

praktyczne szkolenia dla **ludzi** biznesu na solidnym fundamencie



WARTOŚCI NABIERAJĄ KSZTAŁTÓW

Prowadzę szkolenia na wysokim poziomie powagi, energii i zaangażowania. Stawiam na wymierne efekty. Pokazuję skuteczne narzędzia budowania pożądanych nawyków biznesowych, które wnikają w firmowe i osobiste DNA.

Kieruję się w życiu żelaznymi zasadami, z których najważniejsza brzmi:

PO PIERWSZE: ZŁAM WSZELKIE ZASADY!



praktyczne szkolenia dla **ludzi** biznesu na solidnym fundamencie

Wszystkie projekty szkoleniowe i doradcze prowadzę na dwóch poziomach:

1. **ABSTRAKCYJNYCH WARTOŚCI BIZNESOWYCH** („chcemy zdecydowanie **zwiększyć** sprzedaż”, „chcemy zwiększyć **motywację** handlowców”, „chcemy **poprawić atmosferę** w dziale”, „chcemy **zainspirować** ludzi do rozwoju”, „chcemy wyposażyć ich w narzędzia **przywódcze**”...)
2. **KONKRETYCH NARZĘDZI KOMUNIKACYJNYCH** (postępowanie się Ramą Celu w komunikacji, język faktów w komunikacji, pytania skoncentrowane na rozwiązaniach, podawanie informacji zwrotnej w metodologii NVC, wyraźne mówienie = dbałość o samogłoski, utrzymywanie kontaktu wzrokowego, pytania osadzające w intencji...)

WARTO UMIEĆ BUDOWAĆ TRWAŁE MOSTY ŁĄCZĄCE ABSTRAKCYJNE,
GÓRNOLOTNE I POŻĄDANE IDEE Z REALNYMI, NAMACALNYMI DZIAŁANAMI.

Najlepszy środek transportu

Każdy niejasny cel muszę sprowadzić piętro niżej do konkretów:

Auto	Rower	Koń	Statek	Samolot
------	-------	-----	--------	---------

Każdy niejasny cel muszę sprowadzić jeszcze piętro niżej:

Opony	Opony	Pysk	Pokład	Szybkość
Silnik	Dzwonek	Siodło	Ster	Śmigło
Hamulce	Hamulce	Uzda	Wyporność	Pas startowy
Kolor	Lampka	Wiek	Kapitan	Stewardessy
Marka	Przerzutki	Maść	Węzły	Posiłki
Cena	Marka	Rodowód	Szalupy	Skrzydła

Skuteczna komunikacja wysyca oba poziomy

ABSTRAKT I KONKRET.

■ PRAKTYCZNE SZKOLENIA HANDLOWE

- Aktywna sprzedaż w warunkach stresu i silnej konkurencji.
- Telemarketing inny niż irytująca większość.
- Sztuka pracy z oporem, obiekcją, sprzeciwem.
- Nieszablonowa prezentacja handlowa przed grupą.
- Skuteczna sprzedaż na wysokiej motywacji wewnętrznej.
- Negocjacje handlowe.
- Sztuka przekonywania ludzi do wspólnych racji.

■ PRAKTYCZNE SZKOLENIA MENEDŻERSKIE

- Zaawansowane techniki przywódcze.
- Angażowanie i motywowanie ludzi do działania.
- Skuteczne zarządzanie zespołem handlowym.
- Trudne rozmowy i zapobieganie konfliktom.
- Komunikacja zorientowana na rozwiązania.
- Energia i motywacja menedżera.
- Techniki pracy z oporem, obiekcją, sprzeciwem.
- Coaching jako doskonała metoda prowadzenia ludzi w rozwoju.

■ PRAKTYCZNE SZKOLENIA DLA WSZYSTKICH

- Energia i motywacja do działania.
- Asertywność jako konieczność w biznesie.
- Świadome zarządzanie sobą w czasie.
- Komunikacja i działanie zorientowane na cel.
- Techniki pracy ze stresem, zmęczeniem, emocjami.
- Radzenie sobie z syndromem wypalenia zawodowego.
- Sztuka prezentacji przed większą grupą.
- Higiena pracy głosem i emisja głosu.

