

- un boutique de formare-

PROCESE	ECOSISTEME per AUDIENTE/ CLIENTI			
	Echipe (@SuperTeam)	Lideri & Manageri (@SuperLeader)	Familie (@Pia)	Scoala (@SuperSchools)
F o r m a r e	<b>1. Together@SuperTeam</b> <i>Team-building</i>	<b>1. Aware@SuperLeader</b> <i>Management pnetru mine insami / dezvoltare abilitatilor individuale</i>	<b>1. FamilyBuilding @Pia</b> <i>Ecologizarea relatiilor de familie</i>	<b>2. Communication @SuperSchools</b> <i>Scoala comunicarii/ Ecologizarea relatiilor elev-profesor-parinte</i>
	<b>2. Efficient@SuperTeam</b> <i>Echipa eficienta</i>	<b>2. Interpersonal@SuperLeader</b> <i>Management pt mine si ceilalti / dezvoltarea abilitatilor de relationare interpersonal</i>		
	<b>3. Creative@SuperTeam</b> <i>Echipa creativa</i>	<b>3. Structure@SuperLeader</b> <i>Management pentru mine si echipa/ dezvoltarea abilitatilor de conducere a echipelor si organizatiilor</i>		
	<b>4. Remote@SuperTeam</b> <i>Echipa la distanta</i>			
S p e c i a l i z a r e	<b>5. Strategic@SuperTeam</b> <i>Management Strategic</i>	<b>4. ChangeManagement@SuperLeader</b> <i>Management pentru schimbare / abilitati de administrare a schimbarii organizationale</i>		
	<b>6. Project@SuperTeam</b> <i>Management Proiect</i>	<b>5. AdvanceSkills@SuperLeader</b> <i>Abilitati avansate de leadership: public specking, motivare, formarea leadership-ului in echipa</i>		
	<b>7. Operational@SuperTeam</b> <i>Management Operational</i>	<b>6. Learn@SuperLeader</b> <i>Invata sa inveti</i>		
	<b>8. WellCommunication@SuperTeam</b> <i>Relatia cu clientii</i>			
E v a l u a r e	<b>Organizational-Assessment (OA)</b> <i>Analiza organizationala</i>	<b>Individual-Assessment (IA)</b> <i>Analiza nevoi de formare individuala</i>	<b>Individual-Assessment (IA)</b> <i>Analiza nevoi de formare individuala</i>	<b>Knowledge - skills- Abilities - Behaviors (KSAB)</b> <i>Analiza nevoi de formare echipe in context organizational</i>
	<b>Knowledge - Skills- Abilities - Behaviors (KSAB)</b> <i>Analiza nevoi de formare echipe in context organizational</i>			<b>Organizational-Assessment (IA)</b> <i>Analiza organizationala</i>
	<b>Team-Assessment</b> <i>Analiza nevoi de formare echipe</i>			

LEGENDA: Ce e cu albastru – se poate livra in acest moment; Ce e cu verde – se poate livra cu incepere din septembrie

## DIFERENTIATORI & AVANTAJE COMPETITIVE LEARNING ECOSYSTEM:

- ✓ Soluțiile de formare se concentrează pe obținere rezultate. Lucrând cu noi obținem nu evenimente de formare ci atingerea unor obiective la nivel de abilități și comportamente ale angajaților sau organizației.
- ✓ Nu lucrăm cu soluții standardizate. Soluțiile noastre de formare constau într-o combinație personalizată și optimizată de instrumente moderne care să garanteze atingerea obiectivelor de formare, ținând cont de resursele de timp, oameni și bani ai clientului.
- ✓ Maximizăm transferul rezultatelor învățării de la indivizi către organizație, lucrând personalizat nu doar cu angajații implicați în procesul de formare dar și cu managerii acestor angajați, astfel încât managerii (în cazul în care nu sunt parte din procesul de formare) să poată manifesta asista și încuraja angajații să transfere abilitățile dobândite în comportamente / deprinderi profesionale superioare în interiorul organizației. Participanții și managerii lor primesc ghidare permanentă pe timpul formării și în follow-up.
- ✓ Pe baza analizei de nevoi recomandăm soluții de formare care să acopere complet nevoile clientului. Pe acele nevoi pe care Learning Ecosystem srl nu le acoperă, putem recomanda furnizori de formare din piață pentru care garantăm calitatea serviciilor.
- ✓ Monitorizăm și documentăm propriile procese și rezultate de formare, cercetând eficacitatea și eficiența soluțiilor pe care le propunem în piață astfel încât să putem demonstra, pe termen mediu și lung, competitivitatea serviciilor noastre.

## ASPECTE COMERCIALE:

1. Achizițiile realizate (semnare de contract) până la încheierea ecosistemului, beneficiază de reducere de 10%
2. Pentru soluțiile complexe de formare (achiziție de volum) puteți obține reducere de până la 20%, în funcție de volumul soluțiilor de formare.
3. Un ecosystem de formare conține o combinație personalizată de instrumente de formare care să ducă la obținerea și maximizarea rezultatelor învățării la nivelul participantului și a clientului pe tematica aleasă.
4. Tipurile de instrumente de formare disponibile într-un ecosystem de formare sunt:
  - evenimente rezidențiale (traininguri, ateliere)
  - consultanță / consiliere/ coaching față în față
  - consultanță / consiliere/ coaching la distanță
  - platforma de învățare on-line
  - gamification
  - realitate augmentată
  - conferințe (in house, open)
5. Costuri orientative (fără reduceri incluse) pentru echipe între 8 și 15 persoane:
  - Eveniment rezidențial de 2 zile – 127 euro/participant/zi
  - Eveniment rezidențial de 1 zi – 140 euro/participant/zi
  - Eveniment rezidențial de ½ zile – 168 euro/participant/ zi
  - Sesiune de consultanță/ consiliere/ coaching (2h) față în față - 184 euro/sedință/participant
    - Prețul unitar al sedințelor se poate reduce la<sup>1</sup>:
      - pentru pachete de minimum 6 sedințe - 124 euro / sedință/ participant
      - pentru pachete de minimum 12 sedințe - 95 euro/sedință/participant
  - Platforma de învățare on-line (abonament de 6 săptămâni) – 257 euro/participant/abonament (8,5 euro/participant/zi)
  - Gamification (abonament de 6 săptămâni) – 142 euro/participant/abonament (4,7 euro/participant/zi)
  - Realitatea augmentată (6 săptămâni) – cost în funcție de soluția aleasă.
6. Learning Ecosystem srl nu este platitor de TVA, fără drepturi de deducere și prin urmare prețurile afișate sunt prețuri finale.

---

<sup>1</sup> Obținerea reducerii pentru pachetele de consultanță/ coaching/ consiliere se face prin plată în avans a pachetului achiziționat.