

TEMATY PROWADZONYCH SZKOLEŃ

Pakiet czterech szkoleń „DROGA DO SUKCESU”

1. Psychologia celu w epizodach.
2. Komunikacja w zakłęczach.
3. Techniki sprzedaży w aktach.
4. Negocjacje w rozdaniach.

oraz

5. MIX dla handlowców do natychmiastowego użytku, czyli jak szybko i skutecznie dogadać transakcję.
6. Telefon skutecznym narzędziem marketingowym.
7. „(R)ewolucja wnętrza Kwitnącej Róży” – jak stać się niezależną. Motywacyjne szkolenie dla kobiet.
8. **NeuroLingwistyczne Programowanie** – sztuka osiągnięcia celów.
9. Asertywna obsługa trudnego klienta.
10. Profesjonalna sekretarka.
11. Doskonalenie Umiejętności Menedżerskich.
12. „Inwestuj w kadry” – zarządzanie zasobami ludzkimi (komunikacja, budowanie zespołów, strategie wynagrodzeń, zarządzanie kompetencjami i inne elementy dysponowaniu kapitałem ludzkim).
13. Dobór kadr – rozmowa kwalifikacyjna, profesjonalna rekrutacja i selekcja, odprawy pracowników.
14. Organizacja zebrań i spotkań, wystąpienia publiczne.
15. „Bądź Europejczykiem” Savoir – Vivre w biznesie.
16. „Zabezpiecz swój kapitał” – windykacje należności i zabezpieczenia przed nieuczciwymi kontrahentami, kradzieże pracownicze.

CURRICULUM VITAE

SUCHOŻEBRSKI ARTUR

Ul. Aślanowicza 33/3

08-110 Siedlce

kom. 600051100

gg 1471793

artur.suchozebrski@arss.pl

Data urodzenia: 05.12.1965r.



Wykształcenie:

V 2008 - XI 2008r.	Podyplomowe Studium Warszawskiego Instytutu Zarządzania <i>Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami</i>
IX 2007 – VI 2008r.	Podyplomowe studium Szkoły Głównej Handlowej <i>Zarządzanie funduszami unijnymi dla przedsiębiorców</i>
IX 1998 – VI 1999r.	Studium Podyplomowe Wyższej Szkoły Rolniczo-Pedagogicznej o kierunku <i>Zarządzanie</i>
IX 1992 - V 1997r.	Ukończenie Wyższej Szkoły Rolniczo-Pedagogicznej w Siedlcach kierunek „Pedagogika”, studia magisterskie.
IX 1989 - VI 1991r.	Studium Nauczycielskie o kierunku „Wychowanie Muzyczne”

Doświadczenie zawodowe:

Okres	Firma	Stanowisko	Opis obowiązków
Od XI.2008r.	Stowarzyszenie Master Promotion	Vice- prezes	<i>Marketing, promocja, zagadnienia prawno – finansowe.</i>
Od II.2008r.	PARP	Asesor	<i>Ocena merytoryczna wniosków z działania 2.1.</i>
Od V.2007r.	Rada Nadzorcza Miejskiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego Sp. z.o.o	Vice- przewodniczący	<i>Analiza ryzyka, opracowanie strategii zarządzania, zatwierdzanie dokumentów finansowych, marketing. Nadzorowanie pracy zarządu.</i>
Od V.2007r.	Siedleckie Stowarzyszenie Rozwoju Przedsiębiorczości	Prezes	<i>Zarządzanie organizacją, rozwój lokalnej przedsiębiorczości, itp.</i>
Od 2006r.	Stowarzyszenie Klub Samorządowy Centrum	Członek, menedżer	<i>Działania marketingowe stowarzyszenia, zdobywanie środków na działalność statutową, aktywizacja lokalnego rynku pracy, współpraca z lokalnymi instytucjami rynku pracy itp.</i>
2006r.	WYG International Sp. z o.o.	Ekspert wykładowca	<i>Organizacja, koordynacja szkoleń i podwykonawstwo projektu z zarządzania zasobami ludzkimi w ramach projektu „Inwestycja w kadry” współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich Priorytet II działanie 2.3 Rozwój Kadr Nowoczesnej Gospodarki.</i>
2005-2006r.	EUROPACOWNIK Sc.	Prezes	<i>Prowadzenie szkoleń z zakresu telefonicznej obsługi klienta oraz nadzorowanie działalności call center.</i>
Od 2000r.	Cała Polska	TRENER- szkoleniowiec	<i>Organizacja i prowadzenie szkoleń otwartych i zamkniętych, komercyjnych i współfinansowanych z EFS, między innymi z zakresu: zarządzania zasobami ludzkimi, skutecznych negocjacji, przygotowywania wniosków aplikacyjnych do funduszy unijnych (SPO RZL, ZPORR, INTERREG III A), telefoniczna obsługa klienta, efektywna sprzedaż, skuteczna komunikacja, budowanie zespołu, skuteczna motywacja, psychologia celu i wiele innych.</i>
2005-2006r.	Rada Nadzorcza Siedleckiego Towarzystwa Budownictwa Społecznego Sp. z o.o.	Vice- przewodniczący	<i>Analiza ryzyka, opracowanie strategii zarządzania, zatwierdzanie dokumentów finansowych.</i>
Od 2002r.	Kancelaria Ars Suchożebrski	Własna działalność gospodarcza Właściciel	<i>Zakres działania: porady i usługi prawne, konsulting, przygotowywanie wniosków o dofinansowanie(EFS, ZPORR, SPOWK, INTERREG, LEADER +).</i>

