

# szkolenia

W roku 2002 przeprowadziłem jako trener pierwsze szkolenie. I Co? I nic się nie zmieniło. Byłem wtedy praktykiem, którego zaproszono do prowadzenia warsztatów. Dzisiaj dalej jestem praktykiem, który prowadzi warsztaty i treningi. Niemniej robię, to coraz rzadziej i tylko dla zaprzyjaźnionych firm.

Oczywiście przez te kilkanaście lat, zdobyłem wiele nowych doświadczeń, umiejętności trenerskich, narzędzi..., niemniej po wielu też latach, po prostu zacząłem robić inne rzeczy, wyjeżdżać do Francji, pracować w eksporcie ...

Prowadzę zajęcia:

- dla działów kupieckich
- dla działów Key Account Manager'ów
- zajęcia „on-the-job training” w halach sprzedaży

Słowem pracuję tam gdzie mam doświadczenie i na czym się znam.

Trzy główne obszary od strony podejścia do szkoleń, to:

- trening
- warsztat
- coaching

Przez kilkanaście lat byłem też współwłaścicielem firmy szkoleniowej. Z perspektywy czasu uważam, że w większości przypadków, firmy szkoleniowe w perspektywie jakość-cena są nieefektywne, a ich właściciele starają się sprzedać za wszelką cenę lub z użyciem niedozwolonych praktyk.

Stąd też przyjmuję tylko takie zlecenia, które mają realne cele, a także pracuję pod swoim nazwiskiem, wyłącznie jako freelancer lub dla sprawdzonych marek ukierunkowanych na jakość. Reprezentuję też w Polsce prestiżową francuską firmę doradcą Halifax.

