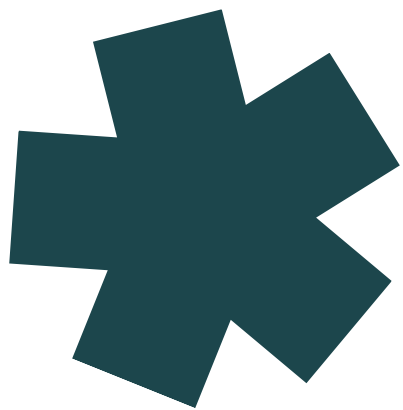




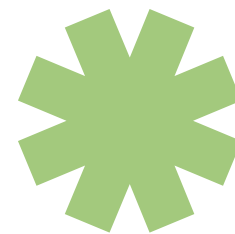
LearnSynth by CG



LearnSynth

Mapa Szkoleń

Przewodnik po katalogu
produktów



Leadership

Practicality

M03

Transformation
Leadership
Mentoring

M08

Stream-oriented
Account
Management

M14

Stakeholder Mastery

M11

Digital Sovereignty
Strategy

M12

Time-to-Learn
Advantage Cohort

M13

Operating
Model Design
Foundations

M10

Hypothesis-Driven
Portfolio
Management

M02

5pillars Ninja

Digital Sovereignty
Assessment
Practitioner

M09

Value-Oriented
Requirements
Gathering

M11B

M4B

Value Stream
Mapping in
Consulting Toolkit

M04

Understanding Value
Stream Maps

M05

Hypothesis
Management

M06

Wargaming
Hypothesis
Validation

M07

Scoping
Value-Oriented
Consulting Projects

M01

Value-Oriented
Consulting Pre-Sales

Pre-Sales

Delivery

Portfolio



Ścieżka Pre-Sales

Gdzie jesteś?

Jesteś na początku gry — zanim pojawi się projekt, zanim ruszy scope, zanim klient podpisze. To etap, w którym decydujesz, czy warto inwestować czas, i budujesz warunki do wygrania. Twoje narzędzie to rozmowa oparta na wartości — nie katalog usług.

Co tu jest trudne?

Większość konsultantów wchodzi w pre-sales z produktem w głowie i pytaniem "co mogę zaoferować?" — zamiast "jaki problem realnie ma klient?". Efekt: odkrycia bez decyzji, oferty bez kontekstu, deale bez domknięcia.



LearnSynth by CG



Value-Oriented Consulting Pre-Sales

M01

🎯 **W 2 zdaniach:** Flagowy warsztat przedsprzedaży konsultingowej, który uczy prowadzić rozmowy oparte na hipotezach o wartości — nie na produktach. Efektem są discovery, RPIAD i control letter domykające decyzję klienta.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak prowadzić discovery, by wydobyć rzeczywisty problem klienta
- Jak zbudować RPIAD i control letter wiążące klienta na decyzję
- Jak prowadzić cykl przedsprzedaży od pierwszego kontaktu do podpisania umowy

🧑 **Dla kogo:** Doświadczeni konsultanci, sales engineers i samodzielni doradcy sprzedający usługi B2B (nie dla osób bez doświadczenia w prowadzeniu rozmów z klientem).

📅 **Zanim wejdiesz:** doświadczenie pre-sales mile widziane · sprzedajemy teraz · dla początkujących → L02–L04 jako rozgrzewka.

Value Stream Mapping in Consulting Toolkit

M4B

🎯 **W 2 zdaniach:** VSM nie jako diagram, lecz jako narzędzie konsultingowe — kiedy go użyć, jak przeprowadzić, jak zinterpretować, jak sprzedać klientowi. Dwa studia przypadków na sali (prosty + trudny), by wprawa nie była teoretyczna.

✓ Czego się nauczysz:

- Kiedy VSM jest właściwym narzędziem, a kiedy to nadmiar
- Jak prowadzić mapowanie na żywo oraz czytać 8 wzorców i 6 anty-wzorców
- Jak przekuć mapę w rekomendację, którą klient kupi

🧑 **Dla kogo:** Konsultanci z doświadczeniem, włączający VSM do swojego warsztatu przedsprzedaży i dostawy (nie dla juniorów — najpierw M04; nie dla szukających certyfikacji VSM — to inny produkt).

📅 **Zanim wejdiesz:** M04 lub doświadczenie operacyjne z VSM · horyzont 3–12 miesięcy · szukasz certyfikatu VSM → Flowtopia Value Stream Management Flow Practitioner; junior → najpierw M04.

