

Szanowni Państwo,

Mamy przyjemność przedstawić Państwu zarys oferty CREDO adresowanej do przedsiębiorców, organów administracji publicznej oraz zakładów i innych jednostek budżetowych.

Na naszą ofertę składają się rozwiązania najwyższej klasy, uwzględniające specyficzne i wyjątkowe potrzeby naszych Klientów. Indywidualizowane podejście do każdego realizowanego projektu oraz budowanie trwałych relacji biznesowych są gwarancją rzetelności i bezpieczeństwa.

Naszym Klientom oferujemy profesjonalną obsługę przez zespół doświadczonych doradców i konsultantów oraz dostęp do najlepszych produktów. Bieżąca analiza nowatorskich rozwiązań umożliwia nam natychmiastowe aktualizowanie naszej oferty, dzięki czemu nasi Klienci otrzymują zawsze usługi najwyższej jakości. Program „CREDO dla biznesu” został stworzony z myślą o spełnieniu podstawowej potrzeby każdej organizacji, jaką jest nieustanna optymalizacja efektów pracy oraz minimalizacja kosztów działania. CREDO dokonuje analizy wszystkich obszarów działania Klienta oraz buduje i wdraża nowoczesne zasady zarządzania w obszarach takich jak:

- redukcja kosztów działalności i poprawa rentowności,
- budowa efektywnych struktur handlowych,
- automatyzacja przepływu informacji,
- maksymalizacja zaangażowania pracowników,
- poprawa jakości obsługi kontrahentów,
- zarządzanie jakością,
- wewnętrzne akty prawne regulujące działalność Klienta.

Zachowując to, co najlepsze u Klienta oraz wdrażając sprawdzone i efektywne rozwiązania, CREDO pomaga swoim Klientom rozwiązywać ich problemy biznesowe. Pokazuje jak usprawnić działalność według najlepszych, światowych wzorców oraz jak dostosować się do wymogów prawnych i zyskać przewagę nad konkurencją.

Nasz program „CREDO dla biznesu” to 4 kompletne formy wsparcia dla Klientów:

Doradztwo i wdrożenia

- budowa rozwiązań w obszarze sprzedaży
- doradztwo prawne
- doradztwo z zakresu zamówień publicznych
- system zarządzania wiedzą (kapitałem intelektualnym) w przedsiębiorstwie
- system zarządzania jakością
- Kreator Efektywnych Decyzji (KED)
- budowa wizerunku



Szkolenia

- szkolenia handlowe i psychospołeczne
- szkolenia z zakresu zamówień publicznych
- Encyklopedia prawa

Teletechnika i techniki informatyczne

- projektowanie i budowa infrastruktury teleinformatycznej
- bezpieczeństwo informacji
- outsourcing teleinformatyczny
- rozwiązania informatyczne dla biznesu

CREDO Outdoor

- integracja zasobów ludzkich (*teambuilding*)
- imprezy motywacyjne
- imprezy okolicznościowe, rekreacyjne i rozrywkowe
- szkoła bezpiecznej jazdy

Nasz zespół

Członkowie naszego zespołu doradzali zarówno małym i średnim przedsiębiorstwom, jak i największym podmiotom produkcyjnym, usługowym i finansowym. Ich doświadczenia obejmują również współpracę z naczelnymi i centralnymi organami administracji rządowej oraz organami administracji samorządowej, a także administracji specjalnej.

Zespół CREDO to doświadczenia zdobywane zarówno w czasie projektów naukowych, jak też licznych praktycznych wdrożeń i realizacji oraz kursów i szkoleń w konkretnych przedsiębiorstwach i instytucjach.

Różnorodność naszych doświadczeń jest najlepszą gwarancją jakości świadczonych przez nas usług oraz indywidualnego podejścia do każdego projektu, czy to szkoleniowego, czy też praktycznego wdrożenia.

Mamy nadzieję, że nasza oferta spotka się z Państwa zainteresowaniem. Poniżej pozwalamy sobie przedstawić więcej szczegółów dotyczących programu „CREDO dla biznesu”. W przypadku jakichkolwiek pytań, w celu uzyskania dodatkowych informacji na temat naszej oferty oraz form współpracy prosimy o kontakt, a dołożymy najlepszych starań aby współpraca z nami była dla Państwa maksymalnie satysfakcjonująca. Jednocześnie zapraszamy Państwa do odwiedzenia naszej strony www.credo.info.pl.

Zespół CREDO



DORADZTWO I WDROŻENIA	4
Rozwiązania w obszarze sprzedaży	4
<i>Projektowanie strategii sprzedaży oraz polityki handlowej firmy</i>	4
<i>Organizowanie struktur odpowiedzialnych za sprzedaż</i>	4
<i>Budowanie systemów dystrybucji</i>	4
Doradztwo prawne	5
Doradztwo z zakresu zamówień publicznych	5
Badanie kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa oraz zarządzanie wiedzą	6
Zarządzanie jakością	7
KED (Kreator Efektywnych Decyzji)	9
Budowa wizerunku	9
SZKOLENIA	11
Szkolenia handlowe i psychospołeczne	11
<i>Zarządzanie projektami</i>	11
<i>Zarządzanie zasobami ludzkimi</i>	11
<i>Zarządzanie czasem</i>	12
<i>Plan marketingowy</i>	12
<i>Techniki sprzedaży</i>	12
<i>Sztuka profesjonalnej prezentacji</i>	13
<i>Marketing bezpośredni</i>	13
<i>Telemarketing</i>	13
<i>Sztuka negocjacji</i>	13
<i>Autoprezentacja</i>	14
<i>Efektywna komunikacja interpersonalna (NLP)</i>	14
<i>Asertywność jako umiejętność wyznaczania osobistych granic</i>	15
<i>PR wewnątrz organizacji</i>	16
<i>Techniki redukcji stresu</i>	16
Zamówienia publiczne	16
Encyklopedia prawa	17
TELETECHNIKA I TECHNIKI INFORMATYCZNE	18
Rozwiązania informatyczne dla biznesu	18
CREDO OUTDOOR	21
Integracja zasobów ludzkich (<i>teambuilding</i>)	21
Imprezy motywacyjne, okolicznościowe, rekreacyjne i rozrywkowe	21
Szkoła bezpiecznej jazdy	23
Kurs pierwszej pomocy przedmedycznej	23
Kurs ratownictwa medycznego	24
Kurs na patent sternika i starszego sternika motorowodnego	25
Ośrodek CREDO	26



ROZWIĄZANIA W OBSZARZE SPRZEDAŻY

CREDO zajmuje się doradztwem w zakresie projektowania, organizowania i wdrażania rozwiązań i usprawnień w obszarze sprzedaży (strategie oraz struktury handlowe).

