

Katarzyna Lewandowska

Dyplomowany trener biznesu, coach ICF na poziomie ACC.

Doświadczenie zdobywała m.in. jako:

- Regionalny Menadżer ds. Szkoleń
- Trener wewnętrzny, coach
- Kierownik sekcji
- Doradca ubezpieczeniowy
- Unit Manager



Certyfikowany coach ICF ACC. Najczęściej prowadzi coachingi mające na celu budowanie marki osobistej i marki firmy. Praktyk metody The Coaching Game Points of You.

Pasjonatka sprzedaży relacyjnej. Stworzyła szereg narzędzi menadżerskich do pracy z grupą handlowców. Pomysłodawca 3 wyróżnionych przez prezesa Aviva projektów rekrutacyjno-sprzedażowych (nagroda "Tygrysy Aviva").

Obszary zainteresowań zawodowych i tematyka prowadzonych szkoleń:

- budowanie rynku i nowoczesny prospecting
- budowanie i zarządzanie zespołem
- sprzedaż i obsługa klienta
- badanie potrzeb klienta
- negocjacje handlowe
- efektywność i elastyczność w działaniu
- rozmowa oceniająca i doceniająca
- tworzenie modeli biznesowych
- współpraca z pokoleniem Y i Z
- radzenia sobie ze stresem
- mapy myśli, mnemotechniki
- komunikacja, asertywność
- radzenia sobie z konfliktem
- współpraca w zespole
- storytelling - storyselling

WYBRANE PROJEKTY SZKOLENIOWE

- Aviva
- Grupa Azoty
- Fibaro
- Biuro Marszałka wojewódzkiego
- Orange Finanse
- Stacja Lomax
- Collegium Balticum
- J&J
- Action SA
- Warbud
- UBS

Wykształcenie:

- Absolwentka zarządzania i marketingu na Uniwersytecie Szczecińskim oraz studiów podyplomowych na WSB z zakresu psychologii i kompetencji trenerskich.

Certyfikaty:

- sprzedaż metodą Sandlera
- Design Thinking i Action Learning
- Zintegrowane Czytanie (czytanie fotograficzne)