

Proces Onboardingu Klienta

Krok 1: Badanie potrzeb



1. SPOTKANIE — KONSULTING ZE STRATEGIEM

- dowiesz się o know-how z różnych sektorów i grup zawodowych oraz o tym, co się sprawdza, a co jest tylko trendem;
- zbadamy potrzeby Waszej organizacji oraz etap rozwoju procesu;
- dowiemy się więcej o Twoich członkach zespołu;
- zapytamy o wcześniejsze działania;
- doprecyzujemy cel i oczekiwania.

Po konsultingu otrzymasz prezentację z know-how i podcast z kluczowymi informacjami ze wdrożeń.

Jeśli Twoja firma i Ty będziecie zainteresowani, współpracą w przyszłości prześlemy Ci wstępną wycenę wszystkich 30 działań wellbeing oraz oznaczymy te rekomendowane dla Twojej organizacji. Zawsze w takich działaniach bazujemy na kryterium: osiągnięcie mierzalnego najwyższego wyniku jak najniższym kosztem zaangażowania zespołu. Proponujemy tutaj PLAN ROCZNY bądź dla zainteresowanych na długofalowy proces - STRATEGIĘ na okres 3 lat. Pomagamy już od 800 zł/mc. do pełnego zakresu działania ekosystem i strategią na poziomie 30 000 zł/mc.

Krok 2: Stworzenie optymalnego rozwiązania dla klienta.



2. **SPOTKANIE ZE STRATEGIEM** — doprecyzowanie szczegółów i odpowiedzi na pytania. Ustalenie kroków milowych programu.

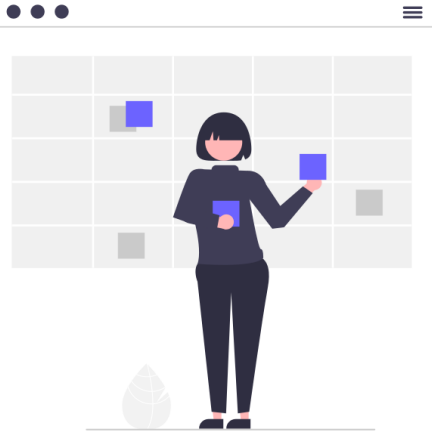


3. **PODPISANIE UMOWY** oraz poznanie dobrych praktyk współpracy podczas budowania programu i zarządzania nim.
Integralną częścią umowy jest załącznik, w którym znajdziesz doprecyzowane nasze działania, które są częścią programu, oraz dokument dobrych praktyk współpracy. Wellbeing w naszej relacji jest nie mniej ważny niż ten dla całej firmy.

wellbeing

Program na 12 miesięcy

Wchodząc w nasz ekosystem, zostajesz częścią naszej rodziny. My realizujemy usługę, ale poza usługami, które zawarte są w umowie, wspierać Cię będą:



KOORDYNATOR PROGRAMU

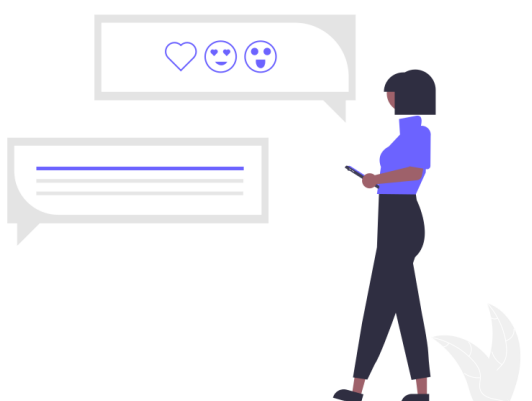
ze strony Wellbeing Polska — to osoba, która zadba o realizowanie podpisanej umowy. Pracuje ona z 9 osobami z Wellbeing Polska, aby w programie wszystko działało poprawnie i zgodnie z planem (copywriter, grafik, produkcje video, kontrola jakości specjalistów, analityk danych, strateg, finanse, obsługa klienta, menedżerowie produktów, automatyzacja komunikacji).

1 x w miesiącu spotyka się z Tobą, żeby porozmawiać o programie. Analizuje wyniki, omawia usługi i zaplanowane działania. Dobra relacja i partnerstwo pomiędzy Tobą i Twoim programem oraz praca koordynatora to klucz do wyróżniających się wdrożeń.



DYREKTOR PROGRAMOWY dr Bogusław Tołwiński lub Katarzyna Szyguła (nasi mentorzy z ponad 30-letnim doświadczeniem, strażnicy wartości)

1 x 3 miesiące zaprosi Cię na rozmowę telefoniczną lub wideo, w czasie której zbierze wszelkie informacje i wnioski. Dyrektor programowy nie jest osobą zaangażowaną w proces i nie pracuje na co dzień w naszym zespole, dzięki temu wyłapie istotne kwestie z Twojego punktu widzenia, a które mogły nie zostać dobrze zaadresowane. W codziennym biegu wdrożeń i ilości pracy oraz zbieranych wspólnych doświadczeń w Twojej organizacji coś może nam umknąć. Oni są po to, aby pomóc czasem zwrócić uwagę na to, co ważne nie tylko w programie, ale również pomiędzy ludźmi.



OPIEKUN WELLBEING - ta osoba dba o Ciebie i Twoje samopoczucie. Skoro Ty dbasz o wellbeing pracowników, nasz opiekun regularnie dba o Twoje samopoczucie i Twój rozwój w obszarze dobrostanu.



STRATEG PROCESÓW WELLBEING spotyka się z Tobą raz na 3 miesiące — jeśli konieczne będą zmiany. Jest to osoba, która pomaga projektować programy i analizuje wyniki usług we wszystkich firmach, aby pomagać we wdrażaniu zmian, przeprowadzaniu pilotaży innowacji, rozwiązaniu lub zaadresowaniu kluczowych wyzwań w organizacji. Strateg pracuje na bieżąco z koordynatorem programu.

Dodatkowo:

- Zapraszamy Cię na **roczny program mentoringowy**, w czasie którego zdobędziesz wiedzę podczas spotkań raz w miesiącu, oraz po zaliczeniu egzaminu i testu wiedzy, otrzymasz Certyfikat Manager Programów Wellbeing/performance.
- Dołączysz do **społeczności THINK THANK wellbeing**, w której edukujemy na podstawie światowych trendów najbardziej aktywnych członków zespołów z działów EB, HR, HS, TD.

Co dalej?

3 miesiące przed zakończeniem umowy zaczynamy planować kolejny rok!