Projektowanie strategii sprzedaży oraz polityki handlowej firmy

- pozycjonowanie produktu na rynku
- analiza rynku potencjalnych odbiorców
- polityka cenowa (zasady udzielania upustów cenowych, promocje, sprzedaż wiązana)
- polityka kredytowa (sposoby zabezpieczenia spłaty kredytu kupieckiego)
- redagowanie umów handlowych
- wybór sposobu efektywnej dystrybucji produktów
- wprowadzanie nowych produktów na rynek

Organizowanie struktur odpowiedzialnych za sprzedaż

- rekrutacja pracowników na stanowiska handlowe
- projektowanie struktury organizacyjnej pionu handlowego
- ustalenie zakresu obowiązków pracowników
- podział pracy, odpowiedzialność i samodzielność w pionie handlowym
- powiązanie działu sprzedaży z działami współpracującymi (serwis, logistyka)
- zasady koordynacji pracy działu sprzedaży
- planowanie sprzedaży
- motywowanie pracowników
- systemy raportowania pracy oraz wyników działu sprzedaży i prognoz na przyszłość
- analiza opłacalności centrów powstawania zysku oraz grup produktów
- analiza efektywności pracy handlowców

Budowanie systemów dystrybucji

- wybór kanałów dystrybucji
- określenie „szerokości” kanałów dystrybucji
- sposoby powiązań organizacyjnych i kapitałowych uczestników łańcucha sprzedaży (dealerzy, agenci handlowi, sklepy firmowe, franchisingobiorcy)
- zasady współpracy z partnerami handlowymi (polityka rabatowa, polityka kredytowa, promocje)
- obsługa sieci partnerów handlowych (projekt ASM [*Area Sales Managers*], wsparcie marketingowe)



DORADZTWO PRAWNE

Mamy przyjemność poinformować Państwa, że CREDO współpracuje z zespołem pracowników naukowych Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, renomowanymi kancelariami prawnymi oraz doświadczonymi radcami prawnymi i adwokatami specjalizującymi się w prawie cywilnym, prawie pracy, procedurze cywilnej, prawie handlowym, gospodarczym, finansowym, bankowym, a także prawie administracyjnym, w tym procesowym. Nasza oferta usług prawnych obejmuje:

Opinie prawne i analizy w zakresie:

- problematyki prowadzenia działalności gospodarczej,
 - prawa spółek,
 - regulacji prawnych dotyczących przedsiębiorstw publicznych,
 - regulacji prawnych dotyczących inwestycji zagranicznych oraz nabywania nieruchomości,
 - dokumentów statutowych oraz wewnętrznych aktów normatywnych (tzw. małej legislacji),
- a także *projekty umów w obrocie gospodarczym.*

Współpracujemy również z zespołem agentów celnych. Możemy więc pośredniczyć we wszelkich czynnościach związanych z odprawą oraz formalnościami celnymi. Świadczymy także usługi obejmujące przygotowanie dokumentacji towarów zgłaszanych do odprawy celnej bezpośrednio przez Klienta.

DORADZTWO Z ZAKRESU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

CREDO zajmuje się także doradztwem z zakresu zamówień publicznych dla zamawiających i wykonawców. Nasze działania koncentrują się na następujących obszarach:

- przygotowywanie specyfikacji istotnych warunków zamówienia „od a do z”;
- wsparcie w przeprowadzeniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego „od a do z”;
- wsparcie w przygotowaniu oferty „od a do z”;
- wsparcie w korzystaniu ze środków ochrony prawnej (od protestu - przez odwołanie do zespołu arbitrów - po skargę do sądu okręgowego, pomoc w rozstrzygnięciu protestów oraz w przygotowywaniu odpowiedzi (stanowiska) na odwołanie i skargę, włącznie z reprezentacją przed zespołem arbitrów oraz sądem okręgowym);
- organizacja i wdrożenie systemu zamówień publicznych włącznie z komputerowym systemem wspierania procesu udzielania zamówień publicznych;
- audyt specyfikacji istotnych warunków zamówienia;
- audyt oferty;
- negocjacja umów;
- wsparcie komisji przetargowych;
- nadzór nad zamówieniami.



BADANIE KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA ORAZ ZARZĄDZANIE WIEDZĄ

W wielu przedsiębiorstwach zagadnienia związane z kapitałem intelektualnym nie są jeszcze dobrze znane. Istnieje wiele definicji kapitału intelektualnego, najczęściej przywoływana koncepcja to *różnica pomiędzy wartością rynkową a wartością księgową przedsiębiorstwa*. Znaczenie kapitału intelektualnego wzrosło w ostatnich latach, gdyż wartość przedsiębiorstwa coraz mniej zależy od czynników materialnych. Na kapitał intelektualny składają się w szczególności:

- wiedza i technologie,
- doświadczenie zawodowe,
- relacje z kontrahentami.

Przedsiębiorstwa stają dzisiaj w obliczu nowych wyzwań. Konkurencja nie jest już taka jak kiedyś, gdy wystarczało wynaleźć nowy produkt z niezwykłymi właściwościami. Sam produkt, którego cechy można łatwo skopiować, nie odgrywa już takiej roli. Przewaga konkurencyjna opiera się teraz na wiedzy. Dlatego też w interesie każdego przedsiębiorstwa jest wprowadzenie lub ciągle udoskonalanie istniejącego systemu zarządzania kapitałem intelektualnym. Wynikają z tego w szczególności następujące korzyści:

- usprawnienie systemu przekazywania wiedzy wewnątrz organizacji,
- zwiększenie szybkości wymiany informacji,
- zwiększenie użyteczności dostępnej wiedzy,
- zwiększenie świadomości i zrozumienia celów organizacji.

Dzisiejsze przedsiębiorstwo, aby maksymalizować zyski, wytwarzać na światowym poziomie i konkurować z najlepszymi, musi być *innowacyjne i efektywne, czyli musi być zdolne do szybkich zmian oraz posiadać zasoby intelektualne trudne do skopiowania*. Właśnie wiedza, informacja, zaufanie odbiorców, normy i wartości pracowników mogą wytworzyć przewagę konkurencyjną, czyli lepsze niż u innych zdolności i kompetencje, które wpływają na końcowy rezultat. Taki rodzaj przewagi jest wprawdzie trudniej osiągnąć, ale skopiowanie go czy próba wprowadzenia w innej organizacji również są o wiele trudniejszej. Tak więc, wytworzenie przewagi konkurencyjnej opartej na kapitale intelektualnym umożliwia zdobycie i utrzymanie wysokiej efektywności i konkurencyjności w długim okresie czasu.

Wiedzę o kapitale intelektualnym i usprawnieniach w zarządzaniu zdobyć Państwo mogą uczestnicząc w kursach, szkoleniach, sympozjach i konferencjach organizowanych przez CREDO.

Istotnym aspektem związanym z kapitałem intelektualnym przedsiębiorstwa, jest pomiar jego wartości. Aby móc zaoferować Państwu w tym zakresie usługę na najwyższym poziomie, CREDO nawiązało współpracę z Kołem Naukowym Kapitału Intelektualnego Przedsiębiorstwa przy Katedrze Zarządzania w Gospodarce Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.



Korzystając z zaplecza naukowo-badawczego SGH, CREDO oferuje Państwu szereg usług związanych z pomiarem oraz zarządzaniem kapitałem intelektualnym w przedsiębiorstwie, w tym w szczególności:

- pomiar kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwie i analizę jego struktury,
- określenie celów zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie na podstawie przeprowadzonej analizy,
- szkolenia z zakresu budowy i usprawniania systemów zarządzania wiedzą,
- wdrożenie systemu zarządzania oraz wymiany wiedzy w przedsiębiorstwie.

ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ

CREDO doradza i wdraża u Klientów pragnących usprawnić swoje struktury zarządzania następujące systemy:

- zarządzania jakością wg wymagań normy PN-EN ISO 9001:2001 (odpowiednik normy międzynarodowej ISO 9001:2000),
- zarządzania jakością w odniesieniu do wyrobów medycznych wg wymagań normy PN-EN ISO 13485:2005 (odpowiednik normy międzynarodowej ISO 13485:2003),
- zarządzania środowiskowego wg wymagań normy PN-EN ISO 14001:2005 (odpowiednik normy międzynarodowej ISO 14001:2004),
- zarządzania bezpieczeństwem informacji wg wymagań normy PN-I 07799-2:2005,
- zarządzania jakością w systemie zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points* – „Analiza Zagrożeń i Krytyczne Punkty Kontroli”) wg wymagań normy PN-EN ISO 22000:2006 (odpowiednik normy międzynarodowej ISO 22000:2005) lub duńskiej normy DS 3027:2002.

