

Grzegorz Maszkowski

Trener biznesu, konsultant, coach



Doświadczenie zdobywał m.in. jako:

- Szef Biura Reklamy
- Szef Działu Marketingu
- Przedstawiciel Handlowy
- Kierownik Szkoleń Sprzedaży
- Trener, Coach, Konsultant, Training Consultant, Action Learning Set Advisor, Trainer's Supervisor

- Stypendysta Montanuniversitat Leoben w Austrii.
- **Jako Trener Sprzedaży, Negocjacji i Obsługi Klienta rozwijał kompetencje pracowników takich firm, jak:** - Abbott Laboratories, Adamed, Adecco, Aegon, Agros Nova, Alab, Altadis (wcześniej: Seita), Bank BZ WBK, BPH PBK Brokerage, BRE Bank, Carlsberg-Okocim, Carrefour Express, Citibank Handlowy, DaimlerChrysler Automotive, Frito Lay, General Motors (Opel), Gefco, GlaxoSmithKline, Egis, Goodyear, Grupa SITA, Hellmann, Herbapol Lublin, Hortex, Johnson Diversey, Kompania Piwowarska, Nissan, Norauto, Novo Nordisk Pharma, Orfe, Perfetti Van Melle, PZU, Sygma Bank, Telekomunikacja Polska, Tabuk, TEVA, Vattenfall, Wittchen.

Obszary zainteresowań zawodowych i tematyka prowadzonych szkoleń:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Sprzedaż i negocjacje• Telefoniczna obsługa Klienta• Telemarketing• Merchandising• Key Account Management• Prezentacje i wystąpienia publ.• Radzenie sobie z „trudnym Klientem” oraz stresem• Matematyka handlowa i zarządzanie terytorium sprzedaży | <ul style="list-style-type: none">• Asertywność• Komunikacja i obsługa Klienta• Zarządzanie zespołem handlowym• Zarządzanie czasem• Budowanie zespołu• Zarządzanie i przywództwo• Automotywacja i motywowanie innych |
|---|--|

Wykształcenie:

- Magister ekonomii w zakresie nauk o zarządzaniu, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania,

Certyfikaty (m.in.):

- Certyfikowany Międzynarodowy Trener Zarządzania.
- BTEC Professional Certificate w zakresie treningu, uczenia się i rozwoju wydany przez PEARSON EDEXCEL INTERNATIONAL.
- Certyfikowany trener biznesu Grupy SET
- Practitioner in Art of NLP, certyfikat międzynarodowy
- Cambridge First Certificate, British Council
- „Nowa Psychologia Sprzedaży” (Brian Tracy)
- „CRM – wsparcie sprzedaży” (PIFS),
- „Trening sprzedaży” (DynaMind).