

PROFIL TRENERA
GRZEGORZ OLECHNIEWICZ



everything
is possible

TRENER: **GRZEGORZ OLECHNIEWICZ**
grzegorz@olechniewicz.pl | +48 666 300 037



everything
is possible

PROFIL TRENERA:



Grzegorz Olechniewicz - CEO w firmie GOODMAN GLOBAL BUSINESS SERVICES Ltd. Doświadczony trener i doradca, realizował projekty i strategię między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, FMCG, telekomunikacyjnej oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim.

Swoje doświadczenie zdobył jako Procurement Manager u międzynarodowego lidera w dziedzinie zarządzania zakupami Ariba Inc., oraz Project Procurement Manager dla klientów Carrywater Group S.A. czy Dyrektor Operacyjny Grupy Constans (Zarządzanie działami sprzedaży, projektów, logistyki oraz realizacji). Przez ostatnie lata doradzał dziesiątkom firm w zakresie strategii zarządzania.

Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu a obecnie wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych, Zakupy w Biznesie na WSB w Poznaniu Manager Zakupów WSB Chorzów. Prowadzi również warsztaty na kierunkach: Negocjacje i Mediacje, Umiejętności Managerskie, Strategie Sprzedaży oraz Zarządzanie Projektami. Członek Project Management Institute oraz International Project Management Association. Współzałożyciel i członek dwóch krajowych stowarzyszeń branży zakupowej. W wolnym czasie organizator koncertów charytatywnych, miłośnik dobrej muzyki i kuchni.

Certyfikowany trener Academy of Negotiations. Microsoft Certified Professional

PODSUMOWANIE ZAWODOWE:

- > Doświadczony Trener i doradca w dziedzinie negocjacji, komunikacji oraz zarządzania. W swojej pracy trenerskiej skupia się na skutecznym przekazaniu wiedzy oraz budowie jak najlepszej atmosfery w trakcie prowadzonych szkoleń. Przeprowadził ponad 6200 godzin szkoleń;
- > Ponad 17 letnie doświadczenie zawodowe w tym ponad 12 lat doświadczenia w kierowaniu zespołem, zarządzaniu średnimi i dużymi przedsiębiorstwami;
- > Ponad 10 letnie doświadczenie w konsultingu zarządczym;
- > Skutecznie realizuje założone budżety handlowe oraz zakupowe; wspiera swoich klientów w budowie prawidłowych relacji z dostawcami w tym negocjacjach z dostawcami, funduszami i bankami; sporządzaniu umów i monitorowaniu procesu realizacji projektów i zmian;
- > Wieloletnie doświadczenie w realizacji projektów z obszaru redukcji kosztów, restrukturyzacji, usprawniania procesów biznesowych i budowie trwałej wartości firmy.

Grzegorz Olechniewicz
CEO / Trener

+48 666 300 037

grzegorz.olechniewicz@goodm.eu

<https://www.facebook.com/grzegorz.olechniewicz.trener>





everything
is possible

TEMATY I OBSZARY SZKOLEŃ

| ZAKUPY | SPRZEDAŻ | ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI | UMIĘTNOŚCI MANAGERSKIE | UMIĘTNOŚCI OSOBISTE |
|---|---|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Zaawansowane techniki negocjacyjne w zakupach;• Podstawy negocjacji w zakupach;• Perswazja w negocjacjach zakupowych;• Analiza wideo – warsztaty negocjacyjne dla zakupowców;• Zarządzanie zakupami – Direct;• Zarządzanie zakupami – Indirect;• Zarządzanie zakupami w projektach inwestycyjnych;• Strategie zakupowe;• Category Management – Model PRIME™;• Ms Excel w zakupach. | <ul style="list-style-type: none">• Negocjacje w sprzedaży;• Analiza wideo – warsztaty negocjacyjne dla handlowców;• Perswazja w negocjacjach handlowych;• Zarządzanie sprzedażą;• Prospecting – czyli jak systematycznie budować portfolio klientów;• Zarządzanie ceną;• Zarządzanie kategorią produktów;• Projektowanie doświadczeń klientów;• Matematyka handlowa;• Ms Excel w sprzedaży. | <ul style="list-style-type: none">• Zarządzanie projektami – Best Practice;• Zarządzanie projektami zgodnie z PMBok™;• Ms Project;• Kreowanie nowych produktów – Design Thinking. | <ul style="list-style-type: none">• Budowanie efektywnych zespołów;• Zarządzanie zespołem pracowników;• Delegowanie zadań;• Zarządzanie zmianą;• Zarządzanie przez cele;• Zarządzanie strategiczne i modele biznesowe.• Metody analizy strategicznej. | <ul style="list-style-type: none">• Wystąpienia publiczne;• Techniki prezentacji;• Komunikacja w zespole;• Zarządzanie sobą w czasie.• Kluczowe umiejętności negocjacyjne;• Perswazja w negocjacjach;• Zaawansowane techniki negocjacyjne;• Analiza wideo – warsztaty negocjacyjne;• Kreatywne metody wspierające podejmowanie decyzji. |



everything
is possible

OPIENIE NA TEMAT SZKOLEŃ I TRENERA:



„Pasja, profesjonalizm i przyjazne podejście. Duża dawka pożytecznej wiedzy praktycznej. Występ przed kamerą – bezcenne! Z wielką przyjemnością mogę polecić szkolenie i osobę prowadzącego.”

Sławomir Tul, Kupiec Strategiczny | ERGO HESTIA S.A.

