

Portfolio – Dominik Szmuc

Jestem siedmiokrotnym maratończykiem oraz triathlonistą. W 2008 roku zdobyłem Koronę Maratonów Polskich. Ukończyłem Stosunki Międzynarodowe (Profil - Ekonomiczny) oraz Politologię, a ostatnio Akademię Trenerów Biznesu. Moje doświadczenia zawodowe dotyczą przede wszystkim **sprzedaży doradczej B2B** oraz pozyskiwania dotacji unijnych.

Sprzedawałem już jako student pierwszego roku i wielokrotnie udawadniałem, że w sprzedaży osiągam ponadprzeciętne rezultaty. Zawód ten traktuję jako duże wyzwanie, systematycznie poznaje nowe techniki oraz z pasją analizuję zachowania swoich Klientów, które są konsekwencją moich działań sprzedażowych. Odebrałem ponad 1000 spotkań z Klientami. Każde spotkanie jest dla mnie źródłem nowych doświadczeń. Stosuję metody sprzedaży oparte na Neurolingwistycznym Programowaniu (NLP). Do swoich największych sukcesów w sprzedaży mogę zaliczyć: pozyskanie dla firmy Mera – Mont Sp. z o.o. ponad 50 strategicznych Klientów, w tym kilka znanych koncernów polskich i zagranicznych.

Moim celem jest połączenie pasji i zamiłowań z pracą zawodową. Najefektywniejsza praca i najlepsze szkolenia, w mojej opinii, powstają właśnie z takiego połączenia. Dlatego podjąłem decyzję o pozostaniu szkoleniowcem. Prowadzenie szkoleń jest dla mnie szansą na osiągnięcie tego celu. Dzięki temu będę mieć możliwość przekazywania wiedzy i umiejętności wynikających z realizowania pasji, takich jak: sprzedaż, negocjacje, rozwój osobisty - NLP, relacje interpersonalne oraz rozwój gospodarczy w gospodarce informacyjnej. Ponadto fascynuje mnie bieganie długodystansowe, co jest dla mnie znakomitym polem do rozwoju osobistego oraz doskonalenia strategii osiągania celów.

Ukończyłem Akademię Trenerów Biznesu oraz kurs – Wystąpienia Publiczne. Zdobytą wiedzę weryfikowałem prowadząc około 40 h szkoleń i warsztatów oraz na licznych wystąpieniach np.: na konferencjach. Dzięki temu mam świadomość, że każdy zlecony dzień szkoleniowy będzie wymagał około trzy razy więcej czasu na odpowiednie przygotowanie. Jestem osobą aktywną i lubię wyzwania, dzięki czemu potrafię przeprowadzić szkolenie dynamiczne i interesujące, stosując odpowiednie narzędzia pracy trenerskiej.

Dossier zawodowe:

Prowadzę działalność gospodarczą pod nazwą – EDUMARATHON. Nazwa firmy jest akronimem od słów EDUKACYJNY MARATHON. Jednak EDUMARATHON to nie tylko firma i działalność zarobkowa, lecz przede wszystkim mój sposób na życie. Pozwala mi na połączenie wszystkich dziedzin mojego funkcjonowania. Dla mnie życie prywatne i zawodowe jest właśnie EDUKACYJNYM MARATONEM, w którym



codziennie należy się kształcić i inwestować w swój rozwój oraz kompetencje. Każdy dzień staram się postrzegać jako dar i wyzwanie. Z maratońską wytrwałością dążę do celów, które uprzednio skrupulatnie zaplanowałem.

Uważam, że dobry trener powinien mieć podobne cechy, co dobry maratończyk. Są nimi m.in. niebywała wytrwałość, ciągłe dążenie do rozwoju i poprawiania wyników, cierpliwość, systematyczność w treningu, czy pracy oraz chęć odnalezienia nowych metod i środków szkoleniowych. Pozwala to na przełamywanie naturalnych barier organizmu, czego efektem jest uzyskiwanie coraz lepszych efektów mniejszym nakładem sił. Każdy profesjonalny trener powinien posiadać powyższe cechy, aby pracować efektywnie i satysfakcjonująco dla siebie oraz uczestników. Powinien wytrwale i systematycznie podnosić swoje kwalifikacje oraz rozwijać się tak szybko, a może nawet szybciej, jak branża w której się specjalizuje.

Proponowane tematy szkoleń:

Poniżej przedstawiam przykładowe tematy szkoleń, które jestem gotowy realizować. Moje kompetencje trenerskie skupiają się przede wszystkim wokół szkoleń miękkich. Są nimi: umiejętności interpersonalne oraz te, które dotyczą pozyskiwania dotacji unijnych, zakładania czy prowadzenia działalności gospodarczej. **Jestem zainteresowany każdym pokrewnym tematem z powyższych zakresów.**

1. Sprzedaż – specjalizuje się w sprzedaży usług doradczych, szkoleniowych, finansowych (ubezpieczenia, kredyty, leasing) oraz produktów i usług informatycznych (systemy komunikacyjne, systemy do zarządzania przedsiębiorstwem)
2. Negocjacje – uczestniczyłem w setkach udanych rozmów negocjacyjnych. Moje doświadczenie negocjacyjne skupia się wokół sektora B2B, począwszy od mikro przedsiębiorstw po międzynarodowe korporacje. Ponadto stale podnoszę swoje kwalifikacje z zakresu technik negocjacyjnych.
3. Skuteczna argumentacja, perswazja, wywieranie wpływu i korzystnego wrażenia – skuteczna argumentacja to podstawowe narzędzie każdego sprzedawcy. Podczas odbytych rozmów z Klientami nabyłem spore doświadczenie w odpowiedniej argumentacji. Ponadto w swojej pracy wykorzystuje techniki NLP, dot.: wywierania wpływu i perswazji.
4. Strategie osiągania celów – jestem osobą, która skrupulatnie planuje, a następnie wytrwale dąży do osiągnięcia założonych celów i marzeń. Dotychczas moim największym zrealizowanym marzeniem jest zdobycie Korony Maratonów Polskich. Do planowania, a w konsekwencji osiągnięcia zaplanowanych celów od niedawna stosuje techniki NLP: programowanie celów w podświadomości.

5. Skuteczne poszukiwanie pracy – większość rozmów rekrutacyjnych, które odbyłem, zakończyły się sukcesem. Wykorzystywałem w nich wiedzę sprzedażową. Sprzedawca najpierw powinien się dobrze zaprezentować przed Klientem, a później sprzedawać swój produkt. Pomogłem już kilku osobom w zdobyciu wymarzonej pracy. Uważam, że mam swój patent na skuteczną autoprezentację.
6. Komunikacja i asertywność – Skuteczna komunikacja i asertywność to podstawa dobrych relacji i współpracy z ludźmi oraz osiągania zamierzonych celów. Dzięki swojej pracy zawodowej, która od początku polegała na kontakcie z ludźmi, odkryłem, że lubię obserwować jak współpracownicy czy kontrahenci kontaktują się ze sobą. Później te zainteresowania przenieśliem do życia osobistego. Fascynuje mnie jak wiele można wyczytać z komunikatów niewerbalnych i jak ważna jest kwestia spójności w komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
7. Ponadto: Integracja celów zawodowych i osobistych, trening antystresowy, przywództwo i motywowanie.

Swoje predyspozycje oraz kompetencje trenerskie chętnie uwiarygodnię **podczas Etydy Trenerskiej** oraz osobistej rozmowy. Oczekuję na kontakt z Państwem strony.

Z poważaniem,
Dominik Szmuc