

**Aleksandra Szlachcikowska****Business Development Manager****DORADCA Consultants Ltd/ Huthwaite Polska**

Aleksandra jest związana z firmą DORADCA od 2005 roku, zarządza projektami szkoleniowo-rozwojowymi Huthwaite dla firm z branży IT, reklamowej, energetycznej i medycznej. Prowadzi szkolenia oraz doradza w projektach podnoszenia efektywności sprzedaży. Od 2008 roku aktywnie prowadzi coaching biznesowy dla menadżerów i osób zajmujących kierownicze stanowiska.

Wykształcenie

Aleksandra z wykształcenia i z zamiłowania jest humanistką, ukończyła filologię polską logopedię i filmoznawstwo na Uniwersytecie Gdańskim. W czasie współpracy z DORADCA Consultants Ltd. uczestniczyła w szeregu szkoleń z zakresu efektywnej sprzedaży, negocjacji, prezentacji, wywierania wpływu w sytuacjach nieformalnych, zarządzania zespołem, zarządzania projektami, coachingu i komunikacji.

Posiada certyfikat ukończenia kursu coachingu prowadzonego przez firmę Management Futures z Wielkiej Brytanii - kurs wygrał nagrodę Quality Award przyznawaną przez European Mentoring and Coaching Council. Przygotowuje się do certyfikacji w Institute of Leadership and Management.

Doświadczenie

Aleksandra ma bogate doświadczenia w coachingu bezpośrednim i telefonicznym sił sprzedażowych międzynarodowych korporacji. Od 2005 roku prowadzi bezpośredni coaching z zakresu umiejętności sprzedażowych, a od 2008 roku - executive coaching.

W firmie DORADCA Consultants Ltd. pracuje w dziale Huthwaite, gdzie odpowiada za sprzedaż i zarządzanie projektami szkoleniowo – rozwojowymi dla firm z branży IT, medycznej, transportowej, energetycznej, paliwowej. Od 2008 roku do jej obowiązków należy także zarządzanie i realizacja projektów międzynarodowych. W latach 2005 - 2006 Aleksandra przeprowadziła z sukcesem indywidualny coaching sprzedażowy w oparciu o model *SPIN*[®] dla zespołu doradców klienta biznesowego jednego z banków.

W pracy coacha korzysta ze swoich doświadczeń biznesowych oraz wiedzy i doświadczeń pedagogicznych. Aleksandra jest współautorką poradnika metodycznego dla nauczycieli liceum wydanego przez wydawnictwo ZNAK w 2002 roku. Opisane w nim aktywne metody nauczania są dla niej często inspiracją w pracy trenerskiej i w coachingu.

Realizowała projekty między innymi dla:

Energia-Obrót SA, Siemens Polska, Hewlett-Packard, PIAB, Bank BPH, Biuro Reklamy TVP SA, Raiffeisen Leasing, Citi Handlowy, Telekomunikacja Polska

Opinia klientów:

Wysłałam Tobie wyniki ludzi za wrzesień. Jesteśmy na 3 miejscu z makroregionów w Polsce , natomiast za sierpień byłem 2 -gi - taki to efekt Twojego coachingu...

Dlaczego jestem coachem

Ilekczość zadaję sobie to pytanie, pierwszą myślą jest zainteresowanie człowiekiem, jego złożoną naturą i niezwykle wrażliwą strukturą. Lubię pracować z ludźmi, fascynuje mnie wspólne odkrywanie świata, zagłądanie w zakamarki pamięci, poszukiwanie odpowiedzi na nurtujące pytania. Coaching zawiera w sobie te elementy, do tego jest konkretny i ukierunkowany na cele, dzięki czemu ta „wspólna podróż” staje się ważnym i realnym krokiem w rozwoju osobistym osoby coachowanej i... moim. Jestem coachem, bo chcę się rozwijać i pomagać innym w rozwoju.

Zakres coachingu

Specjalizuje się w coachingu typu executive.

Kontakt

coach@doradca.com.pl