„Zdecydowanie rekomenduję Grzegorza jako trenera. Jego zaangażowanie, wysoki poziom meteorytyki oraz naturalna otwartość stanowią nieocenioną wartość dodaną szkolenia. Kwalifikacje Grzeška sprawiają, że jest on nie tylko partnerem rozmowy na wysokim poziomie, ale przede wszystkim mentorem. Warsztaty Zakupy i negocjacje w biznesie opierały się o szeroki zakres tematów, bogate w szczegółowo omawiane case studies. Przeprowadzone w sposób dynamiczny oraz dostosowany do potrzeb uczestników. Po wiedzę, profesjonalizm, a także wymianę doświadczeń warto zgłosić się na szkolenie do firmy Goodman.”

Małgorzata Rychlińska | PZU SA

„Bardzo ciekawe szkolenie w przyjaznej atmosferze. Pan Grzegorz jest super trenerem, dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem w sposób jasny i zrozumiały. Najciekawsze były warsztaty praktyczne których mam niedosyt. Ćwiczenia z analizą wideo super pomysły!!! Pokazały mi, wręcz otworzyły oczy jak ważne elementy umykały, na które nie zwracałam uwagi.

Wszystkim polecam, naprawdę warto.

Dziękuję Panie Grzegorzu...”

Ewa Bilińska | Vector Sp. z o.o.

„...pragniemy szczególnie podziękować trenerowi Panu Grzegorzowi Olechniewicz, który od samego początku współpracy wykazał się niezwykłym zaangażowaniem w przygotowanie warsztatu szkoleniowego a jego ekspercka wiedza i praktyczne doświadczenie przełożyło się na widoczne efekty po przeprowadzonym warsztacie.

Dlatego ze wszystkich tych oczywistych powodów pragniemy zarekomendować usługi doradczo-szkoleniowe firmy jak i samą osobę trenera...”

Krzysztof Synoradzki | Dyrektor ds. produkcji | Herkules Sp. z o.o.



everything
is possible

”Szkolenie okazało się bardzo efektywnym, nie tylko miało na celu przekazanie i ugruntowanie niezbędnej dla kupców wiedzy, lecz także było okazją do integracji pomiędzy pracownikami. Prowadzący, Grzegorz Olechniewicz, to trener z powołania, który w interesujący i przystępny sposób przekazywał nam wiedzę teoretyczną oraz praktyczną na bazie wielu przykładów prosto z życia. Szkolenie często przybierało formę luźnej rozmowy i było okazją do wymiany doświadczeń pomiędzy uczestnikami. Prowadzący podkreślał, że pewne zachowania w negocjacjach biznesowych mają swoje źródło poza logiką, na zasadzie podświadomych utartych skojarzeń i schematów myślowych. Wystarczy uświadomić sobie podstawowe wzorce psychologiczne, aby w odpowiednich okolicznościach nimi zarządzać i wykorzystać na swoją korzyść. Dyskusje toczące się podczas szkolenia, omawianie motywacji i zachowań uczestników negocjacji na pewno skłoniło nas do wielu refleksji nie tylko nad naszą rolą jako kupców, lecz także nad rolą sprzedawców i nad technikami sprzedaży, którym jesteśmy na co dzień poddawani. Biorąc pod uwagę fakt, że negocjacje w zakupach to GRA pomiędzy stronami o naprawdę dużą stawkę, napewno warto się rozwijać, weryfikować swoje umiejętności, nabierać świeżego spojrzenia i stale uciekać przed rutyną.”

Anna Hossa | PBG Oil and Gas



”Szkolenie zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny. Trener prowadzący posiadał dużą wiedzę praktyczną, a umiejętność jej przekazania wprowadzała przyjazną atmosferę. Po zaplanowanej na pierwszy dzień części teoretycznej mieliśmy możliwość wdrożyć zdobytą wiedzę i wykorzystać ją podczas ćwiczeń praktycznych drugiego dnia. Użycie kamery i nagrania podczas treningu z negocjacji dały możliwość przeanalizowania naszych zachowań – zarówno tych kontrolowanych, jak i tych niekontrolowanych. Było to ciekawym doświadczeniem.”

Maciej Andrzejewski | PBG Oil and Gas

”Bardzo dobre, ciekawe szkolenie przeprowadzone w profesjonalny i przystępny sposób. Pierwsza część poświęcona wiedzy teoretycznej, poparta licznymi przykładami. Zdecydowanym atutem szkolenia było nastawienie na zdobywanie przez uczestników przede wszystkim umiejętności praktycznych. Szkolenie prowadzone energicznie, angażujące uczestników i skłaniające ich do dyskusji. Ćwiczenia z wykorzystaniem kamery video i omówienie nagranych materiałów z trenerem wskazały na właściwe podejście i rolę właściwego przygotowania do negocjacji.”

Justyna Jacek | PBG Oil and Gas



everything
is possible

„Świetne szkolenie. Otwiera oczy jak ważne są elementy, na które do dnia szkolenia nie zwracało się uwagi. Ćwiczenia praktyczne z analizą wideo zachowań w trakcie negocjacji to strzał w dziesiątkę. Przydało by się jeszcze kilka dni ćwiczeń :). Bardzo dobrze systematyzuje wiedzę (również wcześniej zdobytą doświadczeniem) i uczy świadomego z niej korzystania.”

Łukasz Spaleniak | Yusen Logistics

„Bardzo dziękuję za naprawdę interesujące szkolenie, kwestie i kruczki poruszane na spotkaniu dały mi odmienny pogląd na niektóre sytuacje i zachowania. Szkolenie było dla mnie cenne, lecz teraz po analizie nasunęło mi się jeszcze więcej pytań niż wcześniej. Uważam iż takie szkolenie powinien odbyć każdy kupiec, aby zrozumieć swój zawód (co jest celem i jak go osiągnąć)”

Monika Czajka | US Pharmacia

„Jestem bardzo zadowolona ze szkolenia, wiele się nauczyłam i mam nadzieję, że uda mi się sukcesywnie wprowadzić kilka technik w moich negocjacjach. Pomocne były podawane przez Ciebie przykłady z życia wzięte, dzięki czemu łatwiej mi było przyswoić teorię. Szkolenie było prowadzone w ciekawy sposób w miłej atmosferze, a niekiedy bywało również zabawnie 😊

Podsumowując: wróciłam do pracy z motywacją i energią do wprowadzenia kilki zmian...”

