcjonerem reprezentacji Polski, z którą obronił tytuł mistrzowski. Został wybrany Najlepszym trenerem Europy. Reprezentacja Polski pod wodzą Heynena wywalczyła srebrny medal podczas Pucharu Świata, brązowe medale Ligi Narodów i mistrzostw Europy.



Łukasz Kruczek

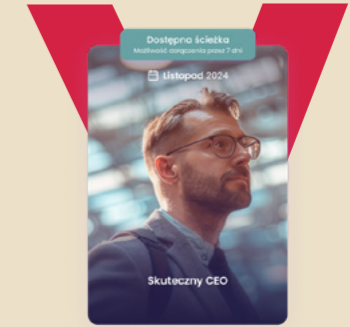
Polski trener skoków narciarskich

Trener skoków narciarskich – klasa mistrzowska, zdobywca dwukrotnie tytułu trenera roku w Polsce (2013, 2014), trener główny reprezentacji podczas Igrzysk Olimpijskich w Sochi (2 złote medale Kamila Stocha), zdobywca wraz z drużyną pierwszego medalu Mistrzostw Świata w konkursie drużynowym Pasjonat ciągłego doskonalenia.

BONUSY



10 rocznych dostępów dla Twoich menedżerów do Youniversity



Ścieżka rozwojowa skuteczny CEO na Youniversity



Narzędzia do analizy działań strategicznych



Dostęp do pełnego raportu z Ogólnopolskich Badań satysfakcji z Pracy 2020-2024



Case studies



Networking i nawiązanie relacji biznesowych

WARUNKI UCZESTNICTWA



Program kierujemy wyłącznie do właścicieli firm i przedsiębiorców



Spotkanie zapoznawcze pod kątem dopasowania do grupy



Minimum 5 lat doświadczenia na poziomie Top Executive

DOSTĘPNE PAKIETY

Czas trwania: 3 miesiące
Strategy Execution Sprint

W 3 miesiące opracuj i wdróż 4 strategiczne fundamenty: misję, wizję, strategię, wartości oraz przewagi konkurencyjne.

Korzyści wdrożeniowe

Nadasz sens istnienia poprzez odpowiednią pracę z DNA organizacji: stworzysz misję, wizję i wartości. Opracujesz logiczną strategię w strukturze GDZIE, CO, JAK. Zdefiniujesz przewagi konkurencyjne i rozpoczniesz wdrażanie w praktyce.

Czas trwania: 12 miesięcy
Strategic Transformation Program

Przeprowadź swoją firmę przez 12-miesięczną transformację i zobacz realne zmiany na każdym poziomie organizacji.

Korzyści wdrożeniowe

Poukładasz firmę całościowo, dzieląc działania na perspektywy Run the Business i Change the Business. W tym kontekście zdefiniujesz rolę i odpowiedzialności w organizacji. Stworzysz misję, wizję i wartości organizacyjne, które staną się fundamentem kultury Twojej firmy.

Zidentyfikujesz luki strategiczne oraz projekty potrzebne do ich eliminacji. Skaskadujesz strategię na wszystkie poziomy organizacji, zapewniając jej spójne wdrożenie.

Czas trwania: 12 miesięcy
Strategic Transformation & Longevity +

Połącz transformację strategiczną z kompleksową troską o swoje zdrowie i energię

Korzyści wdrożeniowe

Przeprowadzisz dogłębną transformację swojej organizacji, jednocześnie skupiając się na własnym zdrowiu i vitalności jako lidera. Doprecyzujesz DNA swojej firmy poprzez zdefiniowanie misji, wizji i wartości, które nadadzą jej jasny kierunek.

Równocześnie skorzystasz z kompleksowej diagnostyki zdrowia, która pozwoli na precyzyjną ocenę Twojego stanu zdrowia oraz identyfikację potencjalnych zagrożeń. Na podstawie wyników otrzymasz spersonalizowany program longevity, obejmujący dietę, suplementację i monitorowanie zdrowia. Dzięki temu nie tylko zoptymalizujesz funkcjonowanie swojej firmy, ale także zadbasz o siebie, by skutecznie realizować cele zawodowe i osobiste.



Longevity+

Nasz program Kompleksowej Oceny Stanu Zdrowia pozwala na precyzyjny przegląd i dokładną ocenę stanu zdrowia oraz ocenę funkcjonowania poszczególnych narządów: serca, płuc, wątroby, nerek, trzustki, mózgu, kręgosłupa, stawów, tarczycy w zaledwie 8 godzin.

