

**Dorota Porażka****Partner Zarządzający/Dyrektor ds. Rozwoju  
DORADCA Consultants Ltd/ Huthwaite Polska**

Dorota od ponad 15 lat pracuje w biznesie, głównie w obszarze konsultingu i szkoleń z zakresu zarządzania jakością, a od 1998 – z zakresu podnoszenia efektywności sprzedaży B2B. Od 2008 roku zajmuje się również prowadzeniem coachingu typu executive.

**Wykształcenie**

Ukończyła filologię angielską na Uniwersytecie Warszawskim oraz szereg szkoleń z zakresu systemów zarządzania jakością, technik i strategii sprzedaży, negocjacji, prezentacji, komunikacji w grupie, coachingu. Była szkolona przez HUTHWAITE International, Polskie Centrum Badań i Certyfikacji, Polskie Centrum Zarządzania Produkcją Uniwersytetu Loyola Marymount w Los Angeles, Jeff Monk Training.

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. Kurs prowadzony był przez Jenny Rogers i Matta Damona w czerwcu 2008 w Londynie. Przygotowuje się do certyfikacji w Institute of Leadership and Management, jej superwizorem jest Jenny Rogers.

**Doświadczenie**

Dorota od 2003 roku prowadzi bezpośredni coaching z zakresu umiejętności sprzedażowych, a od 2008 roku - executive coaching. Pracując jako coach odwołuje się do swoich własnych, wieloletnich doświadczeń menedżerskich, gdyż Dorota jest Partnerem Zarządzającym i Dyrektorem ds. Rozwoju w firmie DORADCA Consultants Ltd. Wcześniej przez wiele lat planowała strategię rozwoju HUTHWAITE International w Polsce – międzynarodowej firmy szkoleniowej zajmującej się rozwijaniem umiejętności sprzedaży złożonej B2B. Jako Dyrektor Działu HUTHWAITE Polska rozbudowała zespół konsultantów i wprowadziła na polski rynek szereg programów szkoleniowych. Posiada też wieloletnie doświadczenie sprzedażowe i trenerskie. Jeszcze wcześniej przez kilka lat pracowała w obszarze systemów zarządzania jakością jako konsultant i trener w firmie doradczej oraz przez blisko 3 lata jako specjalista ds. zapewnienia jakości w Rafinerii Gdańskiej SA (obecnie LOTOS SA).

W ramach obecnie pełnionych obowiązków zarządza strukturami Huthwaite Polska i coachingiem biznesowym w firmie DORADCA Consultants Ltd. Opracowuje strategię sprzedaży Huthwaite International i coachingu typu executive na rynku polskim, zarządza całością kontaktów ze wszystkimi klientami HUTHWAITE w Polsce oraz nadzoruje całość procesów sprzedaży i negocjacji. Prowadzi kontakty z siecią HUTHWAITE International (udział i prezentacje podczas

międzynarodowych konferencji International Advisory Group: Oslo 2000, Amsterdam 2001, Rotherham 2002, Rotherham 2008, Amsterdam 2009) i firmą MANAGEMENT FUTURES.

W 2009 roku Dorota wspólnie z Katarzyną Konarowską przetłumaczyła książkę Jenny Rogers „Coaching Skills – a Handbook”, wydaną pod koniec 2009 roku przez Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne (polski tytuł: „Coaching”).

Wspólnie z Philem Hayesem prowadziła w Polsce szkolenie dla coachów na licencji MANAGEMENT FUTURES.

### **Realizowała projekty między innymi dla:**

Telekomunikacja Polska, Siemens Polska, Hewlett-Packard, Citi Handlowy, HSBC Bank, Grupa ING, Bank BPH, SCA PACKAGING Polska (projekt międzynarodowy), BAYER DIAGNOSTICS, Novartis Consumer Health, Biuro Reklamy TVP SA, Pierre Fabre Medicament Polska, AGFA Polska, TZMO, SGS Polska, DELL, KODAK (projekt międzynarodowy), TZMO i in.

### **Opinia klientów:**

*Dorota okazuje empatię, tworzy znakomitą atmosferę, ma umiejętność dotykania sedna sprawy(...)  
Zna wiele obszarów biznesu, ma mnóstwo własnych doświadczeń zawodowych. W trakcie naszej pracy nie zachowywała się schematycznie, ale podążała za mną.*

*Poleciłem Dorotę jako coacha moim współpracownikom(...) Szczególnie moją uwagę zwróciła efektywność naszych spotkań – naprawdę znalazłem rozwiązania dla moich problemów. Standardy pracy Doroty jako coacha oceniam bardzo wysoko.*

### **Dlaczego jestem coachem**

*Dlaczego jestem coachem? W 2008 roku szukając dróg rozwoju dla siebie samej trafiłam – dzięki rekomendacjom zaprzyjaźnionych menedżerów z Wielkiej Brytanii - na szkolenie dotyczące executive coachingu firmy Management Futures. To szkolenie pomogło mi rozwiązać moje własne dylematy i równocześnie pokazało mi możliwość pracy w nowej formule z moimi klientami. Według mnie coaching typu executive to sposób na rozwój tych menedżerów, którzy mają za sobą dość szkoleń, doświadczeń, sukcesów i klęsk, ale którzy wciąż chcieliby pracować nad sobą. Coaching pozwala im maksymalnie wykorzystać ich własny potencjał i motywację do rozwiązywania problemów, poszukiwania dróg wyjścia lub w ogóle nowych dróg zawodowych. Pomagając im w tym, czuję ogromną satysfakcję i dumę – nieporównywalną z żadnym prowadzonym przeze mnie szkoleniem czy kampanią sprzedażową.*

### **Zakres coachingu**

Specjalizuje się w executive coaching.

### **Kontakt**

[coach@doradca.com.pl](mailto:coach@doradca.com.pl)