Natalia Sikorka | Schumacher Packaging

„Trener o dużej wiedzy i umiejętności jej przekazywania przez co zajęcia stają się ciekawsze. Ogromnym plusem jest wprowadzanie ćwiczeń praktycznych. Oby było więcej takich trenerów. Serdecznie polecam.”

Robert Sznura | Zastępca prezesa, Zakład usług stolarstwo ciesielstwo budowlane Sznura Przemysław

„Dziękuję za Twoje zaangażowanie w przekazywanie wiedzy oraz za niesztampowe, ciekawie przeprowadzone szkolenie. Dało mi do myślenia w kilku obszarach mojej pracy, szkoda że temat tak obszerny, a czasu tak mało...”

Łukasz Witkowski | Mobile Climate Control



GRZEGORZ OLECHNIEWICZ

GRZEGORZ@OLECHNIEWICZ.PL +48 666 300 037



everything
is possible

„Człowiek z pasją oraz dużą wiedzą z zakresu negocjacji. Polecam współpracę z Panem Grzegorzem!”
Agnieszka Konkol | Centrum Edukacyjne Persona

„Profesjonalizm prowadzonych warsztatów, nacisk na praktykę i przyjazna atmosfera to tylko kilka z wielu plusów które zachęcają do uczestnictwa w warsztatach prowadzonych przez Grzegorza. Zajęcia są bardzo praktycznie i nie ma tam „wiedzy bezużytecznej” która będzie kurzyć się w odległych zakamarkach naszego mózgu. Grzegorz Olechniewicz prowadzi zajęcia w ciekawy sposób i trudno na nich usnąć ;). Z jednej strony wymagające, z drugiej prowadzone na „luzie” i w bardzo przyjazny sposób tak właśnie mogę w skrócie opisać warsztaty prowadzone przez firmę GOODMAN. Jak najbardziej polecam wszystkim osobą które chcą nauczyć się czegoś ciekawego jak i poczuć się pewniej na swoim stanowisku pracy.”

Weronika Mucha | Steico

„Bardzo interesujące szkolenie poparte analizą video, polecam!!!”
Marcin Kacprzyk | Alma Consulting Group Polska

„Genialnie przeprowadzone szkolenie, nieocenione w pracy kupca. Przegląd potrzebnych narzędzi, bardzo interesujące przykłady pozwalające przeanalizować własny system pracy i wprowadzić udoskonalenia. Serdecznie polecam”
Anna Kozłowska | Credin Polska

„Urodzony trener i ekspert w swojej dziedzinie, mentor”
Marta Krupińska

„Pan Grzegorz Olechniewicz przeprowadził dla Wyższej Szkoły Bankowej cykl wykładów oraz warsztatów w ramach Podyplomowych Studiów Zakupy w Biznesie- zajęcia nt. zarządzania zakupami, sourcingu, negocjacji w zakupach oraz budowy zapytań ofertowych... Cechą Pana Grzegorza jest unikatowa wiedza ekspercka, płynąca z bogatego doświadczenia zawodowego jak i umiejętności trenerskie, które swobodnie pozwalają mu przekazać zdobytą wiedzę oraz doświadczenie... Z pełnym

przekonaniem możemy zarekomendować osobę Pana Grzegorza Olechniewicza jako trenera godnego zaufania, dysponującego dużą wiedzą merytoryczną i praktyczną”
Katarzyna Jakubiak | Dyrektor Działu Studiów Podyplomowych Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

„Z przyjemnością polecam szkolenia realizowane przez Pana Grzegorza, jest to niezapomniane zetknięcie z wieloletnią praktyką ”
Waldemar Araszkiwicz, | MKM Ltd

„Szkolenie przeprowadzone rewelacyjnie, dużo ciekawych przykładów, śmiechu, nauki i praktycznych uwag. Podejście bardzo profesjonalne, a jednocześnie przystępne dla uczestników i ciekawe. Dla mnie bardzo owocne i cenne 2h:)”
Mikołaj Lipiński | Blackpartners

„Fantastyczne szkolenie! Pan Grzegorz jest trenerem z powołania.”
Beata Chmielewska | HTEP Polska - Sunreef Yachts



everything
is possible



"Świetne szkolenie polecam"

Marcin Bednarski | UM Warszawy

"Dziękuję za Twoje zaangażowanie w przekazywanie wiedzy oraz za niesztampowe, ciekawie przeprowadzone szkolenie. Dało mi do myślenia w kilku obszarach mojej pracy, szkoda że temat tak obszerny, a czasu tak mało..."

Łukasz Witkowski | Mobile Climate Control

"Człowiek z pasją oraz dużą wiedzą z zakresu negocjacji. Polecam współpracę z Panem Grzegorzem!"

Agnieszka Konkol | Centrum Edukacyjne Persona

"Jako uczestnik szkolenia „ZAKUPY I NEGOCJACJE W BIZNESIE” prowadzone przez firmę Goodman we Wrocławiu chciałem podzielić się krótko osobistą opinią. Uważam, że były to bardzo dobrze przygotowane i przeprowadzone intensywne 2 dni. Rewelacyjne przykłady, duża wiedza i kompetencje prowadzącego, przydatne materiały. Szkolenie mogę serdecznie polecić."

Maciej Boryśławski | Deutsche Lufthansa AG

Dla osoby która jeszcze nie miała do czynienia z kupiectwem, czuję się nie tyle co bardziej doświadczona o kolejny etap w moim życiu a przede wszystkim świadoma co mnie czeka i jak sobie z tą częścią pracy radzić. Szkolenie trwało zaledwie dwa dni i z mojej strony wielki szacunek i podziw dla Ciebie. Potrafiłeś w prosty, logiczny a przede wszystkim zrozumiały sposób wytłumaczyć jak odnaleźć się w tej dzikiej małej kupieckiej dżungli i zdobyć postawiony wcześniej cel!

Luźna, wesółka atmosfera oraz ciekawy sposób prezentacji przyniósł dodatkowe korzyści. Myślę, że jeszcze nie raz skorzystam z firmy szkoleniowej GOODMAN by poznać i zdobyć doświadczenie w innych „rejonach”

Ołena Rozver IMG S.A.

GRZEGORZ OLECHNIEWICZ

GRZEGORZ@OLECHNIEWICZ.PL +48 666 300 037



everything
is possible



"Profesjonalista. Ugruntowane doświadczenie oraz bogata wiedza Pana Grzegorza przełożyły się na doskonałe efekty szkolenia. Polecam współpracę!"

Adrian Gabryszak | AG INWESTYCJE

"Super! Bogata wiedza i doświadczenie. Genialne dobrane casy."

Marek Wojciechowski | Chili Agencja Marketingu i Reklamy

"Wysoki poziom merytoryczny oraz praktyczny. Profesjonalne przygotowanie i pełne zaangażowanie! Polecam współpracę."

Gabriela Nowak | LekMed Medical Group Sp. z o.o.

"Trener z powołania. Zawsze doskonale przygotowany, szkolący z pełnym zaangażowaniem. Bardzo ciekawe wykłady, przeplatane licznymi grami zespołowymi i ćwiczeniami co sprawia, że grupa się nie nudzi. Polecam z czystym sumieniem."

Jan Rytel | CareerCon

"Wykładowca jest praktykiem co mocno podnosi wiarygodność przekazywanej teorii. Szkolenie zmusza do myślenia, rozwija, zwiększa efektywność pracy."

Elżbieta Piątek | Inmark

„Pan Grzegorz to przede wszystkim praktyk, który w jasny, logiczny i spójny sposób dzieli z kursantami się swoją wiedzą i doświadczeniem. Przywoływanie przykładów z życia oraz wykorzystywanie aktywnych metod nastawionych na praktykę sprawia, że tzw. szkoleniowy "bywalec" też będzie zadowolony. Polecam!"

Adrian Ignasik | AI Management



everything
is possible

„Bardzo dobre szkolenie, które pokazało mi w jaki sposób profesjonalnie realizować zakupy, budować prawidłowe relacje z dostawcą oraz skuteczniej negocjować warunki handlowe”

Artur Rohde | Rehart

„Przykłady, szczególnie zróżnicowane ćwiczenia, skłaniają do intensywnego myślenia i samodzielnego wyciągania wniosków, które okazują się poparte zarówno konkretnymi przykładami z doświadczenia trenera jak i teorią. Mile nas zaskoczyła zarówno bardzo pozytywna atmosfera samego szkolenia jak i bardzo duże doświadczenie prowadzącego. Polecam!”

Anna Kaczmarek,



„Od dawna poszukiwałam profesjonalnego szkolenia dla kadry zajmującej się obszarem zakupów. Moim zadaniem firma doskonale wpasowała się z programem szkoleniowym w potrzeby. W ciekawy i przejrzysty sposób, poparty konkretnymi przykładami i bardzo przydatnymi ćwiczeniami omówiona została rola negocjatora i kupca w firmie. Omówione zostały techniki negocjacyjne oraz obszary kupieckie takie jak Sourcing, przetargi oraz umowy. W trakcie szkolenia każdy z uczestników mógł obejrzeć siebie w sesji nagraniowej, co pozwala obiektywnie ocenić później poziom swoich umiejętności. Polecam. Negocjacji nigdy dość, tematów do doskonalenia kadry zakupowej jest wiele. Skorzystam z kolejnych szkoleń w firmie Goodman w przyszłości”

Katarzyna Wysoczańska | UniCredit Business Integrated Solutions

„...zajęcia prowadzone były w bardzo ciekawy, a jednocześnie praktyczny sposób. Priorytetem był na pewno focus na dyskusję, wymianę poglądów oraz doświadczenia zdobytego w pracy (zarówno u słuchaczy, jak i prowadzącego). Brak „sztywnej” bariery pomiędzy stronami spowodował, że zajęcia nabrały charakteru swobodnego, aczkolwiek pouczającego dialogu – i to chyba najważniejsze...”

Patrycja Teresiak | Jeronimo Martins Polska S.A.



everything
is possible

„Jest mi bardzo przyjemnie wystawić rekomendacje dla Pana Grzegorza. Szkolenie dotyczyło negocjacji i było przeprowadzone w języku angielskim. Cała grupa zakupowców europejskich, która wzięła udział w tym szkoleniu była pod wrażeniem wiedzy trenera, przykładów i ćwiczeń które omówiliśmy. Firma wykazała się pełnym profesjonalizmem jeżeli chodzi o tematykę szkolenia, które w 100 % spełniło nasze oczekiwania... Polecam firmę jako solidnego i godnego polecenia partnera, jeżeli będziemy chcieli ponownie doszkolić się z zakupów, to z pewnością skorzystamy z usług tej firmy.”

