



Agnieszka Maziarz – Lipka

Wspólnik, Partner Zarządzający w firmie OPTA, posiada ponad **dwudziestoletnie** doświadczenie w byciu **Dobrym Trenerem** ☺.

W szkoleniach, które osobiście przeprowadziła, brało udział – lekko licząc – **23 tysiące osób**. Miała więc okazję wpłynąć bezpośrednio na rozwój umiejętności związanych z komunikacją, zarządzaniem, sprzedażą, negocjacjami, całkiem pokaźnej grupy.

Na szkoleniach kładzie nacisk na **narzędziowe podejście**, czyli CO konkretnie uczestnicy powinni wiedzieć, potrafić, by zwiększać swoją skuteczność i mieć większą satysfakcję z podejmowanych działań.

Wykształcenie:

- po pierwsze: **Psycholog** (Uniwersytet Wrocławski, 1995r.)
- po drugie: **Menedżer** (Studia podyplomowe pt. "Zarządzanie Projektem" (Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu i Mandarin Projects Partners Sp. z o.o.; 2006r.)
- po trzecie **Coach** - szkoła coachów The Art & Science of Coaching (Wszeczniczna Uniwersytetu Jagiellońskiego / Erickson College International, 2012r.).

Jest wykładowcą w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu (prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, „Trener Biznesu”, „HR dla profesjonalistów”, MBA).

Autorka bestsellerowej książki – praktycznego przewodnika dla handlowców „**Przepis na sprzedaż**”. (Wydawnictwo Helion S.A. Onepress.pl, 2007). Wydanie II rozszerzone książki ukazało się w marcu 2012r.

Prowadząca **TEDxWSB** w 2018r.

Zrealizowane projekty szkoleniowe:

Grupa ENEA (współpraca od 2016r – do obecnie) – realizacja cyklu szkoleń dla kadry menedżerskiej (146 osób), pt. „Akademia Menedżera” – 6 modułów szkoleniowych, tj. „Role menedżera”, „Prowadzenie spotkań z zespołem”, „Angażowanie i wzbudzanie motywacji”, „Delegowanie zadań”, „Planowanie, organizowanie pracy”, „Rozwiązywanie problemów - współpraca w zespole i pomiędzy zespołami”, moderowanie warsztatu dla Kadry Menedżerskiej oraz Kierowników i Koordynatorów – w warsztacie udział wzięło ok. 250 osób). Działania poszkoleniowe – pigułki wiedzy, wykorzystanie platformy ipresso.pl, zamknięta grupa w mediach społecznościowych, wsad do platformy e-learning, prowadzenie coachingów indywidualnych dla Kadry Menedżerskiej)

Bank Zachodni WBK S.A. (współpraca w ramach umowy ramowej od 2009r. do obecnie) – realizacja szkoleń: „Zmiana w zespole. Zespół w zmianie”, „Zespoły planujące, dobrze się komunikujące i współpracujące”, „Skuteczność przez zrozumienie”, „Komunikacja budująca współpracę”, „Zarządzanie zespołem”, „Stabilny zespół w zmianie”, „Budowanie dobrych relacji w zespole”, „Jak mówić, aby inni nas słuchali i jak słuchać, aby inni do nas mówili – sztuka komunikacji interpersonalnej”, „Relacje, sprzedaż, jakość obsługi”, „Aspekty zarządzania stresem w procesie zmiany”, „Współpraca i różnice interesów”; szkolenia w ramach programu „A4 do kariery”, szkolenia „Efektywne negocjacje w biznesie”)

Różne spółki Grupy KOELNER / RAWLPLUG (współpraca od 2012r. do obecnie) realizacja szkoleń - „Kiedy szkolenia działają, czyli rozwój umiejętności trenera wewnętrznego”, „System ocen pracowniczych”, „Skuteczny negocjator”, „Zarządzanie zespołem”, prowadzenie coachingów indywidualnych dla kadry menedżerskiej)

Diehl Controls Polska Sp. z o.o. (współpraca od 2013r. do obecnie) realizacja szkoleń – „Kocha, lubi, szanuje czyli praca z Dostawcą”, „Efekt motyla czyli wpływ działania KAŻDEGO PRACOWNIKA na współpracę z Klientem”, „Projekt w procesie i proces w projekcie czyli zaprojektuj codzienność”, „Komunikacja i współpraca”, analizy behawioralne Extended DISC – analizy indywidualne, analiza pary pracowników, analiza zespołu, facylitacja z zastosowaniem

klocków LEGO, warsztat strategiczny dla Działu Logistyki); warsztat „Od konfliktu do...”, w którym wzięło udział blisko 300 osób).

WABCO Polska Sp. z o.o. (współpraca od 2009 do obecnie) – realizacja kolejnych edycji szkoleń negocjacyjnych na poziomie podstawowym i zaawansowanym, udział w projekcie Unite Human System, 2018r. - szkolenia dla trenerów wewnętrznych)

Nokia Solution and Networks Sp. z o.o. (współpraca od 2010 do obecnie) – realizacja kilku edycji programu Future Leaders – szkolenia: „Nowy lider, nowy zespół – przygotowanie do nowej roli” „Silny zespół – moc wyników”, „Lider jak wzmacniacz”, szkolenia z zakresu komunikacji i współpracy)