



ZEBRA Edukacja, System Edukacji Menedżerskiej ZEBRA®. Szkolenia, warsztaty, konferencje, seminaria, coachingi, rekrutacje, assessment i development center, analizy ryzyka, transformacje cyfrowe.

Robert Chojnacki - trener, coach, autor SEM ZEBRA®

Ścieżka rozwoju zawodowego od Handlowca do Dyrektora Sprzedaży w sektorze budownictwa, telekomunikacji i bankowości. **Zarządzał jednymi z największych biznesowych wdrożeń edukacyjnych w Polsce.** Jest autorem wielu szkoleń, projektów wdrożeniowych i programów edukacyjnych. Od 23 lat prowadzi warsztaty i szkolenia, w których wzięło udział kilkanaście tysięcy osób. Między innymi w zakresie sprzedaży, marketingu i zarządzania w tym motywowania i coachingu. Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów konferencyjnych dla dużych grup (100-200 osób). W latach 2009 – 2017 zarządzał kluczowymi projektami Sandler Selling System® i Sandler Management Solutions® w Polsce (światowy lider podnoszenia efektywności w sprzedaży) w sektorze korporacyjnym i MSP z określaniem celów i KPI. Od kilku lat promuje zwiększanie efektywności poprzez tworzenie wewnątrz organizacji Rady Menedżerów (Rady Dyrektorów) w oparciu o autorski program System Edukacji Menedżerskiej ZEBRA®. Prywatnie szczęśliwy mąż, ojciec i dziadek, od 23 lat praktykuje medytację.

ZAKRES TEMATYCZNY	IŁOŚĆ DNI SZKOLENIOWYCH
Zarządzanie (w tym coaching, prowadzenie szkoleń, komunikacja w przywództwie)	8 5 0
Sprzedaż (opracowywanie standardów sprzedaży i obsługi klientów)	6 5 0
Negocjacje (1 i 2 stopnia, mediacje)	3 5 0
Prezentacje i wystąpienia publiczne (storytelling)	2 5 0
Rekrutacja (assessment center, onboarding)	1 0 0
Kreatywne rozwiązywanie problemów, zwiększanie własnej skuteczności, wdrażanie projektów edukacyjnych...	2 0 0

Uczestnik projektu Mastery Club Harvard Business Review Polska, Laboratorium Psychoedukacji, Centrum Wsparcia Psychicznego, certyfikowany konsultant typów psychologicznych JTI (Jungian Type Indicator), Extended DISC i Devine. Laureat nagrody Menedżer Najwyższej Jakości 2009. Certyfikowany trener i coach; IMC, Specialist & Friends, KEY Polska Coaching beats consulting, Good Way Treninigi i Programy Doradczco Szkoleniowe, House of Skills, Sandler Training, TAO Sales Naturalnie®.

Wybrane projekty szkoleniowo - wdrożeniowe;

Raiffeisen (później Raiffeisenpolbank), Wolters Kluwer, Aviva, Pracuj.pl, RWE – Innogy, Onninen, Saint Gobain, Mercedes Daimler, IKEA, Polnord, HSBC, Deloitte, Marflex, PSA Group, Volkswagen Group, T-Mobile, IFIS Bank, Sika Poland, PKO, KRUK, BNP Paribas, SOWA, Seito, Orange, Marflex, Metalkas, Polmass...

Wybrane certyfikacje trenerskie i coachingowe; Bausparkasse Schwabisch Hall. Certyfikat „Dyrektor w roli trenera biznesu” / Schwabisch Hall Training. Trener w obszarze sprzedaży i zarządzania sprzedażą / LIMRA INTERNATIONAL, INC. Ukończenie trenerskiego seminarium dla menedżerów / Specialist & Friends. Certyfikowany trener i coach, EXTENDED DISC / Certyfikowany konsultant badań psychometrycznych, JTI Jungian Type Indicator Certyfikowany coach z wykorzystaniem badań psychometrycznych / Management Mastery Club, Harvard Business Review Polska / WSBJ tytuł Menedżer Najwyższej Jakości 2009 / Good Way Treninigi i Programy Doradczco Szkoleniowe. Mentor / IDEA Management Consulting. Certyfikowany trener w obszarze sprzedaży, zarządzania i negocjacji / Key Polska Coaching beats consulting. Certyfikowany coach / Certyfikowany trener metodyki Sandler Selling Systems® i Sandler Management Solutions®.