Anna Florkiewicz Strategic Sourcing Specialist Europe – Asia – Africa | ADM Szamotuły

Szkolenie na wysokim poziomie oraz przeprowadzone bardzo profesjonalnie. Ogromna wiedza Trenera przekazana w zrozumiały sposób. Zachęcam do skorzystania ze szkolenia, ponieważ sporo można z niego wynieść. Szkolenie w pełni spełniło moje oczekiwania. Jestem zadowolony że trafiłem właśnie na to szkolenie i chętnie wybiorę się na kolejne prowadzone przez Grzegorza.

Waldemar Szychta | Grupa Żywiec

„Szkolenie przygotowane bardzo profesjonalnie. Trener otwarty, przyjazny z dobrym podejściem do ludzi. Wiedza teoretyczna, jak i praktyczna przekazana w sposób łatwy do przyswojenia. Szczególnie część szkolenia na temat tego, jakich zwrotów unikać, a jakich używać podczas rozmowy z klientem wydała mi się najbardziej interesująca i możliwa później do wykorzystania podczas mojej pracy.”

Mira Kubik | CRSE



„Szkolenie przeprowadzone w miłej, luźnej atmosferze. Trener utrzymywał bardzo dobry kontakt z uczestnikami szkolenia, a wszelkie zagadnienia prezentował w przystępny sposób. Na podkreślenie zasługuje rzetelny sposób poruszania zagadnień oraz partnerski styl prowadzenia szkolenia.”

Ewelina Darlak | W&T Services



everything
is possible

„Szkolenie przeprowadzone w przyjaznej atmosferze, bardzo profesjonalne, dużo z niego wyniosłam. Pan Grzegorz ciekawie, na przykładach ze swojego doświadczenia przekazał nam techniki sprzedażowe których możemy używać. Ćwiczenia praktyczne takie jak nagrywanie rozmów zwróciły nam uwagę na błędy, które popełniamy podczas rozmowy z klientami, ale jednocześnie pokazały, jakie elementy już nieświadomie stosujemy. Dzięki temu możemy doskonalić swoje wypowiedzi, eliminować zbędne słowa a także wprowadzać w praktykę wiedzę, którą nabyliśmy w ciągu tych dwóch dni. Pan Grzegorz jest świetnym trenerem i ze względu na jego wiedzę i umiejętności w sprzedaży nie chciałabym z nim negocjować :)”

Anna Dziedzic | CRSE

„Podczas szkolenia zdobyłam dużo informacji praktycznych, wiedza jaką mogłam uzyskać podczas tego szkolenia posłuży mi w lepszych relacjach z klientami w kontaktach bezpośrednich, jak również w telefonicznej obsłudze klienta. Umiejętności praktyczne wykorzystam podczas sprzedaży telefonicznej produktów oferowanych przez naszą firmę. Ponadto bardzo profesjonalne przedstawienie metod negocjacji oraz technik negocjacyjnych.”

Ewa Piczak | W&T Services

„Szkolenie bardzo rzeczowe, ćwiczenia sprawdzające pozwoliły zobaczyć siebie w trakcie negocjacji.”

Edyta Kudła | RAFAKO S.A.

Szkolenie bardzo nam się podobało, mamy nadzieję, że w przyszłości będzie jeszcze okazja abyś nas wyszkolił. Czujemy głód wiedzy.

Agnieszka Cichowska | IMG S.A.



GRZEGORZ OLECHNIEWICZ

GRZEGORZ@OLECHNIEWICZ.PL +48 666 300 037



everything
is possible

„Szkolenie, w którym uczestniczyłem utwierdziło mnie w przekonaniu, że negocjacje to ciągły proces, w którym uczestniczymy my jako kupcy. Dla większości z nas negocjacje to próba sił. Wiem, że najlepsi negocjatorzy przejmują inicjatywę na długo przed rozpoczęciem właściwych negocjacji „ustawiają scenę” przygotowując scenariusz pod późniejszą grę taktyczną. W trakcie szkolenia poznałem jak strategia negocjacyjna – a w zasadzie ciągłe budowanie relacji z dostawcami – wpływa na wyniki finansowe naszej firmy. Negocjacje zakupowe, wymagają pełnego profesjonalizmu, zaangażowania i odpowiednio rozwiniętych umiejętności co można wypracować na szkoleniach podobnego typu jak prowadzone przez firmę Goodman. Umiejętności ciągle doskonalone pozwalają na uzyskanie korzystniejszych warunków dostaw. Uważam, że wynegocjowane warunki mają konsekwencje przez kolejne miesiące i lata dostaw, nie można na negocjacje patrzeć jak na pojedynczą transakcję.”

Ryszard Baran | RAFAKO S.A.



„Wykłady” Grzegorza Olechniewicz. są największą wartością studiów Zakupy w biznesie. Zajęcia Grzegorza Olechniewiczem. trudno nazwać wykładami ponieważ były zawsze w formie warsztatowej – interaktywnej, angażującej, wciągającej – bardzo ciekawej (pomimo częstego zmęczenia wieczornymi zajęciami dnia poprzedniego nigdy nie udało mi się ziewnąć na tych zajęciach). Prowadzący Grzegorz O. stanowi optymalną kombinację: talentu pedagogicznego (duża zdolność do przekazywania wiedzy w ciekawy, angażujący uczestników zajęć sposób), poważnego zasobu wiedzy zarówno teoretycznej jak i – a może przede wszystkim – praktycznej, wynikającej z dogłębnego i różnorodnego doświadczenia w obszarze zakupów oraz całkiem zaraźliwej pasji kupca. Reasumując: zajęcia z takim prowadzącym nie mogły być nudne, nierozwijające czy nieprzydatne.



everything
is possible



Na zajęciach oprócz wiedzy o zakupach, popartej zawsze licznymi przykładami, dowiedziałam się jak mieć fun z pracy kupca i w jaki sposób można rozwijać się w tym obszarze – tego nie znajdzie się w książkach ani w tradycyjnych wykładach.