■ ZACZYNAM OD KOŃCA – Z WIZJĄ MIERZALNEGO EFEKTU

Można to ująć innymi słowami – umiem kompetencje miękkie (abstrakt) zamieniać w kompetencje twarde, widoczne, namacalne, realne (konkretne narzędzia). Zwroty po szkoleniu: „Było na pełnym zaangażowaniu, inspirująco i z poczuciem humoru” **dopełniam żelaznymi konkretami:** „Czego się konkretnie dowiedziałeś / nauczyłeś?” „Jak, kiedy, z kim będziesz konkretne narzędzie rozwijał?” „Po co warto to narzędzie stosować?”

■ UPARCIE DOSTARCZAM REALNE WYNIKI

Takie zwroty po szkoleniach uważam za najbardziej wartościowe:

- *Potrafię prowadzić rozmowy bardziej otwarcie, udaje mi się uzyskać więcej informacji o potrzebach klienta. Kilka dni po szkoleniu **podpisałem duży kontrakt.***
- *Zadawanie pytań przyniosło efekty, szczególnie w przypadku, gdy osoby, które ze mną rozmawiają, mają jakieś obiekcje, Pytania delikatne **po co zamiast dlaczego** wprowadzały rozmowę na bardzo dobre tory.*
- *Mam Twoje materiały cały czas I muszę Ci napisać, że zdanie „w czym Twój komentarz ma mi pomóc?” **zalałwilo osobę,** która mnie wkurzała od dłuższego czasu.*
- ***Podpisałam umowę** z Panem „punkt honoru”. Dziękuję za wskazówki.*
- *Przypomniałam sobie, co zaniedbałam w kole wartości, co stale spychałam na „ potem”. A to „potem” może nigdy nie nadejść, więc po prostu **zaczynam działać w tym obszarze.***
- *Jestem pod dużym wrażenie Twojej łatwości wydobywania ze słów dużej motywacji.*
- *Zrobiłam eksperyment w życiu prywatnym, zadając pytanie „ Co Twoje słowa mają mi dać?” **Po drugiej stronie było duże zaskoczenie,** zanim uzyskałam odpowiedź I potwierdziłam, jak trudno w codzienności umieć obserwować, a nie oceniać....*

■ TRENERSKIE BIO

Jestem praktykiem biznesu i praktykiem trenerem, absolwentem Centrum Szkoleń i Psychoedukacji Instytutu Psychologii Zdrowia PTP, Trenerem Biznesu z licznymi certyfikatami (m.in. Trenera NLP). Od 20 lat w **aktywnej i praktycznej sprzedaży** (w segmencie B2C, jak i B2B), a od 12 lat w szkoleniach doświadczam, jak ekscytujący i zmienny jest obszar komunikacji między ludźmi, jak coś, co było aktualne wczoraj, dzisiaj poszukuje nowej rację bytu. Zdecydowane stawiam na **praktyczną użyteczność życiową** ćwiczonych na szkoleniach narzędzi, mechanizmów... Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem zapisy pracy Milтона Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego.

W wolnych i szybkich chwilach **bawię się językiem** – najczęściej własnym, czyli polskim. Choć przyjmuję również bliskie obce.

■ KLIENCI

Ringier Axel Springer Polska Sp. z o.o., Fresenius Kabi Polska Sp. z o.o., NCAB Group Polska Sp. z o.o., BILETOMAT.PL, Cargill Polska Sp. z o.o., Narodowy Bank Polski, Dossche Sp. z o. o., Tyco Electronics Polska Sp. z o.o., Besam Polska Sp. z o.o., Sopro Polska Sp. z o.o., ING Bank Śląski S.A., ING Usługi Finansowe S.A, PZU Życie S.A., Bank Przemysłowo-Handlowy S.A., Bank Pekao S.A., Unilever Polska Sp. z o.o., Nutricia Polska Sp. z o.o., SCA Hygiene Products Sp. z o.o., Allianz Polska Services Sp. z o.o., Osram Polska Sp. z o.o., Securitas Polska Sp. z o.o., Budimex Nieruchomości Sp. z o.o., Gladstone Polska Sp. z o.o., Tchibo Coffee Service Polska Sp. z o.o., Agencja Open, Carlson Wagonlit Polska Sp. z o.o., e-Center CWT Polska Sp. z o.o., Brand Support Sp. z o.o., Wydawnictwo Bauer Sp. kom., E.P. Creatives, The ClearingHouse Polska sp. z o.o., Crossmarketing Venture Sp. z o.o., TMM Sp. z o.o., Kompania Piwowarska S.A., Stonewell Group Sp. z o.o., Alma Consulting Group Polska Sp. z o.o., Agencja Reklamowa BOOM, ELMAR P.W. Leszek Krzywicki, Good Food Products Sp. z o.o.