Scoping Value-Oriented Consulting Projects

M07

🎯 **W 2 zdaniach:** SOW i WBS, które chronią przed rozjazdem zakresu i jednocześnie nie zabijają sprzedaży. Naucz się scopować projekty od strony wartości, a nie godzin pracy.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak zbudować SOW mówiący językiem klienta (wartość, nie zadania)
- Jak ułożyć WBS pod kontrolę dostawy (RAID log od dnia zerowego)
- Jak rozegrać negocjacje zakresu, by przedsprzedaż prowadziła do dostawy, a nie do wojny

🧑 **Dla kogo:** Doświadczeni konsultanci, sales engineers i account managerowie strategicznych klientów (nie dla juniorów bez kontekstu przedsprzedażowego).

📅 **Zanim wejdiesz:** M01 lub doświadczenie pre-sales senior+ · horyzont 3–6 miesięcy · junior pre-sales → najpierw M01.

Stream-oriented Account Management

M08

🎯 **W 2 zdaniach:** Zarządzanie strategicznym kontem klienta jako strumieniem wartości, a nie pościgiem za kwartalnym targetem. Naucz się prowadzić długoterminową grę z klientem na 12–24 miesiące.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak mapować konto klienta jako strumień wartości (nie tylko jako lejek transakcji)
- Jak zbudować plan rozwoju konta na 12–24 miesiące
- Jak prowadzić rytuały (przeglądy kwartalne, executive review) zwiększające wartość konta w czasie

🧑 **Dla kogo:** Account managerowie strategicznych klientów, head of account, doświadczeni konsultanci ze stałymi klientami (nie dla sprzedaży transakcyjnej).

📅 **Zanim wejdiesz:** M07 lub doświadczenie scopingu strategicznych projektów · horyzont 3–9 miesięcy · sprzedaż transakcyjna → nie M08.

Value-Oriented Requirements Gathering

M09

🎯 **W 2 zdaniach:** Zbieranie wymagań od strony wartości, nie funkcji — most między biznesem a IT, który wreszcie nie sprowadza Discovery do listy „mieć przycisk X”. Dla zespołów produktowych, gdzie biznes mówi swoje, a IT swoje.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak prowadzić Discovery oparty na hipotezach biznesowych
- Jak rozróżnić wymaganie od fantazji (i nauczyć tego klienta)
- Jak udokumentować wymagania, by zespół dostawczy dowiódł wartość, a nie zakres

🧑 **Dla kogo:** Product managers, product owners, architekci rozwiązań i business analysts w firmach produktowych (nie dla zespołów ściśle inżynierskich bez kontaktu z biznesem).

📅 **Zanim wejdiesz:** rola produktowa (PM/PO/architekt) lub równoważne · horyzont 3–6 miesięcy · zespół inżynierski bez kontaktu z biznesem → najpierw M04 lub M07.

Digital Sovereignty Assessment Practitioner

M11B

🎯 **W 2 zdaniach:** Praktyczny warsztat prowadzenia Digital Sovereignty Audit u klienta — krok po kroku, z gotowym MKDS Playbookiem sprawdzonym z dużymi klientami. Skupiamy się na uruchomieniu audytu, a nie na teorii suwerenności.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak rozegrać DSA od pierwszego spotkania do raportu końcowego
- Jak korzystać z MKDS Playbook (checklisty, szablony, pytania diagnostyczne)
- Jak zebrać dowody z różnych warstw IT i przełożyć je na rekomendacje

🧑 **Dla kogo:** Doświadczeni konsultanci i audytorzy IT prowadzący DSA komercyjnie (nie dla liderów organizacyjnych bez doświadczenia audytowego — oni idą do M11).

📅 **Zanim wejdiesz:** doświadczenie audytowe IT · horyzont 6–12 miesięcy · lider organizacyjny bez doświadczenia audytowego → M11.



Ścieżka Delivery

Gdzie jesteś?

Projekt ruszył — masz scope, masz klienta, masz zobowiązania. To etap, w którym realizacja musi nadążyć za wartością obiecaną w pre-sales. Tu decydujesz o hipotezach, narzędziach i sposobie pracy z zespołem klienta.

Co tu jest trudne?

Delivery bez ramy myślenia hipotezami to reaktywna jazda przez chaos — każda zmiana zakresu, każdy nowy stakeholder i każde odkrycie wywraca plan. Brakuje nie metod, ale systemu, który zamienia niepewność w strukturę.