Podobało mi się, że zawsze było pole do dyskusji, nasze pytania i opinie były szanowane i traktowane poważnie, co często owocowało długimi i burzliwymi wymianami doświadczeń.

Jakby ktoś pytał będę polecać kupcom (obecnym i potencjalnym) zarówno te studia jak i szkolenia zakupowe prowadzone przez Grzegorza O.

Jedyna moja uwaga co do zajęć z Grzegorzem O. to: przydałoby się więcej godzin (zamiast części modułowych), jestem pewna że Grzegorz O. ma jeszcze ful wiedzy do przekazania, poza tym przez ochocze dyskusje studentów niektóre tematy musiały zostać potraktowane skrótowo.

Czyli „jesteśmy nienasycony i wciąż głodni wiedzy” na szczęście może książka niebawem ten głód częściowo nasyci.

Anna Kopaszewska | ae group polska sp. z o.o.



everything
is possible



WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA w Poznaniu

Dział Studiów Podyplomowych
Al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań
tel. 061 655 33 55, tel./fax 061 655 33 53
e-mail: dsp@wsb.poznan.pl, www.wsb.poznan.pl

Poznań, dnia 19.05.2016r.

Referencje

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu potwierdza, że Pan **Grzegorz Olechniewicz** prowadzi u nas od roku 2014 roku warsztaty szkoleniowe o tematyce „zarządzania zmianą” i „zarządzania projektami. Pragniemy podkreślić, że zakres realizowanych szkoleń oraz przedstawione przykłady są idealnie dobrane do obecnych potrzeb rynku jak i wymagań które stawiają nasi Klienci. Pragniemy szczególnie podziękować Panu Grzegorzowi za niezwykle zaangażowanie, od samego początku współpracy, w przygotowanie warsztatów szkoleniowych. Prowadzone przez Pana Grzegorza zajęcia cieszą się wysoką oceną słuchaczy i Uczelni. Jego ekspercka wiedza i praktyczne doświadczenie przekłada się na widoczne efekty po przeprowadzonych szkoleniach. Ze wszystkich tych oczywistych powodów rekomendujemy usługi doradczo-szkoleniowe Pana Grzegorza i jesteśmy przekonani, że będziemy korzystać z jego usług w kolejnych projektach szkoleniowych.

Dyrektor
Działu Studiów Podyplomowych i Szkoleń
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Katarzyna Jakubiak-Woźniak



everything
is possible

Jastrowo 15.04.2016

Herkules[®]
your flexible friend

- ♦ Herkules Sp. z o.o.
Jastrowo, ul. Sw. Walentego 44
PL 64-500 Szamotuły
NIP 787-00-22-041
- ♦ Tel. +48 61 29 28 400
Fax. +48 61 29 28 430
info@herkules.eu.com
- ♦ www.herkules.eu.com

Referencje

Firma GOODMAN GLOBAL BUSINESS SERVICES Ltd. przeprowadziła dla nas kilkudniowe warsztaty szkoleniowe o tematyce „Zarządzania zespołem pracowników”. Pragniemy podkreślić, że zakres szkolenia oraz przedstawione przykłady zostały idealnie dobrane do obecnych potrzeb naszej firmy oraz codziennych wyzwań przed którymi stoi kadra kierownicza. Pragniemy szczególnie podziękować trenerowi Panu Grzegorzowi Olechniewicz, który od samego początku współpracy wykazał się niezwykle zaangażowaniem w przygotowanie warsztatu szkoleniowego a jego ekspercka wiedza i praktyczne doświadczenie przełożyło się na widoczne efekty po przeprowadzonym warsztacie.

Dlatego ze wszystkich tych oczywistych powodów pragniemy zarekomendować usługi doradczo-szkoleniowe firmy GOODMAN jak i samą osobę trenera. Jesteśmy przekonani, że będziemy korzystać z ich usług w kolejnych projektach.

DYREKTOR
ds. produkcji
Synquocli
Krzysztof Synoradzki

Herkules
Spółka z o.o. (4)
Jastrowo, ul. Świętego Walentego 44
64-500 Szamotuły
Tel. 61 29 28 400, fax 61 29 28 430
NIP 787-00-22-041

Bank PKO BP S.A.
Oddział Operacyjny w Szamotulach
PLN 96 1020 4027 0000 1802 1310 0294
EUR 44 1020 4027 0000 1502 1310 0310
SWIFT: BPKOPLPW

Zarząd: Prezes Zarządu:
Dipl.-Ing.; Dipl.-Wirt.-Ing. Marek Cygan
Regon: 630172584
NIP EU: PL 7870022041