Oferta CREDO obejmuje możliwość wdrożenia w przedsiębiorstwie jednego z wyżej wymienionych systemów lub wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania obejmującego kilka bądź wszystkie z wymienionych wyżej systemów.

Dlaczego warto wdrożyć system zarządzania?

Wdrożone systemy zarządzania stanowiąc będą istotną wartość umożliwiającą utrzymanie i stałe doskonalenie jakości usług i wyrobów, zmniejszenie obciążenia środowiska naturalnego, poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy oraz zachowanie bezpieczeństwa informacji, w tym na nośnikach elektronicznych zgromadzonych w organizacji.



Dlaczego z CREDO?

Kluczowymi w ofercie CREDO aspektami warunkującymi sprawną realizację wdrożenia systemów zarządzania są:

- maksymalna adaptacja istniejących dokumentów i rozwiązań,
- wspólne określenie z Klientem harmonogramu prac umożliwiające sprawną realizację przyjętych zadań,
- przeprowadzenie szkoleń w sposób niezakłócający bieżącej pracy,
- audit kontrolny przed procesem certyfikacji.

Przy wdrażaniu zintegrowanego systemu zarządzania, CREDO zwraca uwagę na utrzymanie podstawowych 7 zasad zarządzania, które służą kierownictwu przedsiębiorstwa do doskonalenia funkcjonowania organizacji. Zasady te mają również kluczowe znaczenie dla prowadzenia organizacji w kierunku osiągnięcia wyznaczonych celów:

- orientacja na klienta,
- przywództwo,
- zaangażowanie ludzi,
- podejście procesowe i systemowe do zarządzania,
- ciągłe doskonalenie,
- podejmowanie decyzji na podstawie faktów,
- wzajemnie korzystne powiązania z partnerami zewnętrznymi organizacji.

Etapy prac:

- działania przygotowawcze do realizacji wdrożenia (diagnoza stanu obecnego)
- wyznaczenie grupy wdrażającej system ze wskazaniem osoby odpowiedzialnej za koordynację działań
- szkolenie kierownictwa i pracowników w zakresie wymagań potwierdzone wydaniem zaświadczeń ukończenia szkolenia
- identyfikacja wszystkich procesów związanych z realizacją usługi/produkcją oraz zagrożeń w zakresie środowiska naturalnego, bhp i posiadanych danych
- określenie niezbędnych dokumentów, które należy opracować oraz dokumentów istniejących wymagających modyfikacji
- opracowanie dokumentacji systemu zarządzania
- weryfikacja i dostosowanie istniejących zakresów obowiązków i uprawnień do wymagań systemu zarządzania
- ustalenie kryteriów akceptacji procesów
- wydanie i zatwierdzenie księgi systemu zarządzania
- wdrożenie systemu
- audit kontrolny przed certyfikacją systemu
- przegląd funkcjonowania systemu przez kierownictwo organizacji
- audit systemu przez zewnętrzną jednostkę certyfikującą



Unikalność oferty CREDO:

- kompleksowość usługi – proponujemy prowadzenie projektu od opracowania założeń do pełnego przygotowania przedsiębiorstwa do certyfikacji przy optymalnym wykorzystaniu jego zasobów
- elastyczność – przygotowanie projektu oraz prace przy wdrożeniu systemu dostosowujemy do możliwości Klienta, możemy np. prowadzić szkolenia również po godzinach pracy lub w dni wolne od pracy, np. soboty
- ukierunkowanie na potrzeby Klienta - tworzymy oraz oferujemy rozwiązania dostosowane do oczekiwań Klienta

KED (KREATOR EFEKTYWNYCH DECYZJI)

CREDO oferuje swoim Klientom unikalne narzędzie wspierające proces podejmowania decyzji. Kreator Efektywnych Decyzji łączy psychologiczne reguły podejmowania decyzji z precyzją systemów informatycznych a jego naukową podstawą jest Teoria Decyzji i Strategia Maksymalizacji Addytywnej Użyteczności (MAU). W procesie decyzyjnym moderowanym przy wykorzystaniu kreatora uwzględnione są racjonalne czynniki zewnętrzne oraz indywidualne preferencje osoby podejmującej decyzję. Elastyczność stworzonego systemu pozwala na jego skuteczne wykorzystanie do optymalizowania procesu decyzyjnego między innymi w takich dziedzinach jak doradztwo, sprzedaż, zarządzanie personelem, zarządzanie projektem. System KED:

- ułatwia porównanie wielu możliwości,
- umożliwia wybranie najlepszego rozwiązania z pośród wielu dostępnych,
- pomaga określić istotę problemu,
- ułatwia argumentację naszych racji,
- niweluje pułapki grupowego procesu decyzyjnego,
- dystansuje od emocjonalnych aspektów podejmowania decyzji,
- umożliwia podjęcie grupowej decyzji przez internet.

BUDOWA WIZERUNKU

Naszym Klientom oferujemy profesjonalne usługi doradcze w zakresie budowy wizerunku organizacji. Począwszy do projektu znaku graficznego, poprzez „kolory firmowe”, motto, stronę internetową, wystrój wnętrz dostępnych dla kontrahentów Klienta, a skończywszy na projektach i druku wizytówek, papieru firmowego oraz materiałów reklamowych.

Wizytówki internetowe

Jedno lub kilkuekranowe serwisy prezentujące organizację w sposób prosty, efektywny oraz oszczędny. Sprawdzają się najlepiej w przypadku publikowania niewielkich ilości informacji nie wymagających częstych zmian.



Serwisy internetowe

Bardziej lub mniej złożone, o charakterze nie tylko marketingowym lub reklamowym, realizujące różnorodne cele. Od kilkuekranowych serwisów reklamowych, po złożone serwisy dla przedsiębiorstw i instytucji zawierające elementy multimedialne i interaktywne.

Aplikacje i serwisy baz danych

Aplikacje współpracujące z relacyjnymi bazami danych, umożliwiające gromadzenie, przetwarzanie i publikowanie na stronach www dużych ilości informacji.

W realizacji naszych projektów wykorzystujemy najlepiej sprawdzające się języki programowania i technologie takie jak: HTML (język hipertekstowy), CSS (język stylów), PHP (programowanie po stronie serwera), JavaScript (programowanie po stronie klienta), MySQL (relacyjne bazy danych), Flash i ActionScript (multimedia i animacje). Stosujemy wypracowane metody optymalizacji grafiki i kodu.

Grafika komputerowa i DTP

Realizujemy projekty z zakresu grafiki komputerowej i DTP (*Desktop Publishing*), z przeznaczeniem do dystrybucji elektronicznej i druku:

- skład i łamanie tekstu,
- przygotowanie wizytówek, reklam, plakatów, oraz dokumentacji a także innych produktów tekstowych i graficznych.

Świadczone przez nas usługi graficzne i DTP mogą stanowić doskonałe uzupełnienie i kontynuację polityki marketingowej określonej w czasie realizowanych przez CREDO serwisów internetowych i prezentacji multimedialnych. Zamawiając w CREDO usługę druku, Klient zapewnia sobie nadzór technologiczny nad całym procesem (przygotowania DTP, naświetlenie CTP, druk, introligatornia). Dla wygody Klienta zajmujemy się wszystkimi aspektami technicznymi oraz transportem gotowych druków. Oferujemy druk: offsetowy, cyfrowy, ploterowy oraz sitodruk. Wykonujemy druk książek, folderów, katalogów, czasopism, plakatów, teczek firmowych, kalendarzy, wizytówek, itp. CREDO zapewnia dopasowane do potrzeb Klientów terminy druku.