2001-2002r.	„Pro Bono”	Dyrektor ds. ekspansji i rozwoju	<i>Budowa struktur sprzedażowych na terenie całej Polski.</i>
2000-2003r.	Biuro Rachunkowe „TESANA”	Dyrektor ds. marketingu	<i>Promocja i marketing</i>
2000-2002r.	HEROS - LIFE”	menedżer	<i>Promocja i marketing, doradztwo ubezpieczeniowo-finansowe, prowadzenie szkoleń i doradztwo z zakresu prowadzenia firmy, zarządzania zasobami ludzkimi, HR, motywacji, negocjacji, itp.</i>
2000-2002r.	Firma Ars Ubezpieczenia Finanse	właściciel	<i>Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe.</i>
1999-2002r.	Multiagencja Ubezpieczeniowa	właściciel	<i>Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe.</i>
1999-2001r.	Korporacja Ubezpieczeniowa Rentier	menedżer	<i>Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe.</i>
1998-1999r.	Multiagencja ubezpieczeniowa Euro Finanz	doradca	<i>Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe.</i>
1996-1997r.	Agencja Artystyczno – Reklamowa WM ART, i Studio Nagrań Dźwiękowych	prezes	<i>Pozyskiwanie klientów, obróbka muzyczna , wykonywanie usług reklamowych, nagrywanie i wydawanie płyt.</i>
1994-1998r.	prowadzenie działalności gospodarczej – handlowej MAKSIÓ s. c	współwłaściciel	<i>Prowadzenie sieci sklepików, działalność handlowa.</i>
1991-2000r.	Szkoła Podstawowej nr 5 w Siedlcach	Nauczyciel muzyki	<i>Prowadzenie zajęć z muzyki, chór.</i>

Doświadczenie w świadczeniu usług szkoleniowych lub doradczych:

- 21 – 23 VI 2010r.** **Transcom Worldwide Poland Sp. z o. o. Gdańsk**
Zadania: realizacja szkolenia „TELEFON SKUTECZNYM NARZĘDZIEM MARKETINGOWYM” adresowanego do menedżerów call center.
- 15 – 16 IV 2010r.** **Transcom Worldwide Poland Sp. z o. o. Olsztyn**
Zadania: realizacja szkolenia „TELEFON SKUTECZNYM NARZĘDZIEM MARKETINGOWYM” adresowanego do team leaderów call center.
- V - VI.2009r. **BCG Business Consulting Group we współpracy z WSFiZ w Siedlcach**
Zadania: Prowadzenie szkoleń i koordynacja zespołem trenerów. Szkolenia z zakresu: negocjacje, techniki sprzedaży, zarządzanie czasem, doskonalenie umiejętności menadżerskich, zarządzanie przez cele oraz telefoniczna obsługa klienta (35 szkoleń).
- X 2007r. – ciągle **Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych Rolników i Organizacji Rolniczych**
Zadania: Doradztwo i szkolenia dla rolników zrzeszonych w związku z zakresu przygotowywania projektów unijnych: POKL, Modernizacja Gospodarstw Rolnych, wydawanie opinii i ekspertyz z zakresu rozwoju rolnictwa.

