



Jacek Tadeusz Burzyński

- Lat 48: niezależny Trener – Konsultant. Współpracownik firmy doradczo-szkoleniowej Demos Polska Sp. z o.o. (Warszawa). Menedżer – praktyk z kilkunastoletnim doświadczeniem (od 1993 r.) w kierowaniu projektami, budowaniu oraz zarządzaniu działami sprzedaży. Doświadczenie zawodowe zdobywał pracując dla uznanych koncernów międzynarodowych jak Colgate-Palmolive, Cadbury-Schweppes, Coca – Cola, Sobieski Dystrybucja, Grupa Żywiec SA, CeDo Sp. z o.o. (Paclan), w których pełnił funkcje kierownicze odpowiadając za zarządzanie strukturami sprzedaży i marketingu na terenie Polski i Europy Środkowej.
- Prowadził wewnętrzne projekty szkoleniowe z zakresu zarządzania zespołami pracowniczymi, komunikacji interpersonalnej w sytuacjach zawodowych, rekrutacji i selekcji pracowników, profesjonalnej sprzedaży usług i produktów, obsługi klienta ze szczególnym uwzględnieniem kluczowych klientów, technik negocjacji, prowadzenia prezentacji handlowych.
- W ramach programu aktywizacji zawodowej bezrobotnych, prowadził szkolenia z podstaw organizacji własnej działalności gospodarczej w ramach szkoleń zorganizowanych przez Agencję Rozwoju Regionalnego w Działdowie (2006)
- Absolwent studiów historycznych Uniwersytetu Wrocławskiego oraz Studium Podyplomowego z zakresu zarządzania i marketingu w Wyższej Szkole Zarządzania i Marketingu w Warszawie (1995-1996). Uczestnik wielu szkoleń specjalistycznych w kraju i zagranicą. Przeszedł szkolenie specjalistyczne dla trenerów (2005)
- Posiada kilkuletnie doświadczenie dydaktyczne jako pracownik naukowy Politechniki Wrocławskiej (1986-1992). Autor kilkunastu publikacji naukowych z zakresu historii kultury materialnej.
- Uczestnik, autor i współautor projektów z zakresu restrukturyzacji przedsiębiorstw zarządzanych przez MSP (2001-2002) oraz wielu projektów intensyfikacji sprzedaży w obszarach marketingu handlowego.

- Posługuje się j. angielskim i j. rosyjskim (w mowie i piśmie)
- W okresie od **02.2005 do 04.2008** realizował (w tym przygotowywał lub uczestniczył w przygotowaniu) następujące projekty szkoleniowe:
 - negocjacje handlowe (Rossmann SDP Polska Sp. z o.o.; Media Markt Sp. z o.o.; Freiburger Polska Sp. z o.o., Hotele Qubus)
 - standardy obsługi klienta (Nowy Przewoźnik Sp. z o.o. – Centralwings)
 - korporacyjne standardy obsługi klienta (Veolia Transport Polska Sp. z o.o.)
 - profesjonalne standardy obsługi klienta (GTL LOT Sp. z o.o.)
 - zarządzanie zmianą w organizacji (Hotele Qubus)
 - negocjacje handlowe (Hotele Qubus)
 - motywowanie i ocenianie (Hotele Qubus)
 - zarządzanie zespołem (Hipermarkety REAL)
 - zarządzanie projektami zmiany w organizacji (szkolenie otwarte Demos Polska Sp. z o.o.)
- W kwietniu 2008 r. prowadził seminarium „Wstęp do kompetencji kierownika projektu” w ramach konferencji „Project Management Days 2008”, zorganizowanej przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie.