



Marek Niezgoda trener współpracujący



Wykształcenie:

Wykształcenie wyższe zdobył w 2003 roku, na Uniwersytecie Gdańskim. Dodatkowo w 2004 roku ukończył pedagogiczne studia podyplomowe w Gdańskiej Wyższej Szkole Administracji na Instytucie Dydaktyki i Badań Naukowych. Ponadto uzyskał tytuł International Coach, w ramach International Coaching Community. Zdobył także licencję i certyfikat Mistrza Praktyka Programowania Neuro-Lingwistycznego wydane przez Stowarzyszenie Trenerów NLP w Polsce oraz Instytut Neurolingwistyki.

Doświadczenie zawodowe:

2007 do chwili obecnej	Coach
2004 do chwili obecnej	Agencja Rozwoju Pomorza S.A., Trener współpracujący
2004 do chwili obecnej	Niezależny konsultant i trener
2002 - 2006	Doradca Klienta, Przedstawiciel Handlowy, Key Account, Manager, Business Development Manager.

Wiedza i umiejętności:

Jest ekspertem w dziedzinie szkoleń miękkich, w szczególności obsługi klienta, negocjacji oraz komunikacji w biznesie przy wykorzystaniu NLP. Od wielu lat, jako niezależny trener, coach, konsultant prowadzi szkolenia, sesje coachingowe oraz konsultacje dla biznesu oraz instytucji publicznych. Brał także udział w różnorodnych projektach, którego celem był rozwój kompetencji kadr m.in., projektu Politechniki Opolskiej na rzecz rozwoju kadr MŚP, projektu "Clustering" z ramienia Instytutu Badań Nad Gospodarką Rynkową & DGA SA, skierowany do firm w celu tworzenia, funkcjonowania i wspierania się w strukturach clustrowych, projektu firm z branży spedycyjno-transportowej, skierowanego do kadry menedżerskiej mającej prowadzić projekt wdrożenia standardów Obsługi Klienta. Aktualnie prowadzi szkolenia w ramach projektu Dobrym Kierownikiem Być oraz Wiedza na Trudne Czasy, realizowanego w ramach POKL w województwie pomorskim.

Do jego Klientów należą: HolonGlobe Sp. z o.o., Consultronix SA, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Impulsy Sp. zo.o., Vectra, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Cefalis Sp zo.o., Master Ośrodek Doradztwa Personalnego, COMP Safe Support SA, Openlearning, Politechnika Opolska, SWPS Centrum Kształcenia, Quest –Atelier, LOTOS S.A., WiedzaNet S.A., NBP, Graal Grupa Kapitałowa, Mondi, LEK-AM, Grupa Saturn/Media Markt, Petro-Oil, Instal Projekt, Maersk Sea Line, Taubatkopaniet A/S (Boa Group), Corporate Express, E-Flex, Metrix Metal, Festal.

Realizował także coaching dla Holonglobe Sp. z o.o, Grupy Saturn/Media Markt, Taubatkopaniet A/S (Boa Group).

Wiodąca tematyka szkoleń:

Profesjonalna obsługa klienta, komunikacja (w tym wewnętrzna oraz z klientem zewnętrznym, bariery w komunikacji), budowanie i praca w zespole, negocjacje, reprezentowanie urzędu, Train the Trainer, reprezentowanie firmy, autoprezentacja, techniki sprzedaży, komunikacja w biznesie, pozyskiwanie klientów, reprezentowanie urzędu, zarządzanie czasem, efektywne techniki sprzedaży, język perswazji w biznesie.