ZAWARTOŚĆ PAKIETÓW

	Strategy Execution Sprint	Strategic Transformation Program	Strategic Transformation & Longevity +
Nadanie sensu istnienia poprzez odpowiednią pracę z DNA organizacji: zdefiniowanie i zakomunikowanie misji, wizji i wartości	✓	✓	✓
Przeprowadzenie kompleksowej komunikacji misji, wizji i wartości o organizacji	✓	✓	✓
Wypracowanie logicznej strategii w strukturze GDZIE, CO, JAK	✓	✓	✓
Przeprowadzenie analizy rynkowej oraz benchmarkingowej TOP konkurentów	✓	✓	✓
Empiryczne wypracowanie głównej przewagi konkurencyjnej oraz pozostałych przewag wspierających	✓	✓	✓
Opracowanie koła zamachowego dla biznesu w celu operacjonalizacji wybranej strategii	✓	✓	✓
Podział działań na Run the Business i Change the Business oraz dopasowanie ról i odpowiedzialności w obu perspektywach	✗	✓	✓
Określenie ram dla procesu selekcji TOP teamu. Kaskada odpowiedzialności	✗	✓	✓
Kaskadowanie strategii oraz zbudowanie systemu zarządzania wynikami pracy	✗	✓	✓
Zaprojektowanie systemu "INCENTIVE ALIGNMENT" - za co i jak płacimy w firmie	✗	✓	✓
Zdefiniowanie luk strategicznych oraz wybór projektów strategicznych, których celem będzie eliminacja tych luk	✗	✓	✓
Zaprojektowanie „nowej organizacji” dopasowanej pod strategię w ramach modelu PARC	✗	✓	✓
Opracowanie 1-2 letniego plan wdrożenia strategii w swojej firmie	✗	✓	✓
Przeprowadzenie strategicznego audytu sprzedaży i marketingu	✗	✓	✓
Kompleksowa diagnostyka zdrowia wraz z spersonalizowanym programem longevity	✗	✗	✓
Cena netto	19 997 zł	39 997 zł	59 997 zł

[Pobierz ulotkę](#)

MAKSYMALNE EFEKTY DLA TWOJEJ FIRMY!

Rekomendujemy udział dwóch osób z jednej firmy – kluczowej osoby wyznaczającej kierunki rozwoju oraz osoby odpowiedzialnej za wdrażanie strategii. Pakiet Duet Strategiczny pozwala właścicielowi skupić się na wizji i kontroli strategicznej, jednocześnie zapewniając, że osoba odpowiedzialna za wdrożenie zrozumie, wyznaczy i efektywnie poprowadzi proces wdrażania zmian w organizacji.

Pakiet Duet Strategiczny 59 800 PLN netto

~~79 800 PLN netto~~



Przykłady ról:

- CEO & Dyrektor Operacyjny
- Prezes & Dyrektor Działu Innowacji
- Właściciel & Dyrektor Działu Wdrożeń
- Partner Zarządzający & Dyrektor ds. Transformacji
- Dyrektor Zarządzający & Dyrektor Operacyjny



Dlaczego warto:

- Natychmiastowe przekładanie wizji na praktykę
- Efektywny podział ról
- Spójność strategiczna
- Stabilność procesów i eliminacja rozbieżności
- Szybsza adaptacja zespołów
Inwestycja w rozwój

Q&A

Czym jest Mastermind dla CEO?

Mastermind to grupa menedżerów, którzy regularnie spotykają się, aby dzielić się wiedzą, doświadczeniami oraz wspierać się wzajemnie w osiągnięciu celów biznesowych i osobistych.

Jak działa nasz Mastermind?

- Spotkania regularne: Grupa Mastermindowa spotyka się w ustalonych terminach (co 6 tygodni)
- Stała liczba uczestników: każdy wnosi unikalną perspektywę, dzieląc się swoimi wyzwaniami i sukcesami.
- Wzajemna odpowiedzialność: wspieracie się w realizacji swoich celów i zadań wdrożeniowych
- Zróżnicowane doświadczenia: pochodzicie z różnych branż, co pozwala na kwestionowanie status quo
- My moderujemy: prowadzimy spotkania i utrzymujemy strukturę dyskusji.

5 kluczowych korzyści dla CEO:

1. Nowe spojrzenie na wyzwania: kreatywne rozwiązania dla problemów biznesowych.
2. Budowanie sieci wsparcia: cenny network, wsparcie, rady i motywacja.
3. Poszerzenie perspektywy: nowe możliwości dzięki zróżnicowanym doświadczeniom.
4. Większa odpowiedzialność: regularne spotkania motywują do realizacji celów.
5. Przyspieszenie rozwoju osobistego: nauka od innych liderów o podobnych wyzwaniach.

Jak wygląda organizacja Grupy Mastermindowej?



Ile osób z jednej firmy może wziąć udział w Mastermind?

Rekomendujemy udział przynajmniej dwóch osób z tej samej firmy, co pozwala spojrzeć na wdrażane strategie z różnych punktów widzenia. O maksymalnej liczbie uczestników z tej samej firmy decydować będzie ostateczna liczba Grup Mastermindowych, gdyż każda osoba z tej samej firmy dołączy do innej grupy, by mieć dostęp do różnorodnych opinii i wiedzy od liderów spoza swojej organizacji. Taka wymiana myśli poszerza horyzonty i umożliwia bardziej wszechstronny rozwój strategiczny.

