

# Katarzyna Lewandowska



Dyplomowany **trener biznesu, akredytowany coach ICF** na poziomie ACC, absolwentka zarządzania i marketingu oraz studiów podyplomowych z zakresu psychologii i kompetencji trenerskich

## Certyfikaty i uprawnienia:

Coach zespołowy i grupowy, superwizor menadżerski, sprzedaż metodą Sandlera, design thinking, action learning, zastosowanie dramy w szkoleniach (Drama Way), coaching kompetencje lidera, coaching możliwości rozwoju, coaching budowanie świadomości, clear lidership, praktyk metody The Coaching Game Points of You, konsultant narzędzia do badania odporności psychicznej MTQ48 oraz narzędzia diagnostycznego do badania kompetencji menadżerskich ILM72

## Doświadczenie

Stworzyłam programy i poprowadziłam zajęcia m. in. dla:

Zleceniodawca	Temat	Ilość h	Grupa docelowa
Aviva	budowanie rynku i nowoczesny prospecting	508 h	sprzedawcy
	budowanie i zarządzanie zespołem	112 h	menadżerowie zespołu i dyrektorzy oddziału
	efektywność i elastyczność w działaniu	60 h	sprzedawcy i menadżerowie zespołu
	psychologia zarządzania	112 h	menadżerowie zespołu i dyrektorzy oddziału
	trening trenera	80 h	trenerzy wewnętrzni
	coachingowe techniki pracy z grupą	20 h	menadżerowie zespołu i dyrektorzy oddziału
	storytelling - storyselling	120 h	sprzedawcy
	Radzenie sobie ze stresem i odporność psychiczna	60 h	sprzedawcy
	obsługa klienta	890 h	sprzedawcy
	budowanie marki, elevator pitch, networking	100 h	sprzedawcy
	kreatywne poszukiwanie rozwiązań	20 h	menadżerowie zespołu
	automotywacja	100 h	sprzedawcy i menadżerowie zespołu
	rozmowa oceniająca i doceniająca	80 h	menadżerowie zespołu
	tworzenie modeli biznesowych	20 h	sprzedawcy i menadżerowie zespołu
	współpraca międzypokoleniowa	48 h	Kadra menadżerska
Grupa AZOTY	szkolenie sprzedażowe - handlowanie to gra	8 h	sprzedawcy
	negocjacje handlowe	8 h	sprzedawcy
Fibaro	szkolenie sprzedażowe - badanie potrzeb klienta	8 h	sprzedawcy i dyrektor

[kontakt@dobrepytanie.eu](mailto:kontakt@dobrepytanie.eu)

tel. 508 061 264

Biuro Marszałka Wojewódzkiego	szkolenia z technik szybkiej nauki (mapy myśli, mnemotechniki); coaching grupowy	20 h	młodzież w wieku 16-28 lat
Urząd Miasta Szczecin	Szkolenia z kompetencji miękkich	48 h	Dyrektorzy i pracownicy
ZUS Warszawa	Szkolenia z kompetencji miękkich	16 h	Dyrektorzy i pracownicy
Bank Millenium	Nowoczesne sposoby na poszukiwanie klienta w sektorze premium	16 h	Sprzedawcy Private bank.
Aegon Ubezpiec.	Nowoczesne sposoby na poszukiwanie klienta, skuteczne techniki sprzedaży	48 h	Sprzedawcy
Meble Verlandi	Cykl szkoleń sprzedażowych i menadżerskich	69 h	Właściciele i sprzedawcy
Meble Merda	Cykl szkoleń sprzedażowych i menadżerskich	28 h	Właściciele i sprzedawcy
Top Projekt	szkolenia z komunikacji, współpracy w zespole, asertywności, radzenia sobie z konfliktem, tworzenia map myśli, technik uczenia się, radzenia sobie ze stresem, automotywacji, psychologiczne, zarządzanie emocjami	320 h	różni odbiorcy
Ośrodek Rozwoju Osobowości	mapy myśli; ustalanie celów i metody ich osiągnięcia; komunikacja; radzenie sobie ze stresem; zmiana przekonań i nastawienia; asertywność; techniki sprzedaży i obsługi klienta; kreatywność i tworzenie wizji, zarządzanie czasem; negocjacje, mindfulness, zarządzanie emocjami	452 h	grupy otwarte
Orange Finance	Trening na stanowisku pracy – sprzedaż kredytów	112 h	Konsultanci i Kierownicy
Firmy z branży budowlanej	Szkolenia sprzedażowe	46 h	Handlowcy i serwis
Szk. zamknięte	Budowanie odporności psychicznej i siły mentalnej	96 h	Menadżerowie oraz handlowcy
Szk. otwarte	Profesjonalna sekretarka	14 h	Asystentki
Stacje Lomax	Projekt wdrożenia pracowników obsługi klienta	42 h	Obsługa klienta
System IT	Cykl szkoleń sprzedażowych oraz menadżerskich	98 h	Handlowcy oraz menadżerowie
Unilin	Cykl szkoleń sprzedażowych oraz menadżerskich	48 h	Handlowcy i lider
Firmy produkcyjne (m.in. BKF Myjnie, Bosch)	Konsultacje, szkolenia (sprzedażowe i menadżerskie). Zarządzanie projektami, ocena i rozwój kompetencji pracowników, motywowanie zespołu, budowanie zaangażowania, komunikacja, organizacja czasu, delegowanie i rozliczanie obowiązków, delegowanie i udzielanie informacji zwrotnej, budowanie otwartości na zmiany, skuteczniejsze radzenie sobie w trudnych sytuacjach. Radzenie sobie ze stresem. Odporność psychiczna. Indywidualne i zespołowe coachingi biznesowe.	1217 h	Zarząd i pracownicy
Collegium Balticum	komunikacja, integracja, psychologii, obsługa klienta	16 h	studenci I roku
	obsługa klienta	16 h	pracownicy
Inne działania	Prowadzenie audytów i konsultacji biznesowych, coachingów ind., zespołowych i grupowych. Rekrutacja. Wykładowca na Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu. Wykłady na kierunku HRBP - „Zarządzanie projektami”.		