SZKOLENIA HANDLOWE I PSYCHOSPOŁECZNE

Zarządzanie projektami

Zarządzanie projektem obejmuje przede wszystkim umiejętność trafnego doboru narzędzi, a także optymalnego wykorzystania dostępnego zasobu wiedzy. Projekt, czyli działanie nakierowane na realizację konkretnego celu, składa się z kolejnych etapów. Należą do nich między innymi: analiza sytuacji i otoczenia, badanie potrzeb, planowanie i strategia. Ważne jest, aby zespół realizujący projekt posiadał umiejętność korygowania planu, wyszukiwania alternatywy oraz zarządzania. Celem szkolenia jest nauczenie skutecznych metod pracy nad planowaniem, wdrażaniem i oceną projektu realizowanego przez zespół. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- gdzie zaczyna się projekt?
- jak badać potrzeby odbiorców projektu?
- na czym polegają analizy sytuacyjne?
- co jest ważne w przygotowaniu budżetu?
- czym są nadzór i ocena?
- wprowadzenie podstawowych pojęć związanych z projektem
- metodologie zarządzania projektami
- bazowe narzędzia zarządzania projektem
- kultura organizacyjna a zarządzanie projektem
- metody i techniki zarządzania projektami

Zarządzanie zasobami ludzkimi

Szkolenie pomaga opanować techniki, metody i narzędzia wykorzystywane w zarządzaniu personelem, takie jak: budowa wizerunku kompetentnego szefa, umiejętność delegowania, motywowanie, udzielania informacji zwrotnych pracownikom, ocenianie personelu. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- cechy i atrybuty przywódcy
- budowanie komunikacji
- prowadzenie dyskusji
- zarządzanie zespołem
- podstawowe funkcje menedżera
- style liderские oraz motywowanie z perspektywy pracownika
- motywacyjna funkcja rozmów oceniających z uwzględnieniem rozmów na temat wyników
- *coaching*
- delegowanie
- nadzór a kontrola



Zarządzanie czasem

Szkolenie ma pomóc tym wszystkim, którzy nie chcą tracić czasu na rzeczy niepotrzebne. W trakcie szkolenia uczestnicy dowiedzą się jak efektywnie organizować czas swojej pracy zgodnie z naturalnymi predyspozycjami a także jak przeciwdziałać bezproduktywnemu upływowi cennych minut. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- indywidualne określenie i podział tego co jest ważne i tego co jest pilne (sporządzanie osobistych planów dnia, wykreślanie krzywych obrazujących indywidualną wydolność i sprawność organizmu podczas doby)
- dlaczego nie mamy czasu (próba identyfikacji „złodziei czasu“)?
- złe i dobre nawyki w planowaniu czasem
- cztery generacje zarządzania czasem
- diagnoza czasu, jak skutecznie organizować sobie czas?
- reguła PPP w zarządzaniu czasem
- planowanie czasu w odniesieniu do wyznaczonych celów (planowanie długo i krótkoterminowe)
- przerwa, czy strata czasu?
- czas a asertywność

Plan marketingowy

Program skierowany jest do osób zaangażowanych w planowanie oraz realizację działań marketingowych w przedsiębiorstwie. Pierwszą grupę adresatów szkolenia stanowią kierownicy projektów, kierownicy produktów, marek oraz inni menedżerowie, w tym kadra kierownicza określająca budżety marketingowe.

Drugą grupę stanowią pracownicy komórek marketingu i sprzedaży. Głównym celem zajęć jest przekazanie słuchaczom wiedzy na temat prowadzenia analiz marketingowych i - w oparciu o nie - zasad budowy planów marketingowych. Szczególna uwaga jest poświęcona temu, jak należy łączyć ze sobą różne sfery aktywności marketingowej aby osiągać postawione cele.

Korzyści polegają na zapoznaniu uczestników szkolenia z zasadami i technikami prowadzenia analiz pod kątem budowania planów marketingowych. W warunkach rosnącej konkurencji wiedza ta jest niezwykle użyteczna i przekłada się na podniesienie skuteczności działań marketingowych firmy.

Techniki sprzedaży

Program jest kierowany do wszystkich, którzy zajmują się szeroko pojętą sprzedażą, tj. od terenowych przedstawicieli handlowych reprezentujących różne firmy produkcyjne, handlowe, czy usługowe (banki, towarzystwa ubezpieczeniowe i inne), do pracowników stacjonarnej obsługi klienta. Celem zajęć jest trenowanie umiejętności handlowych. Program wypełniają ćwiczenia praktyczne, których znaczenie jest tutaj szczególnie ważne ze względu na charakter pracy sprzedawców. Szybkie reagowanie na bardzo różne sytuacje klientów wymaga konkretnych umiejętności.



Sztuka profesjonalnej prezentacji

Adresatem szkolenia jest każdy kto w swojej pracy przekazuje innym określone treści, a przekaz ma być zrozumiały, ciekawy i przekonujący. Przykładowi adresaci to: handlowcy, menedżerowie, pracownicy punktów obsługi klienta. Celem zajęć jest zapoznanie uczestników z zasadami i technikami prezentacji mającymi na celu skuteczne przekonywanie do prezentowanych treści oraz kreowanie u odbiorcy pozytywnego wizerunku instytucji i wizerunku własnego. Zasady te służą temu, aby przyciągnąć uwagę odbiorców, wzbudzić w nich zainteresowanie i zrobić dobre wrażenie na odbiorcy. Podstawowe korzyści to uzyskanie nowych umiejętności służących prowadzeniu skutecznej prezentacji.

Marketing bezpośredni (tzw. Marketing z baz danych)

Szkolenie adresowane jest do pracowników działów marketingu, sprzedaży i osób zaangażowanych w praktyczną realizację działalności marketingowej przedsiębiorstwa, a także pracowników zajmujących się technikami bezpośrednimi. Adresatem szkolenia mogą być także kierownicy komórek marketingowych. Celem zajęć jest poznanie praktycznych technik marketingu bezpośredniego. Okazuje się, że w praktyce techniki te są bardzo skuteczne, ale pod warunkiem stosowania się do konkretnych i sprawdzonych zasad.

Telemarketing – telefoniczna sprzedaż i obsługa klienta

Szkolenie skierowane do wszystkich, którzy za pomocą telefonu kontaktują się z klientami i dokonują ich obsługi, udzielają informacji, czy też sprzedają produkty i usługi przedsiębiorstwa. Celem zajęć jest zapoznanie uczestników szkolenia z zasadami funkcjonowania telemarketingu i obsługi telefonicznej klientów. Ważne jest pozyskanie przez uczestników szkolenia odpowiednich umiejętności telemarketingowych po to, aby w praktyce mogli oni szybko i prawidłowo reagować na różne sytuacje i trudności pojawiające się w rozmowach z kontrahentami czy współpracownikami. Korzyści wynikające z tego treningu polegają na podniesieniu jakości pracy wszystkich osób telefonicznie kontaktujących się z otoczeniem zewnętrznym (kontrahenci, media, itd.) i wewnętrznym (współpracownicy, pracownicy innych działów, przełożeni).