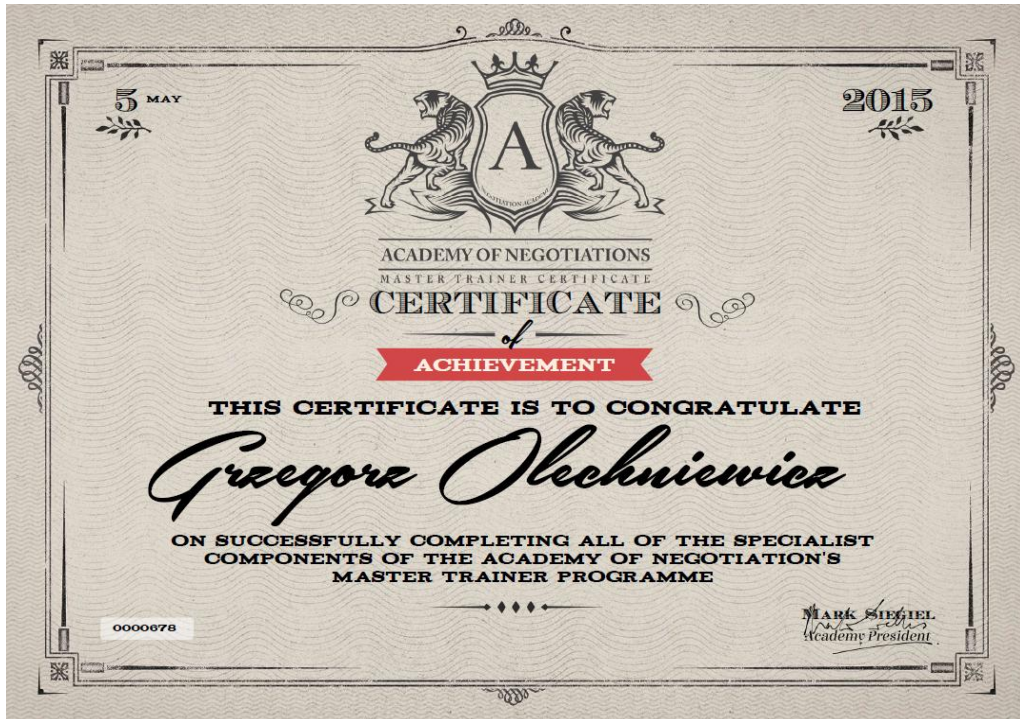
Zarejestrowano:
Sąd Rejonowy w Poznaniu
KRS 0000113836
Kapitał podstawowy: 9.566.000,00 zł
wplacony w całości



Certyfikat nr 022/P025/3



everything
is possible



This is to certify that
Grzegorz Olechniewicz

is a member of
PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE,
a global membership association
dedicated to advancing the practice,
science and profession of project
management. and upholds the



everything
is possible

CERTYFIKAT

Niniejszym zaświadcza się,
że Pan

Grzegorz Olchniewicz

wyłosił prelekcję podczas Warsztatów

*NEGOCJACJE, KOMUNIKACJA,
INTEGRACJA,
czyli miękkie aspekty transakcji M&A*

zorganizowanych w Warszawie w Redakcji Pulsu Biznesu

w dniu 25.06.2013

zakres tematyczny Warsztatów to m.in.:

- Jak NEGOCJOWAĆ i przeprowadzić strategię WIN-WIN w praktyce?
 - Jak WYGRAĆ lepszą cenę z dwóch równych perspektyw?
BUY SIDE / SELL SIDE
- Jak nie stracić klientów przejmowanej spółki i faktycznie ZWIĘKSZYĆ wartość przedsiębiorstwa?
- Jak POŁĄCZYĆ dwie różne kultury organizacyjne, by działały ze zdwojoną siłą?



Organizator:

Aleksandra Zygarcka



everything
is possible



WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA w Poznaniu

Dział Studiów Podyplomowych
Al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań
tel. 061 655 33 55, tel./fax 061 655 33 53
e-mail: dsp@wsb.poznan.pl, www.wsb.poznan.pl

Poznań, dnia 22.01.2014r.

REFERENCJE trenera /wykładowcy

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu udziela referencji Panu Grzegorzowi Olechniewiczowi jako trenerowi kompetentnemu, odpowiedzialnemu i profesjonalnemu w prowadzeniu warsztatów szkoleniowych oraz wykładów.

Pan **Grzegorz Olechniewicz** przeprowadził dla Wyższej Szkoły Bankowej cykl wykładów oraz warsztatów w ramach Podyplomowych Studiów Zakupy w Biznesie- **zajęcia nt. zarządzania zakupami, sourcingu, negocjacji w zakupach oraz budowy zapytań ofertowych.**

Cechą Pana Grzegorza jest unikatowa wiedza ekspercka, płynąca z bogatego doświadczenia zawodowego jak i umiejętności trenerskie, które swobodnie pozwalają mu przekazać zdobytą wiedzę oraz doświadczenie. Trener potrafi nawiązać dobry kontakt ze słuchaczami, co skutkuje dużym zaangażowaniem uczestników w przebieg prowadzonych zajęć.

Informacje uzyskane od uczestników, odzwierciedlone w najwyższych ocenach, po odbytych z Panem Grzegorzem szkoleniach, są najlepszą rekomendacją jakości prowadzonych szkoleń.

Z pełnym przekonaniem możemy zarekomendować osobę Pana Grzegorza Olechniewicza jako trenera godnego zaufania, dysponującego dużą wiedzą merytoryczną i praktyczną.

Dyrektor
Działu Studiów Podyplomowych i Szkoleń
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Katarzyna Jankowska



everything
is possible

CERTYFIKAT

Niniejszym zaświadcza się, że

Pan

GRZEGORZ OLECHNIEWICZ

wygłosił prelekcję na II Kongresie

*Optymalizacja procesów
zakupowych – czynniki sukcesu*

*zorganizowanym w Warszawie w hotelu Le Royal Meridien Bristol
w dniach 25-26 października 2007r.*

Zakres tematyczny kongresu to m.in.:

Strategie zakupowe kreujące oszczędności
Sposoby na osiągnięcie sukcesu w negocjacjach z dostawcami
Najnowsze pomysły na wykorzystanie narzędzi IT w zakupach
Jak zdobyć i utrzymać najlepszych specjalistów ds. zakupów
Potencjał oszczędnościowy właściwie zastosowanej oceny dostawców

Organizator:

Piotr Stolecki
Piotr Stolecki

informedia
POLSKA

GRZEGORZ OLECHNIEWICZ

GRZEGORZ@OLECHNIEWICZ.PL +48 666 300 037



everything
is possible



*CENTRUM ROZWOJU SPOŁECZNO-
EKONOMICZNEGO*

Centre for Social & Economic Development

Sielec, 20.08.2015r.