- VII 2007r. – IX 2008r. **Combidata**
Zadania: szkolenia z zakresu HR, negocjacje handlowe, profesjonalna obsługa klienta, efektywna komunikacja, telesprzedaż.
- IX- XI 2007r. **PM GROUP S.C.**
Zadania: Szkolenia z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi: profesjonalna obsługa klienta; negocjacje, budowanie zespołu.
- VI - IX. 2007r. **Stowarzyszenie Klub Samorządowy Centrum**
Zadania: Szkolenie i doradztwo z zakresu pozyskiwania środków unijnych w nowym okresie programowania 2007-2013 dla przedsiębiorców, organizacji pozarządowych.
- V- X 2006r. **WYG INTERNATIONAL Sp. z o.o.**
Zadania: organizacja i prowadzenie szkoleń w ramach projektu Inwestycja w kadry- szkolenia z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi dla małych i średnich przedsiębiorstw: budowanie zespołu, rola lidera, skuteczna komunikacja, motywacja, proces naboru pracownika.
- VI 2005 – IX 2006r. **EUROPACOWNIK S.C.**
Zadania: prowadzenie cyklu szkoleń z zakresu sprzedaż przez telefon.
- 2005r. **Top Management Transmission Group w Warszawie**
Zadania: Cykl szkoleń dla Towarzystw Ubezpieczeniowych: profesjonalna obsługa klienta, techniki pracy z klientem, trudne sytuacje z klientem, stres, obciążenie i asertywność, zaawansowane techniki sprzedaży, jak sprzedawać grupie, skuteczna komunikacja w sprzedaży, budowa relacji z klientem, praca z kluczowym klientem, negocjacje.
- VI 2006r. **Instytut Inżynierii Informacji BION**
Zadania: organizacja i prowadzenie warsztatów negocjacji według technik wirtualnej inżynierii umysłu, NLP w negocjacjach i sytuacjach stresowych.
- III – VI 2006 r. **Stowarzyszenie Kultura Oświata Samorządność**
Zadania: Szkolenie dla członków stowarzyszenia: budowanie zespołu projektowego, zasady budowy projektu o dotację, itp.
- 2005r. – obecnie **Urząd Gminy Wiśniew, Gminny Ośrodek Kultury w Wiśniewie**
Zadania: Doradztwo dotyczące pozyskiwania środków dla rolnictwa, doradztwo przy budowaniu projektów o dofinansowanie (m.in. Leader+, Urząd Marszałkowski,), szkolenie: jak pozyskiwać sponsorów, itp.
- VI.2006r. **Stowarzyszenie Mistrzów NLP**
Zadania: prowadzenie szkolenia: Co zrobić, żeby złota rybka spełniała życzenia?
- 2005r. **Zakłady Informatyczne CHODROM**
Zadania: Szkolenie z technik sprzedaży dla kierowników oraz osób odpowiedzialnych za obsługę klienta.
- 2003 - 2004r. **Szkolenia dla różnych Towarzystw Ubezpieczeniowych: HEROS-LIFE,**
Motywacja i sukces: Psychologia sukcesu, Mój sukces w sprzedaży, Motywacja do skutecznej sprzedaży , 8 nawyków sukcesu w pracy agenta Psychologia sprzedaży: Psychologia sprzedaży i zachowań klienta, Sprzedaż za pomocą emocji, Stres, Odporność psychiczna i sukces zawodowy.
- 2003 – 2005r. **Europejskie Stowarzyszenie Badań i Rozwoju Inżynierii Informacji, Psychocybernetyki i NLP COGITATE**
Zadania: Cykl szkoleń dla trenerów NLP: Udane negocjacje; Negocjacje w praktyce; Kiedy świat mówi tak – jak wykorzystywać okazję; Jak zobaczyć sukces?