Sztuka negocjacji

Podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się jak docierać do prawdziwych interesów motywujących negocjatorów oraz jak radzić sobie z emocjami po obu stronach stołu. Uczestnicy poznają mechanizmy powstawania złudzeń w percepcji i obrony przed nimi, a także obrony przed presją, manipulacją i „wojną psychologiczną”. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- przykłady strategii w negocjacjach
- praktyczne podejście do negocjacji kooperacyjnych
- aktywne słuchanie i uważna obserwacja kluczem do sukcesu
- komunikacja niewerbalna w negocjacjach
- mechanizmy i złudzenia percepcji
- znajdowanie wspólnych kryteriów oceny rozwiązań negocjacyjnych
- sposoby wychodzenia z trudnych sytuacji podczas negocjacji



- zarządzanie własnymi emocjami i neutralizowanie negatywnych emocji drugiej strony
- strategia postępowania, kiedy druga strona wydaje się silniejsza (technika *BATNA*)
- radzenie sobie z niechęcią drugiej strony do współpracy
- strategia postępowania w przypadku stosowania przez drugą stronę podstępów
- od konfrontacji do kooperacji
- wygrana w negocjacjach
- wygrana i przegrana z perspektywy czasu
- zasady budowania długotrwałych relacji partnerskich

Autoprezentacja

Autoprezentacja to sposób, w jaki każdy człowiek poprzez swoje wypowiedzi, zachowania i sygnały niewerbalne komunikuje na zewnątrz kim jest, albo za kogo chciałby być uważany. W czasie szkolenia uczestnicy dowiedzą się jak pokazać światu kim są i na co ich stać, bez konieczności uciekania się do zachowań „pod publikę”. Szkolenie jest adresowane do osób, które chcą być autentyczne, przekonujące oraz które chcą zaprezentować się w sposób ciekawy i prawdziwy. Na treningu poznacie Państwo również zastosowanie technik autoprezentacyjnych w sytuacjach specyficznych tj. wystąpienia publiczne, rozmowy kwalifikacyjne itp. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- jak przedstawić swoje mocne strony?
- jak walczyć ze stresem?
- jak nie dać się zbyć?
- czy warto być szczerym
- jak dyplomatycznie odpowiadać na niewygodne pytania?
- jak odczytywać mowę ciała?
- jak doradzać aby nie manipulować innymi?
- autoprezentacja w tzw. sytuacjach ekspozycji publicznej (rozmowy kwalifikacyjne, wystąpienia publiczne, itp.)
- dopasowanie stylu i technik autoprezentacyjnych do grupy odbiorców, sytuacji, oczekiwań, norm
- efekt „rogów i aureolki”, czyli o sile pierwszego wrażenia
- autoprezentacja w zadaniach praktycznych i grach symulacyjnych (spojrzenie z perspektywy aktora i obserwatora)
- samospełniające się proroctwo - czy to naprawdę działa?

Efektywna komunikacja interpersonalna – NLP

Celem szkolenia jest pokazanie jak w sposób interesujący oraz przejrzysty przedstawić swoje poglądy, myśli, przekonania. W czasie treningu pokazane zostaną metody unikania pułapek komunikacyjnych oraz sposoby pokonywania barier komunikacyjnych.

Co zrobić, by być postrzeganym jako konkretny i elokwentny rozmówca. Ponadto podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się jak skutecznie za pomocą słów i gestów przekonywać do swoich racji. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- jak skutecznie porozumiewać się z ludźmi?
- czym jest aktywne słuchanie?
- typy słuchaczy, jak poradzić sobie z trudnym słuchaczem?
- bariery i błędy komunikacyjne
- rodzaje komunikatów (komunikat krytyczny, opiekuńczy, strukturalny, wspierający)
- komunikacja niewerbalna (świadome zastosowanie mowy ciała, odczytywanie sygnałów płynących od rozmówcy, zachowanie dystansu przestrzennego)
- postawy asertywne a ich wpływ na komunikację
- uwrażliwienie na potrzeby rozmówcy w procesie komunikacji
- rola emocji podczas przekazu interpersonalnego
- słowa kluczowe
- jak przekonać do swoich racji – sztuka prowadzenia sporów
- rodzaje argumentacji

Asertywność jako umiejętność wyznaczania osobistych granic

Asertywność według nauk społecznych to jeden z ważniejszych elementów dojrzałej osobowości każdego człowieka. Powszechne rozumienie tego pojęcia ogranicza się do tego, iż asertywność utożsamiana jest jedynie ze sztuką mówienia „nie”. Ale czy asertywność to tylko sztuka odmawiania? Oczywiście, że jest to błędne stwierdzenie. Pod pojęciem asertywności kryje się bardzo wiele ważnych synonimów, pojęć i haseł. Asertywność to również sztuka wyrażania samego siebie poprzez jasne, stanowcze formułowanie myśli, przekonań i sądów. Asertywność to także obrona przed manipulacją i presją społeczną, a także nic innego jak umiejętność poszanowania drugiego człowieka oraz szansa na przedstawienie swoich wartości. Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom teoretycznych podstaw zachowań asertywnych oraz wypracowanie praktycznych technik walki z manipulacją i presją społeczną. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- asertywność – zdefiniowanie pojęcia
- postawa asertywna – elementy składowe postaw asertywnych, autodiagnoza poziomu własnej asertywności
- jak kształtować i wzmacniać postawę asertywną?
- czym różni się postawa asertywna od postawy agresywnej?
- asertywność jako broń przed manipulacją?
- asertywność czyli jak mówić „nie” i nie obrażać innych?
- komunikat „ja” – czyli sztuka właściwego wyrażania swoich myśli, opinii i uczuć
- asertywne reagowanie na krytykę
- sposoby łamania asertywności

PR wewnątrz organizacji

PR (*Public Relations*) wewnętrzny buduje identyfikację pracowników z organizacją i jej celami. Jest to podstawa sukcesu i efektywności organizacji. Używanie różnorodnych narzędzi PR'u wewnętrznego umacnia poczucie stabilności organizacji oraz stanowi podstawę do budowania wizerunku organizacji na zewnątrz. Celem szkolenia jest pokazanie uczestnikom jak ważne jest budowanie strategii komunikacji i relacji wewnątrz instytucji. Uczestnicy dowiedzą się jak ułatwiać przepływ komunikatu między pracownikami. Szkolenie pokaże słabe i mocne strony komunikacji wewnątrz organizacji. Wspólnie zostaną wypracowane metody podnoszenia jej skuteczności. Uczestnicy zweryfikują swoją postawę wobec celów instytucji. Szkolenie obejmuje również wyjaśnienie znaczenia budowania relacji międzyludzkich. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- co oznacza PR
- jakie korzyści płyną z ciągłego podnoszenia jakości komunikacji?
- czym jest misja organizacji?
- jak skutecznie budować relacje wewnątrz organizacji i jakich narzędzi użyć?
- jak ważna jest identyfikacja z organizacją w budowaniu relacji na zewnątrz?

