

Wiktor Siegel



Ma 26 lat doświadczenia w zarządzaniu, marketingu i sprzedaży. Konsultant, trener i mentor z 20-letnim doświadczeniem.

Specjalizuje się w Zarządzaniu Projektem, Zarządzaniu Zmianą, Przywództwie i Efektywności Osobistej w tym: Komunikacji i Zarządzaniu Stresem.

Prowadzenie projektów szkoleniowych jest jego pasją. Każde szkolenie traktuje jak kolejne wyzwanie, dlatego szczególnie lubi warsztaty z wymagającymi uczestnikami, pasjonatami tematyki szkolenia. Koncentruje czas i uwagę uczestników na rzeczach najważniejszych, decydujących o wzroście skuteczności.



WYKSZTAŁCENIE:

1987-1993 - lekarz medycyny. Uniwersytet Jagielloński, Collegium Medicum, Wydział Lekarski

1996 - lekarz radiolog, egzamin specjalizacyjny

STUDIA PODYPLOMOWE:

1994-1996 – Zarządzanie i administracja, Instytut Zdrowia Publicznego, Uniwersytet Jagielloński, Kraków

2003-2005 – Professional Diploma In Marketing, Chartered Institute of Marketing, London

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

1987-1991 - Prezes Oddziału Akademickiego PTTK w Krakowie

1990-1993 – Licencjonowany Przewodnik Tatrzański

1993-1996 – Przedstawiciel Medyczny w Johnson & Johnson

1996-2000 – Dyrektor Przedstawicielstwa Bracco Imaging w Polsce

2000-2011 – Project Manager, Trener i Konsultant, DOOR Training & Consulting

2006-obecnie – Implementation Manager, Wspólnik exploHR

2011-2014 – Business Development Director, DOOR Consulting

Certyfikaty trenerskie



- + Wystąpienia publiczne w mediach – TVarz informacji, Sławomir Matczak (2014)
- + Zarządzanie energią życiową i stresem – Krzysztof Kaluta (2014)
- + Leadership Programme – Metsa, Espoo (2013)
- + AIM in Practice – IMA. London (2011)
- + AIM, Change Management Methodology – IMA, Chicago (2011)
- + Rethinking Stress - Franklin Covey (2010)
- + Accountability – Partners in Leadership, Wiesbaden (2010)
- + Przywództwo XXI wieku – Franklin Covey (2009)
- + Coaching – Door Poland (2009)
- + Safety behaviour – Statoil, Stratford (2009)
- + Crucial Conversations – Vital Smart (2008)
- + Praktyka Motywacji – Door Poland (2007)
- + 7 Nawyków Skutecznego Działania – Franklin Covey (2007)
- + Project Management - Door Poland (2006)
- + Zarządzanie Przez Cele - Door Poland (2006)
- + Customer Centered Selling – Jolles Associates Inc. (2005)
- + Zarządzanie czasem - Door Poland (2005)
- + Coaching with Passion – John van Heuvel, Door Nederland (2004)
- + Simulation Games – Inside, Budapest (2004)
- + Train the Trainer – Door Poland (2004)
- + Prowadzenie efektywnych spotkań - Door Poland (2003)
- + Współpraca w zespole – Team Up, Harasiuki (2003)
- + Negotiation Skills – John Boom, Door Nederland (2002)
- + Selling Skills – John Boom, Door Nederland (2002)
- + Prezentacje i wystąpienia publiczne - Door Poland (2001)

Zrealizowane projekty



- + **AKADEMIA KOMPETENCJI MENEDŻERSKICH** - Opracował, zarządzał merytorycznie zespołem trenerów jako Master Trener oraz prowadził szkolenia w międzynarodowym projekcie szkoleniowym (Polska, Czechy, Niemcy Litwa) zbudowanym z cyklu 16 dni szkoleniowych oraz Indywidualnych Planów Działania dla ponad 250 menedżerów pod nazwą „Akademia Biznesu PKN ORLEN” obejmującym ponad 400 dni szkoleniowych. PKN ORLEN był na tyle zadowolony z efektów, że zdecydował się na powtórzenie „Akademii Biznesu” w niezmienionej formie dla kolejnej grupy ponad 170 menedżerów.
- + **ZARZĄDZANIE PROJEKTEM** – Opracował i przeprowadził szkolenia w międzynarodowym projekcie szkoleniowym (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Bułgaria, Rosja) dla GRUPY MASPEX z zarządzania projektami, zespołami projektowymi, sponsorowania projektów i wprowadzania nowych produktów na rynek
- + **ZARZĄDZANIE ZMIANĄ** – Przeprowadził szkolenia z wdrażania zmian w międzynarodowym projekcie (Niemcy, Polska, Ukraina) dla GRUPY RABEN
- + **WDRAŻANIE STRATEGII** – Opracował i wdrożył w roli trenera oraz konsultanta 5-letni projekt obejmujący ponad 120 osób z 5 działów sprzedaży, marketingu, działu personalnego, finansowego oraz Zarząd Paul Hartmann Polska. Kluczowymi tematami projektu były działania doradczo-szkoleniowe w obszarach: wdrażanie strategii, strategie marketingowe i sprzedażowe, zarządzanie projektami, przywództwo, motywacja, sprzedaż i negocjacje.
- + **PRZYWÓDZTWO** – Przeprowadził cykl szkoleń w ramach Programu Rozwoju Przywództwa dla METSA GROUP
- + **AKADEMIA MENEDŻERA** – Opracował, zarządzał merytorycznie zespołem trenerów jako Master Trener oraz przeprowadził szkolenia (140 dni) w ramach projektu Akademii Menedżera dla ponad 500 menedżerów wyższego i średniego szczebla UPC Polska