Wybrane firmy, którym obecnie pomagamy w strategii:

Diagnostyka+

enervigo™

ADECON

ADAMED

HOLCIM

muvon

WIODĄCY PRODUCENT CHEMII BUDOWLANEJ

KRISPOL

FAMUR

REFERENCJE

muvon

Odkrycie Radka Drzewieckiego i jego pracy poprzez podcast „Skuteczny CEO” było dla mnie niezwykle inspirujące i przełomowe. Radek nie tylko dostarcza głębokiej wiedzy i narzędzi potrzebnych do transformacji organizacji, ale również przekazuje esencję, która dotąd wydawała mi się dostępna jedynie na studiach MBA. Jego podejście jest niezwykle praktyczne i dostosowane do potrzeb takiej małej organizacji jak nasza, co jest rzadkością wśród programów MBA skierowanych głównie do korporacji.

Dzięki współpracy z Radkiem przeprowadziliśmy workshop, który znacząco przyczynił się do określenia naszej misji, wizji i celów strategicznych. Efekty były natychmiastowe i obiecujące. Po zakończeniu warsztatów mieliśmy fizycznie wypracowane definicje, które wspólnie uzgodniliśmy i podsumowaliśmy na plakacie. Badając reakcje naszych pracowników, ustaliliśmy, że nasz eNPS wynosi 77%, podczas gdy średnia w Polsce wynosi -10%. Dodatkowo, aż 82% pracowników utożsamia się z naszą misją, wizją i celem strategicznym. To dopiero początek naszej transformacji w Muvon Nieruchomości.

Planujemy kontynuować naszą współpracę, rozwijając strategię firmy oraz inwestując w rozwój naszych liderów. Osobiście przystępuję do programu Lean Black Belt i z niecierpliwością oczekuję przyszłych osiągnięć dzięki metodologii Lean, którą wprowadził Radek.

Jeśli szukasz mentora, który nie tylko przynosi zmiany, ale także inspiruje do działania, z całego serca polecam Radka Drzewieckiego. Jego podejście, które doskonale oddaje zdanie Walta Disneya: „the way to get started is to quit talking and start doing”, jest nieocenione w procesie przekształcania organizacji.

Przemek Mularczyk | CEO, muvon

GRUPA ŚLUSARCZYK

Uczestniczyłem (i nadal uczestniczę) wraz ze swoim zespołem w kilku programach rozwojowych prowadzonych przez Leanpassion - za każdym razem ilość wiedzy, inspiracji i nowych pomysłów przewyższało oczekiwania z jakimi rozpoczynaliśmy programy. W ciągu 4 lat zwiększyliśmy dochód firmy x 2, poprawił się przy tym ENPS z 10 na 52 (co nie zawsze idzie w parze). Nie mam wątpliwości, że bez udziału kompetentnych i życzliwych trenerów z LP oraz przekazywanej przez nich w sposób usystematyzowany wiedzy praktycznej, to by się nie udało. Zdecydowanie polecam - korzystając z ich wiedzy dostaniesz więcej niż się spodziewasz. Bonusem są kontakty, które pozostają na lata.

Jakub Ślusarczyk | Właściciel zarządzający, Grupa Ślusarczyk

APSYS

Efekty współpracy zdecydowanie przekroczyły nasze oczekiwania – profesjonalne podejście do wyzwań Klienta, umiejętność budowania relacji, inspirowanie do stawiania pytań i poszukiwania odpowiedzi i rozwiązań sprawia, że Leanpassion jest godnym polecenia partnerem biznesowym.

Piotr Madzurek | Wiceprezes Zarządu Apsys Polska S.A.

ACO

Transformacja kultury organizacyjnej w ACO trwa od roku 2018. Przeszliśmy już długą drogę – od określania kierunku po nadawanie sensu istnienia i budowanie poczucia przynależności. W oparciu o cele strategiczne, które zostały skaskadowane, realizujemy i doskonalimy poszczególne procesy w oparciu o fakty, przyczyny i poszukiwanie rozwiązań przy rosnącym zaangażowaniu wszystkich. Wsparcie Leanpassion w procesie transformacji kulturowej i strategicznej jest nieocenione – dzięki niemu zbudowaliśmy silną organizację.

Tomasz Łapa | CEO, ACO Sp. z o.o.

KONTAKT



Anna Morzy-Brzosko

Head of Blended Learning

Telefon: +48 600 124 600

E-mail: a.morzy-brzosko@leanpassion.pl

[Napisz](#)



Adrian Źmudzinski

Head of Sales

Telefon: +48 504 646 760

E-mail: a.zmudzinski@leanpassion.pl

[Napisz](#)



**TO JEST
STRATEGIA**