Doświadczenie w realizacji projektów

L.p.	Zamawiający	Funkcja w projekcie	Nazwa projektu	Opis realizowanych prac
2009				
1.	BCG Business Consulting Group	Koordynator zespołu trenerów, trener	Nowoczesne kadry Mazowsza	<i>Prowadzenie szkoleń z zakresu: negocjacje, techniki sprzedaży, zarządzanie czasem, doskonalenie umiejętności menadżerskich, zarządzanie przez cele oraz obsługa klienta; Koordynowanie pracy zespołu trenerów.</i>
2007- 2008				
1.	COMBIDATA	trener	Przez kompetencje do nowoczesnych kadr	Prowadzenie szkoleń z zakresu HR: zarządzanie zespołem, negocjacje handlowe, obsługa klienta.
2.	PM GROUP	trener	Program szkoleń promujących clustering	Prowadzenie szkoleń z zakresu HR: zarządzanie zespołem, negocjacje handlowe, obsługa klienta.
2006				
1.	Międzynarodowe Centrum partnerstwa PARTNERS NETWORK	Osoba odpowiedzialna za rekrutację grupy z terenu wschodniego Mazowsza	Partnerstwo i Współpraca na rzecz budowy nowoczesnego rynku pracy	Rekrutacja beneficjentów (instytucje rynku pracy) z terenu powiatu wschodniego Mazowsza
2.	WYG INTERNATIONAL Sp. Z.o.o	Ekspert-wykładowca	Inwestycja w kadry	Organizacja i administracja szkoleń z zarządzania zasobami ludzkimi w ramach projektu „Inwestycja w kadry” współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich Priorytet II działanie 2.3 Rozwój Kadr Nowoczesnej Gospodarki Schemat B Promocja rozwiązań systemowych w zakresie potencjału adaptacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy.
3.	Gminny Ośrodek Kultury	jury	Festiwal Kapel Ludowych	Przygotowanie wniosku do Urzędu Marszałkowskiego o dofinansowanie, zaproszenie kapel ludowych do współpracy, funkcja jury.
4.	Stowarzyszenie KAPITAŁ PRACA ROZWÓJ		Festiwal dziedzictwa kulinarnego ŚWIĘTO WIŚNI	Organizacja i przygotowanie imprezy (scena, nagłośnienie, zaproszenie gości itp.).
2005				
	Wschodnia Izba Gospodarcza	Osoba odpowiedzialna za wdrażanie projektu -koordynację	KIGNET- ogólnopolska sieć otoczenia biznesu	Nadzorowanie przebiegu wdrażania projektu w siedleckiej izbie gospodarczej. Misje gospodarcze na Litwę

Ukończone Kursy i Szkolenia

- maj 2009 „Aplikowanie o środki finansowe z Europejskiego Funduszu Społecznego” Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie
- 16.12.2008 Standardy jakości szkoleń i usług doradczych – WYG International na tle wymagań PO KL
- 14-15.06.2007 r. – szkolenie NEGOCJACJE Z ELEMENTAMI PSYCHOLOGII zorganizowane przez Fundację Rozwoju Lubelszczyzny w ramach projektu Akademia Menedżera-doskonalenie umiejętności menedżerskich drogą do efektywnego zarządzania.
- 2007 r. do ciągle – szkolenie PARTNERSTWO I WSPÓŁPRACA NA RZECZ BUDOWY NOWOCZESNEGO RYNKU PRACY (współpraca a biurem projektu przy organizacji szkolenia dla instytucji z powiatu siedleckiego)
- 2006-2007 r. Warsztaty Lokalnego Ożywienia Gospodarczego w Siedlcach i Sokołowie Podlaskim
- 2007 r. Szkolenie z zakresu zarządzania projektami zgodnie z metodą PRINCE2 w ramach projektu „Wzmocnienie potencjału kadr niepublicznych instytucji rynku pracy”
- grudzień 2006 r. szkolenie z zakresu tworzenia regionalnych Ośrodków Szkolenia z Europejskiego Funduszu Społecznego prowadzone przez PARP
- czerwiec 2006 r. Certyfikat ukończenia szkolenia z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi „Inwestycja w kadry”
- kwiecień 2006 r. Szkolenie z zakresu pisania i rozliczania wniosku w ramach działania 3.4 ZPORR MIKROPRZEDSIĘBIORCY – Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego
- marzec 2006 r. Szkolenie z zakresu pisania i rozliczania wniosku w ramach działania 2.5 ZPORR -PROMOCJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI – Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego
- luty 2006 r. Szkolenie z zakresu tworzenia partnerstw lokalnych LEADER +
- maj 2005 – szkolenie *Pokonaj przeszkody – aplikowanie o środki EFS*, Regionalny Ośrodek Szkoleniowy Europejskiego Funduszu Społecznego na Mazowszu prowadzony przez Biuro Obsługi Ruchu Inicjatyw Społecznych – BORIS, Siedlce
- kwiecień 2005 – szkolenie *Rusz głową – tworzenie projektu finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS)*, Regionalny Ośrodek Szkoleniowy Europejskiego Funduszu Społecznego na Mazowszu prowadzony przez Biuro Obsługi Ruchu Inicjatyw Społecznych – BORIS, Siedlce
- Certyfikat uczestnictwa w badaniu ilościowym poświęconemu zjawisku Telepracy przeprowadzonemu przez PBS sp. z o.o w ramach projektu TELEPRACA OGÓLNOPOLSKI PROGRAM PROMOCJI I SZKOLEŃ DLA PRZEDSIĘBIORCÓW.
- Akademia Rozwoju Personalnego (Praktyczne Aspekty Psychologii Sprzedaży),
- Certyfikat TOP Management Transmission „Kierownik Sprzedaży”,
- Program Badawczo-Szkoleniowy BIONIX – zdobycie specjalistycznych umiejętności „The Master Practitioner in the Art of Neuro Linguistic Programming”,
- Kurs wirtualnych technik energetycznych II^o Qi-Gong Złotego Smoka,
- Kurs kierowników wycieczek szkolnych,