5pillars Ninja

M02

🎯 **W 2 zdaniach:** Pięć strumieni samzarządzania dla liderów i konsultantów żonglujących wieloma kontekstami. Praktyczny system, który zamienia chaos własnej pracy w świadomy proces.

✅ Czego się nauczysz:

- Jak rozdzielić własną pracę na 5 domen i zarządzać każdą osobno
- Jak prowadzić Think Week i regularne cykle refleksji nad sobą
- Jak ustawić projekty oraz rytuały wzmacniające skupienie

👤 **Dla kogo:** Liderzy, konsultanci i freelancerzy z wieloma równoległymi kontekstami (nie dla osób z jednym typem pracy w stabilnym etacie).

📅 **Zanim wejdiesz:** brak prereq · horyzont 1–3 miesięcy (workbooki w finalizacji) · dla osób z jednym typem pracy → niekoniecznie potrzebne.

Understanding Value Stream Maps

M04

🎯 **W 2 zdaniach:** Warsztat dla osób z firmy klienta, które otrzymały od konsultantów mapę VSM i nie chcą jej zostawić w szafie. Naucz się czytać, kwestionować i wykorzystywać VSM do konkretnych decyzji.

✅ Czego się nauczysz:

- Jak czytać mapę VSM i wyciągać z niej wnioski
- Jak kwestionować ustalenia konsultantów (co poszło dobrze, co źle)
- Jak przekuć mapę w plan działania i konkretne ruchy organizacyjne

👤 **Dla kogo:** Liderzy biznesowi i technologiczni współpracujący z konsultantami i otrzymujący mapy VSM (nie dla samych konsultantów — oni mają M04b).

📅 **Zanim wejdiesz:** współpraca z konsultantami nad mapą VSM · horyzont 3–6 miesięcy · jesteś konsultantem? → M04b.

Hypothesis Management

M05

🎯 **W 2 zdaniach:** Fundament myślenia hipotezami — jak je formułować, testować i wycofywać bez politycznego dramatu. Praktyczny zestaw narzędzi do prowadzenia projektów, w których nie wszystko da się zaplanować z góry.

✅ Czego się nauczysz:

- Jak formułować hipotezy w sposób umożliwiający rzetelną walidację
- Jak budować eksperymenty dające twarde dowody, a nie tylko opinie
- Jak podejmować decyzje pod niepewnością i wycofywać hipotezy bez kosztu politycznego

👤 **Dla kogo:** Konsultanci i liderzy projektów strategicznych w niepewnym otoczeniu (nie dla zespołów wykonawczych w stabilnych, powtarzalnych procesach).

📅 **Zanim wejdiesz:** doświadczenie w projektach strategicznych w niepewności · horyzont 6–12 miesięcy · stabilne powtarzalne procesy → niepotrzebne.

Wargaming Hypothesis Validation

M06

🎯 **W 2 zdaniach:** Lekki, AI-wspomagany zestaw technik do gry hipotezami — wargaming różnych scenariuszy, zanim zainwestujesz pieniądze klienta. Nadbudowa nad M05 dla osób, które chcą iść głębiej w walidację.

✅ Czego się nauczysz:

- Jak budować scenariusze wargamingowe wokół hipotez biznesowych
- Jak używać AI do generowania konthipotez i symulacji wyników
- Jak wybrać hipotezę o najwyższej dźwigni i odrzucić resztę

👤 **Dla kogo:** Praktycy myślenia hipotezami po M05 lub równoważnym, którzy chcą rozszerzyć warsztat (nie dla osób bez bazy w myśleniu hipotezami — najpierw M05).

📅 **Zanim wejdiesz:** M05 lub równoważne · horyzont 6–12 miesięcy · bez bazy w myśleniu hipotezami → najpierw M05.

Digital Sovereignty Strategy

M11

🎯 **W 2 zdaniach:** Strategia suwerenności cyfrowej dla liderów — myślenie o uzależnieniu od dostawców, opcjonalności i odejściu jako realnym wariantem. Po tym warsztacie nie jesteś zakładnikiem żadnego dostawcy.

✅ Czego się nauczysz:

- Jak ocenić poziom suwerenności cyfrowej swojej organizacji
- Jak budować opcjonalność i strategie wyjścia w kontraktach
- Jak włączyć myślenie suwerennościowe w decyzje portfelowe

👤 **Dla kogo:** CIO, CTO i Heads of Architecture w organizacjach z silną zależnością od kilku dostawców (nie dla zespołów technicznych bez wpływu na decyzje kontraktowe).

