

Zestawienie pozostałych trenerów

Email: [karolina.kowalska@greylime.pl](mailto:karolina.kowalska@greylime.pl)

#### **Karolina Kowalska-Dziubek**

**Opis doświadczenia:** Od ponad 20 lat wykonuje zawód trenera biznesu. Dziesięć lat była związana z sektorem bankowym. Zajmowała stanowiska – specjalisty ds. telesprzedaży, specjalisty ds. rekrutacji i szkoleń, kierownika ds. zasobów ludzkich, dyrektora oddziału bankowego, trenera wewnętrznego. Od 12 lat jest przedsiębiorcą. Prowadzi własną firmę szkoleniową, dzięki czemu łączy wiedzę z osobistymi doświadczeniami. Przygotowuje i prowadzi szkolenia praktyczne, oparte o wnikliwą znajomość biznesu klienta.

Specjalizuje się w szkoleniach z obszaru: zarządzania, przywództwa i budowania zespołu, delegowania i monitorowania, motywowania, komunikacji, asertywności, zarządzania czasem, prowadzenia ocen okresowych, prowadzenia coachingu i udzielania informacji zwrotnych, a także szkolenia handlowe, z negocjacji oraz obsługi klienta.

Szkolenia prowadzi z pasją i ogromnym zaangażowaniem. Tworzy indywidualne projekty rozwojowe, ponieważ słucha i słyszy potrzeby swoich klientów. Profesjonalna, zawsze przygotowana. Jej nietuzinkowe podejście do szkoleń, to gwarancja sukcesu i jakości. Oprócz działań szkoleniowych jest konsultantem i doradcą biznesowym.

Prowadzi szkolenia w trybach: stacjonarnym i zdalnym (on-line).

Email: [mpc@tus.org.pl](mailto:mpc@tus.org.pl)

#### **Małgorzata Peretiatkiewicz-Czyż**

**Opis doświadczenia:** Koordynatorka projektów Fundacji TUS. Jest ekspertem praktycznych aspektów funkcjonowania podmiotów gospodarczych branży turystycznej i usług powiązanych. Ma bogate doświadczenie w dostosowywaniu branży turystycznej do potrzeb z niepełnosprawnościami, koordynowała takie projekty jak Mobidat. Niepełnosprawnik po Warszawie.

Email: [kamykkrzysztof@gmail.com](mailto:kamykkrzysztof@gmail.com)

#### **Krzysztof Kamyk**

**Opis doświadczenia:** Praktyk biznesu od 2009 roku prowadzi działalność w branży Marketingu Sieciowego, i stworzył sieć sprzedaży generującą ponad 2 miliony złotych rocznie. Kocha pomagać ludziom w odkrywaniu ich własnego potencjału. W swojej pracy uczy, jak zostać liderem zespołu sprzedażowego. Obszary, w których szkoli swoich współpracowników to min.: komunikacja, sprzedaż (bezpośrednia i przez Internet, szczególnie media społecznościowe), budowanie relacji, wyznaczenie celów i planowanie, inteligencja emocjonalna, uniwersalne zasady sukcesu. Prowadzi cotygodniowe szkolenia dla członków swojego zespołu. Wierzy, w to, że lider pomaga zrobić wspólnie to, co nigdy nie zostałyby zrobione w pojedynkę. Od 2020 roku prowadzi zajęcia z dostępności cyfrowej i przybliża przedsiębiorcom zasady tworzenia stron internetowych zgodnie ze standardem WCAG 2.1. Dbą o widoczność stron internetowych w sieci. W swoich szkoleniach zawsze stawia człowieka na pierwszym miejscu, stosując zasadę żeby "nauczyć", a nie tylko "uczyć". Uczestnik szkoleń prowadzonych m.in. przez Anthonyego Robbinsa, Blaira Singera, Tonego Gordona, Jacka Canfielda i T. Harv Eker.