LABORATORIUM DECYZJI DLA FIRM

Rabat, zakup, projekt.
Co sprawdzić, zanim powiecie „tak”?

Czterogodzinny warsztat decyzji biznesowych z pomiarem w aplikacji.

Dokument informacyjny do przekazania osobie zatwierdzającej zakup. Zakres, gotowość realizacji, cenę i termin potwierdzamy pisemnie.

Dla kogo

Dla jednego współpracującego zespołu wraz z liderem — szczególnie w sprzedaży, zakupach i prowadzeniu projektów. Dla osób, które zatwierdzają rabaty, porównują oferty, decydują o wydatkach albo oceniają, czy kontynuować przedsięwzięcie. Rekomendowane 12–24 osoby; przy 8–11 wynik pozostaje opisowy i wymaga ograniczeń.

Cel i zakres

Na krótkich zadaniach biznesowych zespół sprawdza, jak ocenia opłacalność, korzysta z informacji i reaguje na zmianę warunków. Każdy odpowiada samodzielnie na telefonie, a aplikacja zapisuje wybory, czas odpowiedzi i deklarowaną pewność. Następnie wspólnie omawiamy wyniki i ustalamy do trzech zasad do zastosowania w firmie. Przed warsztatem wybieramy z liderem rzeczywistą sytuację firmy, do której odnosimy wnioski.

Przebieg (4 godziny)

- 00:00–00:30 — cel, wejście do aplikacji i trening.
- 00:30–01:20 — samodzielne zadania pomiarowe.
- 01:20–01:35 — przerwa.
- 01:35–02:35 — wyniki i omówienie wybranych zadań.
- 02:35–03:35 — ćwiczenie pauzy, karta decyzji i uzgodnienie zasad.
- 03:35–04:00 — zastosowanie do własnego przypadku i plan sprawdzenia.

Rezultaty

- **Raport z odpowiedzi zespołu** — zbiorcze wyniki przygotowanych zadań z liczbą odpowiedzi i zakresem interpretacji.
- **Do trzech zasad przed zatwierdzeniem decyzji** — zapisane w Protokole Decyzyjnym Zespołu.
- **Mapa sygnałów STOP** — lista sytuacji, w których warto zatrzymać zatwierdzanie decyzji i sprawdzić brakujące dane.
- **Zastosowanie do własnego przypadku** — plan sprawdzenia użyteczności przez kolejne dwa tygodnie.

Wyniki opisują zachowanie zespołu w przygotowanych zadaniach; nie są diagnozą pracowników ani dowodem zachowania przy wszystkich realnych decyzjach. Firma otrzymuje podsumowanie zbiorcze, nie dostęp do indywidualnych danych uczestników. Małe agregaty (mniej niż 5 odpowiedzi) są wstrzymywane.

Prowadzący

Stefan Podedworny — autor „Oddechu decyzji”, badacz procesów decyzyjnych i twórca Laboratorium Decyzji. Łączy doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu z pracą badawczą. Przygotowuje rozprawy

doktorskie w dyscyplinach ekonomia i finanse w SGH oraz językoznawstwo na Uniwersytecie Warszawskim. W LAB odpowiada za przygotowanie sesji, prowadzenie warsztatu i interpretację wyników. Laboratorium wyrosło z książki „Oddech decyzji” oraz badania NGH (166 osób) dotyczącego sposobu oddychania i decyzji — to zaplecze koncepcji, nie dowód skuteczności warsztatu.

Ceny

Warsztat pilotażowy

6 900 zł

netto + VAT

Dotyczy pierwszych trzech pisemnie zaakceptowanych zamówień, maksymalnie jednego na firmę, po potwierdzeniu dostępności.

Warsztat standardowy

8 900 zł

netto + VAT

Ten sam przebieg i te same materiały.

W cenie: 45-minutowa rozmowa przygotowawcza, dobór 1–3 pytań, przygotowanie i konfiguracja uzgodnionych przypadków, próba techniczna, materiały uczestników, 4 godziny warsztatu dla jednego zespołu, pomiar, omówienie, zapis uzgodnionych zasad i raport do 5 dni roboczych.

Warunki handlowe

- Wszystkie ceny są cenami netto; VAT doliczany wg stawki z dnia faktury.
- Cena nie obejmuje dojazdu, noclegu ani wynajmu sali. Realizacja online nie ma kosztów dojazdu; koszty realizacji stacjonarnej akceptujemy przed zamówieniem.
- Zmiana terminu: jedna bezpłatna co najmniej 7 dni przed realizacją; przy 3–6 dniach 20% ceny, później 50%; nowy termin w ciągu 60 dni.
- Prace poza uzgodnionym zakresem: 950 zł netto za godzinę, po akceptacji zakresu i limitu kosztu.
- Pobranie dokumentu nie jest zamówieniem. Cena wdrożeniowa nie jest automatycznie rezerwowana przez ten dokument.

Umów rozmowę 15–30 minut

https://spotkanie.podedworny.app/ · Stefan Podedworny · stefan@podedworny.com

Prowadzenie: Stefan Podedworny. Sprzedaż i fakturowanie: ULhub sp. z o.o. Ostateczny zakres, gotowość realizacji, cenę i termin potwierdzamy pisemnie.