Techniki redukcji stresu

Na szkoleniu uczestnicy dowiedzą się jak powstaje stres oraz jak ten proces powstrzymać. Przykładowy program szkolenia obejmuje:

- czy stres jest zawsze zły – zły i dobry stres
- samoocena stresu – co mnie stresuje
- relacja ciała i umysłu
- techniki redukcji stresu – relaksacja, wizualizacja
- stres jako funkcja własnych oczekiwań
- odpoczynek jako filozofia

ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

We współpracy z Forum Edukacyjnym Centrum Zamówień Publicznych, CREDO oferuje zamawiającym i wykonawcom szkolenia z zakresu zamówień publicznych. Poniżej przedstawiamy Państwu przykładowe tematy szkoleń:

Jak skutecznie udzielić zamówienia publicznego od pierwszego do ostatniego „kroku”

Jak przygotować dobrą specyfikację istotnych warunków zamówienia:

- jak dobrać tryb postępowania,
- jakie określić wymogi formalne dotyczące oferty,
- jakie określić wymogi dotyczące wykonawcy,



- jak opisać przedmiot zamówienia,
- jak określić kryteria oceny ofert i ich wagi (znaczenie procentowe),
- jak opracować istotne postanowienia umowy.

Jak przygotować dobrą ofertę:

- przygotowanie „check-listy” wymogów dotyczących oferty i wykonawcy,
- określenie części specyfikacji istotnych warunków zamówienia wymagających wyjaśnienia,
- przygotowanie wniosku do zamawiającego o wyjaśnienie treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia,
- przygotowanie i złożenie oferty.

Audyt specyfikacji istotnych warunków zamówienia

Umowy w zamówieniach publicznych

Środki ochrony prawnej w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego

Organizacja procesu zamówień publicznych

Realizacja zamówienia publicznego

- instrumenty ochrony zamawiającego (zapewnienie należytego wykonania zamówienia)
- instrumenty ochrony wykonawcy (w szczególności terminowej zapłaty wynagrodzenia)

ENCYKLOPEDIA PRAWA

W ramach bloku szkoleniowego programu „CREDO dla biznesu”, we współpracy z zespołem pracowników naukowych Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz renomowanych kancelarii prawnych, CREDO przygotowało unikatowy program szkoleń adresowany do przedsiębiorców oraz pracowników organów administracji publicznej, a także zakładów i innych jednostek budżetowych pod wspólną nazwą „Encyklopedia prawa”.

Głównym celem zajęć jest przekazanie słuchaczom wiedzy na temat systemu prawnego RP oraz Unii Europejskiej, hierarchii źródeł prawa oraz podstawowych instytucji prawa cywilnego, pracy, handlowego, finansowego, bankowego, prawa administracyjnego i prawa zamówień publicznych. Po ukończeniu szkolenia jego uczestnicy rozróżnią będą zaliczkę i zadek, kredyt i pożyczkę, dzierżawę i najem, spółki osobowe i kapitałowe, protest i skargę. Przekazana im również zostanie wiedza dotycząca sposobów obliczania czasu pracy, urlopów, terminów zawitych, nadzoru instancyjnego w postępowaniu cywilnym i administracyjnym, a także wiele innych informacji niezbędnych w codziennym prowadzeniu działalności gospodarczej oraz wykonywaniu obowiązków przez pracowników administracji publicznej, zakładów i innych jednostek budżetowych.



Swoją ofertę w zakresie rozwiązań teleinformatycznych CREDO adresuje zarówno do osób prywatnych jak i przedsiębiorstw oraz instytucji. Oferowane przez CREDO produkty zadowolą nawet najbardziej wymagających użytkowników.

CREDO wdraża rozwiązania informatyczne dla biznesu, systemy zabezpieczające przed atakami zewnętrznymi na sieci intranetowe a także systemy określające i limitujące prawa dostępu do zasobów sieciowych i danych na nośnikach elektronicznych.

Ponadto, zrealizujemy każde zamówienie na dostawę, instalację oraz konfigurację sieci teleinformatycznych, sprzętu komputerowego, peryferii, oprogramowania, urządzeń multimedialnych i audiowizualnych oraz systemów podtrzymywania i stabilizacji napięcia. Oferujemy także outsourcing teleinformatyczny, w tym w szczególności:

- hosting oraz rozdzielanie dostępu do internetu - łącza TP (neostrada, DSL) i sieci kablowe,
- doradztwo licencyjne,
- konserwację urządzeń komputerowych,
- szkolenia komputerowe,
- obsługę telekonferencji.

ROZWIĄZANIA INFORMATYCZNE DLA BIZNESU

CREDO oferuje Państwu rozwiązania wspierające biznes w sferze narzędzi informatycznych. Wdrożenie odpowiednich rozwiązań służy zwiększeniu rentowności i konkurencyjności przedsiębiorstwa, a rezultatem oferowanych projektów informatycznych, które oferujemy jest nowoczesne zarządzanie, poprawa przepływu informacji oraz szybki dostęp do bieżących danych.

BID management

Rosnąca konkurencja na rynku zmusza przedsiębiorstwa do uczestniczenia w wielu postępowaniach przetargowych na terenie całego kraju. Ilość przetargów powoduje, że dosyć często przedsiębiorstwa mają trudności w zarządzaniu terminami kolejnych etapów poszczególnych postępowań. Dodatkowo, składane oferty przechowywane są w biurkach osób, które właśnie wtedy, gdy dokumenty te są potrzebne, są na urloпах. Aplikacja CREDO „BID management” pozwala na obsługę przetargów a w szczególności przydzielanie opieki odpowiednim osobom, nadzór nad terminami, zdalny dostęp do dokumentacji osobom uprawnionym, archiwizację składanych ofert oraz archiwizację informacji dotyczących poszczególnych postępowań.

Funkcje aplikacji:

- gromadzenie informacji na temat przetargów
- możliwość przydzielenia opieki na poszczególnymi przetargami odpowiednim osobom
- funkcje przypominające o upływie terminów składania odpowiednich dokumentów
- archiwizacja z rozdziałem na odpowiednie kategorie (np. wygrane, przegrane)



SMB – aplikacja służąca do zintegrowanego zarządzania kanałami dealerskimi

Liczba dealerów sprzedających produkty w wielu współczesnych firmach dystrybucyjnych oraz handlowych dynamicznie rośnie. Aplikacja ta ma na celu usprawnienie zarządzania informacjami związanymi z pracą dealerów i subdealerów. Oprócz danych teleadresowych pozwala zaimportować pliki excellowskie z selloutami od dystrybutorów w celu przydzielenia sprzedaży poszczególnym dealerom. Zebrane w ten sposób informacje służą do generowania automatycznego raportu (w formie pliku programu MS Excel) przedstawiającego wyniki sprzedaży poszczególnych dealerów wg. zdefiniowanych kategorii produktowych. Do najważniejszych funkcji aplikacji należą możliwości:

- gromadzenie danych teleadresowych dealerów,
- przydzielanie odpowiedzialności za poszczególnych dealerów odpowiednim osobom,
- wczytywanie selloutów od dystrybutorów,
- rozdzielanie wyników sprzedaży na poszczególnych dealerów,
- tworzenie raportów sprzedaży poszczególnych dealerów.

ZPF (Zarządzanie Projektami Firmy)

Aplikacja służy do wspomagania zarządzania szeroko rozumianymi projektami w przedsiębiorstwie. W zależności od realizowanych funkcji, możliwy jest bardzo szczegółowy przydział zadań i nadzór nad projektami. Aplikacja daje kierownictwu organizacji wszechstronne narzędzie do zarządzania projektami. Projekty podzielone na poszczególne zadania i etapy można kontrolować bądź bezpośrednio z aplikacji bądź za pomocą skrzynki pocztowej (integracja ze skrzynką pocztową użytkownika Lotus Notes). Zadania wysyłane są do skrzynki pocztowej w postaci dokumentów, które po rejestracji w poczcie wpisywane są do kalendarza użytkownika, a także do zadań do realizacji w skrzynce pocztowej. Aplikacja posiada własny dokument konfiguracyjny, który pozwala na sparametryzowanie jej funkcjonalności. Ponadto, aplikacja pozwala także na prezentacje danych w postaci wykresów za pomocą programów: *MS Visio* lub *MS Project*.

