



Małgorzata Kamińska trener



Wykształcenie:

Absolwentka Akademii Wychowania Fizycznego oraz Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ukończyła także studia podyplomowe „Ocena i rozwój pracowników” w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Sopocie oraz studia podyplomowe w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku na kierunku „Strategiczne Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”. Posiada Certyfikaty Trenerskie I i II stopnia nadane przez Szkołę Specialist and Friends oraz certyfikat Szkoły Trenerów TROP.

Doświadczenie zawodowe:

2012 do chwili obecnej Agencja Rozwoju Pomorza S.A., Trener

2002 do chwili obecnej Trener z zakresu rozwoju zasobów ludzkich / zarządzania zasobami ludzkimi

Ekspert w projektach zewnętrznych w zakresie budowania zespołu, strategii firmy, komunikacji interpersonalnej, rekrutacji i selekcji, oceny pracowniczej.

Wiedza i umiejętności:

Jej specjalność trenerska to obsługa klienta, sprzedaż i telemarketing. Tworzy programy i szkoli w zakresie procedur i organizacji procesu sprzedaży, technik sprzedaży i negocjacji handlowych, telemarketingu, obsługi klienta, kontaktów z klientami kluczowymi firm. Jako konsultant wspiera firmy w tworzeniu własnych standardów obsługi klienta. Drugą specjalizacją jest szeroko pojęte zarządzanie zasobami ludzkimi, począwszy od rekrutacji i selekcji poprzez adaptację pracowników, motywację, rozwój, ocenianie pracy, tworzenie ścieżek kariery kończąc na procesie zwalniania pracowników. Prowadzi zajęcia z zakresu budowania i zarządzania zespołami pracowniczymi, a także warsztaty rozwoju kompetencji osobistych, takich jak np. asertywność, zarządzanie sobą w czasie. Jej specjalizacją są także warsztaty rozwoju kreatywności.

Do jej klientów należą min:

- Telekomunikacja Polska SA, PTK Centertel, Orange Customer Service sp. z o.o
- Aryton, KappAhl, Bialcon, Empik
- Philips Lighting, Sokołów Logistyka, Indeco Centrum Warszawa, UPS, PKP Cargo,
- Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Urząd Miasta Warszawa, Urząd Marszałkowski w Olsztynie

Wiodąca tematyka szkoleń:

Rozwój i zarządzanie zasobami ludzkimi, budowanie zespołu, komunikacja, rekrutacja i selekcja pracowników, pozyskiwanie i utrzymanie klienta, strategie sprzedaży i inne.