Posiadane Dyplomy I Certyfikaty :

- Złożony pozytywnie egzamin na Członków Rad Nadzorczych w Spółkach Skarbu Państwa,
- Członek założyciel Polskiej Izby Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych,
- Tytuł „Krzewiciel Wiedzy Ubezpieczeniowej” nadany przez Gazetę Ubezpieczeniową,
- Dyplom za I miejsce w rankingu rynku Lublin „PTE DOM” w 2001 roku,
- Certyfikat uczestnictwa w Warsztatach Ożywienia Lokalnego organizowanego przez Powiatowy Urząd Pracy w Siedlcach,
- Certyfikat TOP Management Transmission „Kierownik Sprzedaży”,
- Agent ubezpieczeniowy roku 2000 w TU Ergoasekuracja.

Członkostwo w Organizacjach Pozarządowych:

Od 2008 r.	Asesor w PARP Działanie 2.1 Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki,
Od 2008 r.	Vice-prezes Stowarzyszenia Master Promotion,
Od 2007 r.	Ekspert d/s w Komisji Ekspertkiej Ogólnopolskiego Porozumienia Związków Zawodowych Rolników i Organizacji Rolniczych,
Od 2007 r.	Prezes Siedleckiego Stowarzyszenia Rozwoju Przedsiębiorczości,
Od 2006 r.	Członek Stowarzyszenia Klub Samorządowy Centrum,
Od 2005 r.	Członek zarządu Wschodniej Izby Gospodarczej „Wspólnota Nadbużańska”,

Od 2005 r. Członek Zarządu Towarzystwa Przyjaciół Zwierząt AMIKUS w Siedlcach,
Od 2004 r. V-ce przewodniczący Rady Nadzorczej Siedleckiego Towarzystwo Budownictwa Społecznego,
Od 2004 r. Członek założyciel „Europejskiego Stowarzyszenia Badań i Rozwoju Inżynierii Informacji Psychocybernetyki i NLP - COGITATE”.

INNE UMIEJĘTNOŚCI:

- obsługa komputera (Windows, Microsoft Office, Power Point, Corel)
- znajomość urządzeń biurowych,
- profesjonalna gra na instrumentach muzycznych,
- prowadzenie spotkań, zebrań, konferencji
- prawo jazdy, kat. B
- zarządzanie przedsiębiorstwem
- kierowanie personelem
- inne

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 roku o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 roku Nr 101 poz. 926 ze zmianami) oraz ustawą z dnia 22 marca 1990 roku o pracownikach samorządowych (Dz. U. z 2001 roku Nr 142 poz. 1593 ze zmianami).