📅 **Zanim wejdiesz:** M11b lub doświadczenie z audytem dostawców · horyzont 12–24 miesięcy · senior konsultant bez doświadczenia lidarskiego → najpierw M11b.

Stakeholder Mastery

M14

🎯 **W 2 zdaniach:** Większość konsultantów myśli, że zna swoich stakeholderów — M14 sprawdza tę hipotezę i daje narzędzia do świadomej gry. Cztery wymiary mapowania, framework MVR, dwa studia przypadków na żywo.

✅ Czego się nauczysz:

- Jak mapować stakeholderów w 4 wymiarach (interes, władza, postawa, lojalność)
- Jak zbudować MVR (Most Valuable Relationships) i prowadzić te relacje świadomie
- Jak rozegrać konwersacje z trudnymi sponsorami (advocate, skeptic, blocker, sleeper)

👤 **Dla kogo:** Doświadczeni konsultanci przedsprzedaży i dostawy, transformation leaders, strategic HRBP (nie dla juniorów ani osób szukających terapii w pracy).

📅 **Zanim wejdiesz:** doświadczenie konsultingowe (pre-sales lub delivery) · horyzont 3–9 miesięcy · junior → najpierw M01 lub M07; szukasz terapii w pracy → coaching, nie M14.



Ścieżka Portfolio

Gdzie jesteś?

Stoisz ponad pojedynczym projektem — zarządzasz portfelem inicjatyw, decyzji i inwestycji na poziomie organizacji. Twoja gra to alokacja zasobów, governance i komunikacja wartości do zarządu i inwestorów.

Co tu jest trudne?

Na poziomie portfolio brakuje danych, czas decyzji jest krótki, a presja zarządu — duża. Większość liderów zarządza projektami zamiast hipotezami, co zamienia portfel w kolejkę wydatków zamiast w świadomy system walidacji.



LearnSynth by CG

Portfolio Management



M10

Hypothesis-Driven Portfolio Management

W 2 zdaniach: Zarządzanie portfelem inicjatyw na poziomie liderskim w cyklu hipoteza – eksperyment – dowód – decyzja. Dla CIO/CTO/VP, którzy chcą prowadzić firmę przez niepewność świadomie, a nie reaktywnie.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak zbudować portfel inicjatyw oparty na hipotezach, a nie na życzeniach zarządu
- Jak ustawić governance wymuszający dowody przed eskalacją inwestycji
- Jak komunikować portfel do zarządu i inwestorów językiem walidacji, nie obietnic

👤 Dla kogo: CIO, CTO, VP Strategy, Heads of Transformation w średnich i dużych organizacjach (nie dla product managerów na poziomie pojedynczego produktu).

📅 Zanim wejdziesz: rola lidera technologii lub strategii · horyzont 12–24 miesiące · PM pojedynczego produktu → M05 lub M09.



M12

Time-to-Learn Advantage Cohort

W 2 zdaniach: Zdolność organizacji do uczenia się jako system, a nie jako oferta szkoleń — diagnoza, dźwignie, decyzje. Flagowy cohort LearnSynth dla liderów myślących o uczącej się organizacji jako przewadze konkurencyjnej.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak zdiagnozować Time-to-Learn w swojej organizacji
- Jak budować dźwignie organizacyjne wzmacniające uczenie się (nie kursy)
- Jak włączyć Time-to-Learn w strategię i model operacyjny

👤 Dla kogo: CEO, COO, CHRO, Chief Strategy Officers w organizacjach 200+ osób, które traktują uczenie się jako strategiczną zdolność (nie dla klasycznego HR/L&D bez wpływu na strategię).

📅 Zanim wejdziesz: rola CEO/COO/CHRO/Chief Strategy Officer + organizacja 200+ osób · 🟡 zajawka, pełen launch 18+ miesięcy · klasyczne HR/L&D bez wpływu na strategię → nie M12.



M13

Operating Model Design Foundations

W 2 zdaniach: Fundament projektowania modelu operacyjnego — framework POT/PC/VC, alternatywne archetypy, drzewo decyzyjne dla wyboru struktury. Dla liderów, którzy projektują jak organizacja działa, a nie tylko co robi.

✓ Czego się nauczysz:

- Jak czytać model operacyjny przez warstwy POT/PC/VC
- Jak porównać 4 alternatywne archetypy organizacyjne
- Jak prowadzić decyzję strukturalną z dowodami, a nie ze standardów branżowych

👤 Dla kogo: CIO, COO, Heads of Transformation i organization design leaders (nie dla menedżerów liniowych bez mandatu projektowego).