Category management

Rosnąca konkurencja zmusza przedsiębiorstwa do wynajmowania merchendiserów do gromadzenia informacji dotyczących sposobu sprzedaży produktu na terenie kraju. Informacje takie jak: dostępność produktu w danej lokalizacji, cena, czy sposób prezentacji, zaczynają przesądzać o „być albo nie być” współczesnych przedsiębiorstw. Aplikacja CREDO „*Category management*” automatyzuje proces zbierania tych danych oraz dostarcza gotowych narzędzi do ich analizy, w tym dotyczących dostępności produktów i ich cen w funkcji czasu.



Centrum Kontaktów

To aplikacja typu CRM (*Contact Relationship Management*) pracująca w środowisku Lotus Domino/Notes lub Lotus Domino/Przeglądarka Web, wspomagająca zarządzanie kontaktami. Umożliwia rejestrowanie i współdzielenie danych teleadresowych dotyczących kontrahentów i ich pracowników. Aplikacja umożliwia między innymi wyszukanie danych teleadresowych na podstawie:

- osoby prowadzącej kontakt,
- daty zawarcia kontaktu,
- nazwy instytucji,
- określonej kategorii (grupy) kontaktów,
- prowadzonych projektów

lub kombinacji powyższych. Ponadto aplikacja ma zaimplementowaną funkcję prowadzenia korespondencji seryjnej (wysyłki dokumentów) trzema metodami, w tym faksem oraz e-pocztą.



W ramach programu „CREDO dla biznesu” oferujemy Państwu organizację imprez outdoorowych na najwyższym poziomie. Mogą one być zarówno samodzielnymi wydarzeniami w życiu Państwa instytucji, jaki i dodatkowymi elementami np. podnoszącymi atrakcyjność szkoleń tematycznych. Ich uczestnikami mogą być zarówno Państwa pracownicy (imprezy typu „teambuilding” oraz imprezy motywacyjne i rekreacyjne), jak i przedstawiciele Państwa dealerów, klientów, wykonawców czy dostawców (imprezy okolicznościowe).

Imprezy outdoorowe mogą również być pomocne w odkrywaniu pożądanych w pracy cech osobowościowych takich jak przywództwo, umiejętności organizacyjne, itp.

Szkoła bezpiecznej jazdy to unikatowa oferta adresowana do wszystkich tych instytucji, których członkowie pracują „za kółkiem” (przedstawiciele handlowi, zaopatrzeniowcy, kierownicy sieci sprzedaży, kontrolerzy, pracownicy działów serwisu, itp.).

Integracja zasobów ludzkich (teambuilding)

W ramach tego bloku imprez outdoorowych oferujemy Państwu w szczególności:

- wyprawy przeprawowe samochodami terenowymi - gwarancja niepowtarzalnych wrażeń z jazdy samochodem terenowym w naturalnych warunkach i eksploracja niedostępnych terenów w Polsce oraz poza Jej granicami; jest to impreza ukierunkowana na wytworzenie mechanizmów współpracy w grupie i działania zespołowego;
- wyprawy „survivalowe” - nauka przetrwania w trudnym terenie powiązana z odkrywaniem ciekawych i „dzikich” miejsc w Polsce oraz zagranicą; oferujemy programy „Wyspa Robinsona” i „Porzuceni”.

Imprezy motywacyjne, okolicznościowe, rekreacyjne i rozrywkowe

Nasza oferta imprez motywacyjnych, okolicznościowych, rekreacyjnych i rozrywkowych to unikatowe połączenie atrakcji, których wybór nie może nie zainteresować nawet największych domatorów w Państwa instytucji:

Poduszkowce

Oferujemy unikalne doświadczenia w prowadzeniu pojazdu na poduszce powietrznej. Możliwość pilotowania poduszkowca, przeżycia niesamowitej przygody w poruszaniu się po różnym terenie oraz naprzemiennego lotu po lądzie i wodzie. Poduszkowce wykorzystując poduszkę powietrzną poruszają się ponad terenem na wysokości kilkudziesięciu centymetrów. Nasze poduszkowce osiągają prędkość do 70km/h niezależnie od nawierzchni (trawa, woda, piasek, śnieg czy lód) i mogą pomieścić pilota oraz jednego pasażera.



Samochody terenowe 4x4

Uczestnicy pod opieką instruktora sami prowadzą samochody w trudnym terenie. Przejazdy wymagają korzystania z wszystkich technicznych możliwości pojazdów tj. reduktora, blokad mechanizmów różnicowych i wyciągarek.

Quady

Jazda czterokołowymi pojazdami po specjalnym torze lub wyprawy w teren to gwarancja udanego i emocjonującego wyjazdu. Nasze maszyny to sprzęt najwyższej klasy - pojazdy marki Honda.

Segway

Jest to wyposażony w mechanizm żyroskopowy cichy, ekonomiczny i ekologiczny pojazd, napędzany energią elektryczną. Pozwala cicho i przyjemnie przemieszczać się z miejsca na miejsce, dostarczając wrażeń, które pozwalają cieszyć się z jazdy i obcować z naturą w zupełnie nowy sposób. Potrafi pokonać wiele przeszkód terenowych, jest prosty i wytrzymały. Wyposażony w funkcję dynamicznej stabilizacji, zderzaki, szersze i większe opony oraz podwyższoną platformę terenowy model Segway X2 został tak zaprojektowany, aby zapewniać możliwość jazdy w trudnym terenie takim jak drogi kamieniste i szutrowe, łąki oraz piaszczyste plaże.

Paintball

Każda organizacja, aby mogła się dynamicznie rozwijać potrzebuje dobrze zorganizowanego, efektywnego oraz współpracującego ze sobą zespołu ludzi. Doskonałym rozwiązaniem problemów związanych z brakiem współpracy w zespole ludzkim są imprezy integracyjne oparte na paintballowych zespołowych grach strategicznych. Oferujemy organizację gier paintballowych opartych o scenariusze opracowane przez Klientów lub przygotowane przez nas. Przykładowe scenariusze:

- capture the flag:* emocjonująca walka polegająca na zdobyciu flagi przeciwnej drużyny;
- twierdza:* obrona budynku (wyspy);
- speedball:* gra rozgrywana na polu z ustawionymi przeszkodami np. z opon lub beczek - sportowa odmiana paintballu zaprojektowana tak, aby mogła być oglądana przez widzów.

Monster Truck

Prawdopodobnie jako jedyni w Polsce proponujemy Państwu pokaz lub przejażdżkę niepowtarzalnym, ogromnym i zapierającym dech w piersiach Monster Truckiem. Jesteśmy przekonani, że *Monster Truck Show* zapewni każdemu moc wrażeń oraz dużą dawkę emocji. Jazda po ciężkim terenie czy po dachach samochodów nie stanowi żadnej trudności dla naszego „malucha”. Oferujemy jazdy pokazowe, jazdy po samochodach oraz naukę jazdy.



Zorbing

Rodzaj sportu ekstremalnego polegający na staczaniu się ze zbocza lub spływie rzeką w plastikowej, nadmuchiwanej, wykonanej z materiałów odpornych na uszkodzenia, podwójnej kuli „Zorba”. Kula wyposażona jest w pasy bezpieczeństwa.

Jazda czołgiem

Proponujemy jazdę czołgiem T55 po poligonie wojskowym. Każdy uczestnik może spróbować osobiście prowadzenia tego pojazdu w trudnym terenie.