REFERENCJE

Grzegorz Olechniewicz przy współudziale firmy Work & Training Service przeprowadził dla naszej organizacji – Centrum Rozwoju Społeczno-Ekonomicznego pięciodniowe szkolenie pn. „Telefoniczna i bezpośrednia sprzedaż szkoleń” w okresie od 12.08.2015 r. do 19.08.2015 r., łączny czas trwania zajęć – 40 godzin.

Szkolenie przeprowadzone zostało na najwyższym poziomie, Grzegorz Olechniewicz wykazał się niezwykłą kreatywnością i doświadczeniem w trakcie zajęć. Uczestnicy ocenili szkolenie bardzo pozytywnie w zakresie merytorycznym. Na uwagę zasługują również interesujące ćwiczenia praktyczne z użyciem sprzętu multimedialnego, które pozwolą pracownikom organizacji na wykorzystanie zdobytych umiejętności w codziennej pracy. Trener prowadził zajęcia w sposób twórczy, w przyjaznej atmosferze, zgodnie z przygotowanym wcześniej programem. W ciągu pięciu dni uczestnicy szkolenia nabyli praktyczną wiedzę w zakresie telefonicznej sprzedaży szkoleń i bezpośrednich spotkań z klientem. Zajęcia opierały się na licznych przykładach z wykorzystaniem codziennych sytuacji i miały formę ciągłej dyskusji z uczestnikami. Z pewnością wiedza zdobyta na szkoleniach zapoczątkuje w rozwój naszej organizacji.

Z pełną odpowiedzialnością polecamy Grzegorza Olechniewicza jako solidnego i profesjonalnego trenera w szkoleniach dotyczących zagadnień sprzedażowych.

GRZEGORZ OLECHNIEWICZ

GRZEGORZ@OLECHNIEWICZ.PL +48 666 300 037



everything
is possible

openNexus

Przyspieszamy Twoje negocjacje

Poznań, dnia 28 listopada 2014

Open Nexus Sp. z o.o.
ul. 28 Czerwca 1956 Roku 406,
61-441 Poznań

Pan Grzegorz Olechniewicz wraz z firmą GOODMAN przeprowadził dla firmy OPEN NEXUS Sp. z o.o. czterodniowe warsztaty szkoleniowe z zakresu negocjacji z dostawcami produktów i usług.

Szkolenie zostało poprzedzone szczegółowymi badaniami indywidualnych potrzeb uczestników, co przyczyniło się do perfekcyjnego dopasowania programu oraz ćwiczeń do potrzeb naszej firmy.

Polecamy Pana Grzegorza jako wysoce wyspecjalizowanego eksperta w temacie negocjacji oraz firmę GOODMAN jako dostawcę profesjonalnych usług szkoleniowych.

Z przyjemnością, w imieniu firmy Open Nexus oraz własnym, pragnę zarekomendować usługi firmy GOODMAN jako solidnego dostawcę jak i osobę Pana Grzegorz Olechniewicza jako jednego z najlepszych trenerów ds. negocjacji. Po przebytych szkoleniu jesteśmy pewni, że w przyszłości będziemy ponownie korzystać z usług tej firmy i trenera.

Z poważaniem,

Grzegorz Klimarczyk
Prezes Zarządu

openNexus

28 Czerwca 1956 R. 406 61-441 Poznań
Tel. 61 646 00 24
NIP: PL7792363577, REGON: 301196705
KRS: 0000335959, www.opennexus.pl

OPEN NEXUS Sp. z o.o. ul. 28 Czerwca 1956 Roku 406 61-441 Poznań
61 646 0024 | www.opennexus.pl | ckw@opennexus.pl



everything
is possible

doskam
Wzrost kompetencji

 Polska Izba
Firm Szkoleniowych

 Stosujemy
KODEKS
DOBRYCH PRAKTYK
Pracujemy tak, jak chcemy być

Gliwice, 22.01.2016 r.

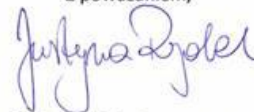
List referencyjny

Pan Grzegorz Olechniewicz na zlecenie firmy szkoleniowo-doradczej DOSKAM Sp. z o.o. , w grudniu 2015 roku zrealizował 2 jednodniowe szkolenia z zakresu „*Negocjacje handlowe*” o łącznej liczbie 16 h dydaktycznych, dla pracowników Zakładów Azotowych Kędzierzyn S.A.

Szkolenia były przeprowadzone profesjonalnie z należytą starannością i naciskiem na warsztatową formę zajęć, co umożliwiło uczestnikom przećwiczenie i zrozumienie omawianych zagadnień. W ankietach poszkoleniowych uczestnicy szkolenia bardzo dobrze ocenili zajęcia jak również umiejętności trenerskie Pana Grzegorza Olechniewicza.

Dziękując za dotychczasową współpracę polecam jego usługi w zakresie realizacji programów rozwojowych.

Z poważaniem,



DOSKAM Sp. z o. o.
44-100 Gliwice, ul. W. Pola 16
Tel.: 032 729 80 36 fax: 032 339 31 75
NIP: 631 24 49 523 Regon: 240063121

DOSKAM sp. z o. o.

ul. W. Pola 16, 44-100 Gliwice KRS 0000232587, NIP 6312449523
T: 32 339 31 75 info@doskam.pl, www.doskam.pl

GRZEGORZ OLECHNIEWICZ

GRZEGORZ@OLECHNIEWICZ.PL +48 666 300 037