📅 Zanim wejdziesz: M10 lub doświadczenie w zarządzaniu portfelem strategicznym · horyzont 12–24 miesiące · menedżer liniowy bez mandatu projektowego → nie M13.

Gdzie trafić na mapie?

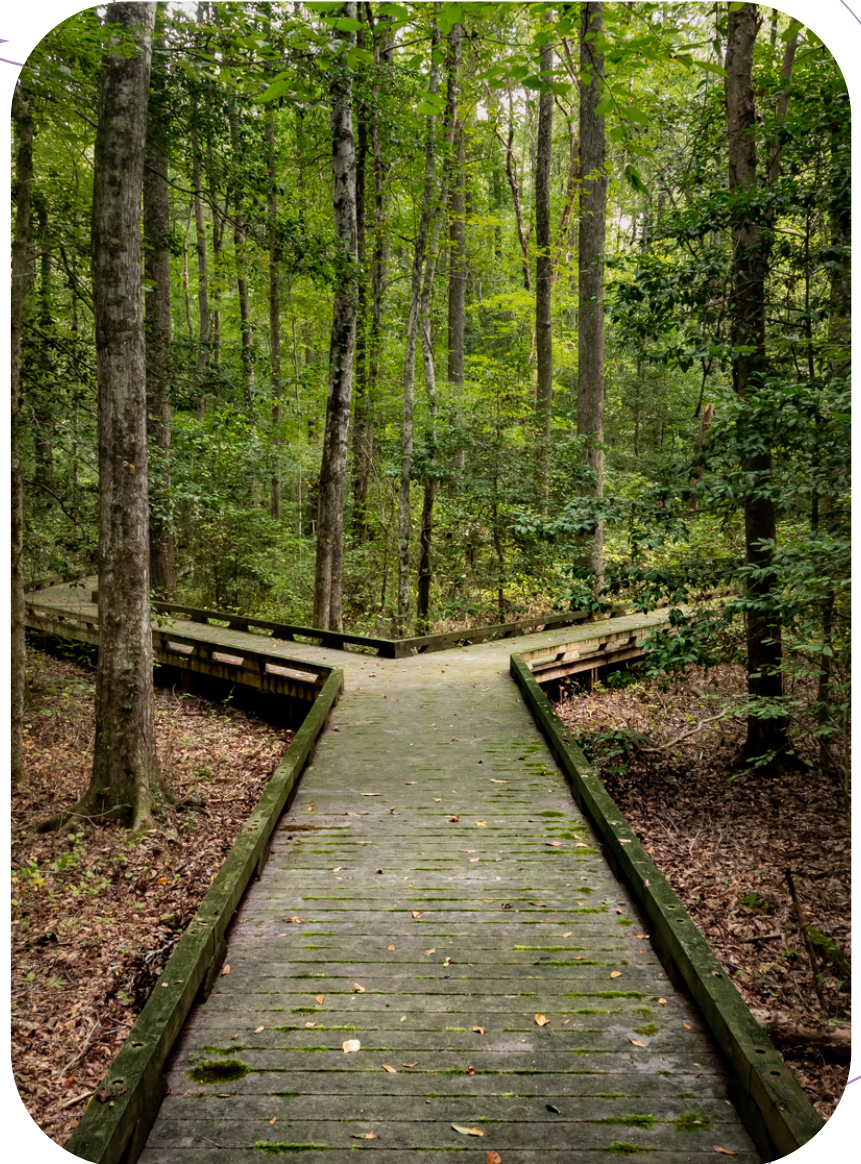
Mapa jest duża. Twój następny krok — nie.

Jeśli patrząc na tę mapę myślisz „to wszystko do mnie pasuje” — mamy dla Ciebie dwa narzędzia na stronie learnsynth.net:

 **Prompt AI** — opisz swój kontekst w dowolnym narzędziu AI i dostaniesz konkretną rekomendację dopasowaną do Twojej sytuacji.

 **Ankieta path-finder** — 5 pytań o Twoją rolę, fazę pracy i największy ból. Wynik: 1–2 moduły jako punkt startowy.

Trzy minuty. Jeden jasny kierunek.





DAJ ZNAĆ CO O TYM MYŚLISZ!



Marcin Karkocha



+48 579 637 860



marcin@caterpillar.garden