Manewry historyczne

Uczestnicy zabierani są z hotelu zabytkowym autobusem typu *Double Decker* (londyński autobus z czasów Bitwy o Anglię) i jadą na teren dawnej jednostki Wojsk Rakietowych. Każda stacja związana jest z innym okresem historii oręża. Uczestnicy biorący udział w manewrach mają możliwość wędrowki w czasie i zapoznania się z bronią, zwyczajami i atmosferą wojsk na przestrzeni wieków. Instruktorzy na stanowiskach przebrani są w stroje z epoki. W połowym menu między innymi grochówka, schabowy oraz pieczone ziemniaki.

Szkoła bezpiecznej jazdy

Szkolenie obejmuje techniki omijania przeszkód, zachowanie pojazdu w poślizgu, jazdę dynamiczną, bezpieczeństwo jazdy, pierwszą pomoc oraz naukę gaszenia makiety płonącego samochodu. Nauka jazdy prowadzona jest na specjalnie przygotowanym torze przez profesjonalnych instruktorów na samochodach CREDO lub – na życzenie – uczestników.

Kurs pierwszej pomocy przedmedycznej

Kurs przeznaczony jest dla osób, które ukończyły 16 lat i chcą nabyć umiejętności udzielania pierwszej pomocy (resuscytacji krążeniowo-oddechowej). Program kursu jest zgodny z wytycznymi Europejskiej Rady Resuscytacji.

Kurs prowadzą wykwalifikowani ratownicy służb medycznych. Podczas kursu prowadzone są wykłady teoretyczne, ćwiczenia praktyczne na fantomach, pozoracje sytuacji wymagających udzielenia pierwszej pomocy. Kurs pozwala nabyć praktyczne umiejętności udzielania pomocy w stanach zagrożenia zdrowia lub życia.

Szkolenie adresowane jest do osób spotykających się, w tym w ramach swoich obowiązków pracowniczych, z zagrożeniami zdrowia lub życia oraz do pracodawców, których pracownicy należą do grup podwyższonego ryzyka. Program kursu obejmuje między innymi:

- podstawy prawne udzielania pomocy;
- wezwanie pomocy;
- postępowanie z nieprzytomnym;



- postępowanie przy niedrożności dróg oddechowych, w tym metody udrażniania dróg oddechowych;
- resuscytację krążeniowo-oddechową;
- postępowanie przy złamaniach kości i uszkodzeniach stawów;
- urazy termiczne;
- porażenie prądem;
- podstawy postępowania w wypadku komunikacyjnym;
- zaopatrzenie ran i krwawień;
- podstawy postępowania w zatruciach;
- zabezpieczenie się przed zakażeniem.

Szkolenie spełnia wymagania określone § 44 pkt 3 Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 26 września 1997 r. w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy.

Kurs ratownictwa medycznego

Program kursu jest zgodny z wytycznymi Europejskiej Rady Resuscytacji oraz wytycznymi Ministra Zdrowia. Kurs prowadzą wykwalifikowani ratownicy służb medycznych. Podczas kursu prowadzone są wykłady teoretyczne, ćwiczenia praktyczne na fantomach, pozoracje sytuacji wymagających udzielenia pierwszej pomocy. Dzięki zakodowaniu określonych reguł postępowania uczestnicy kursu są po jego ukończeniu przygotowani do poprawnego działania w sytuacjach zagrożenia zdrowia lub życia.

Kurs adresowany jest w szczególności do pracodawców zatrudniających personel spotykający się w swojej pracy z zagrożeniami zdrowia oraz których pracownicy należą do grup podwyższonego ryzyka, a także instytucji, które ubiegają się o uzyskanie certyfikacji jakości produkcji i usług *ISO* i *GMP*. Program kursu obejmuje między innymi:

- podstawy prawne udzielania pomocy;
- ocenę i zabezpieczenie miejsca zdarzenia;
- wezwanie pomocy;
- postępowanie z nieprzytomnym;
- postępowanie przy niedrożności dróg oddechowych, w tym metody udrażniania dróg oddechowych;
- resuscytację krążeniowo-oddechową;
- postępowanie przy złamaniach kości i uszkodzeniach stawów;
- urazy kręgosłupa;
- urazy mechaniczne głowy, klatki piersiowej i brzucha;
- urazy termiczne;
- porażenie prądem;
- podstawy postępowania w wypadku komunikacyjnym;
- zaopatrzenie ran i krwawień;



- podstawy postępowania w zatruciach;
- postępowanie przy wstrząsie, zawale m. serca, napadzie padaczki, napadzie astmy;
- zasady transportu poszkodowanych;
- urazy u dzieci;
- zabezpieczenie się przed zakażeniem.

Kurs na patent sternika i starszego sternika motorowodnego

We współpracy z członkami Polskiego Związku Motorowodnego i Narciarstwa Wodnego, CREDO organizuje kursy na patent sternika oraz starszego sternika motorowodnego. Programy kursów są zgodne z wymaganiami określonymi Rozporządzeniem Ministra Sportu z dnia 9 czerwca 2006 r. w sprawie uprawiania żeglarstwa.

Kurs na patent sternika motorowodnego obejmuje między innymi:

- wiadomości ogólne i przepisy prawne,
- budowę jachtów motorowych oraz silniki i urządzenia napędowe,
- prace bosmańskie,
- locję i meteorologię,
- ratownictwo,
- ochronę środowiska i etykę wodniacką,
- manewrowanie jachtem motorowym.

Kurs na patent starszego sternika motorowodnego obejmuje między innymi:

- wiadomości ogólne i przepisy prawne,
- wiadomości o jachtach motorowych i motorowo-żaglowych oraz dużych jachtach motorowodnych,
- nawigację, locję i meteorologię,
- sygnalizację i łączność,
- ratownictwo,
- silniki i układy napędowe,
- mechanizmy, urządzenia i instalacje jachtowe,
- manewrowanie jachtem motorowym i motorowo-żaglowym,
- prowadzenie dużego jachtu motorowego.



OŚRODEK CREDO

Ten położony w gminie Pniewy niedaleko Grójca obiekt, to ponad dwadzieścia hektarów nieograniczonych możliwości. Jest idealnym miejscem na weekendowy odpoczynek, firmowy piknik, szkolenie, imprezę integracyjną lub po prostu spotkanie w gronie przyjaciół. Okolica ta słynie z sadów, lasów i pięknych krajobrazów. Latem zapewnia miejsce długich leśnych spacerów, a zimą daje możliwość ogrzania się przy kominku z kubkiem gorącego wina w dłoniach. Rozległy teren ośrodka oraz piękna okolica stwarzają doskonałe warunki do organizacji nieprzeciętnych imprez firmowych. Gdyby umiały mówić, mury naszego ośrodka mogłyby opowiedzieć o piknikach dla trzech tysięcy osób z pysznym jedzeniem, towarzyszącymi atrakcjami, uświetnionych występami znanych artystów. Posiadamy kompletne wyposażenie techniczne: nagłośnienie, oświetlenie, scenę, videowall, namioty, zadaszenia, infrastrukturę cateringową. Specjały naszej kuchni to puszysty omlet, chrupiący swojski chleb prosto z pieca, domowe pasztety, gorący barszcz z uszkami, domowe pierogi smażone na wiejskim maśle, a na deser sernik z polewą czekoladową. Lokalizacja ośrodka daje możliwość zapewnienia noclegów w dwóch pobliskich komfortowych hotelach w apartamentach oraz pokojach jedno i dwuosobowych.