



# MARCIN SEBASTIAN ROGOWSKI

Profil trenera

## Biografia

Rocznik 1972. W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Prowadził negocjacje międzykulturowe o wartości kilkudziesięciu mln euro z największymi producentami materiałów dekoracyjnych i sieciami DIY w Europie i Azji. Posiada 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacji i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu.

Profesjonalny trener: Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąc godzin rocznie. Jest głównym trenerem działów sprzedaży i konsultantem wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców. Od 2014 roku szkoli trenerów w ramach Akademii Mistrzów Treningu GT Mentor i Szkoły Trenerów Biznesu ASC.

Absolwent renomowanych szkół trenerskich i coachingu, w tym prestiżowej The Art And Science of Coaching; Erickson Institute. Jako certyfikowany trener najstarszej amerykańskiej organizacji coachingowej - Corporate Coach U® i propagator coachingu prowokatywnego, wspiera liderów i zarządy firm w osiąganiu ponadnormatywnych wyników.

Jest redaktorem naczelnym pierwszego profesjonalnego serwisu o sprzedaży - [www.biznesmusisprzedawac.pl](http://www.biznesmusisprzedawac.pl) i uznanym ekspertem. Publikuje między innymi w miesięcznikach Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie.

Do jego stałych klientów należą między innymi:

Astra Zeneca, Play, Grupa Nowy Styl, RR Donnelley Europe, ORBIS S.A., Grupa ACCOR, SPS Handel S.A., MCKB, Bramy Wiśniowski, Selenia S.A., Danfoss Poland, Grupa LOTOS, Kopalnia Soli Wieliczka S.A., PK Components, Adampol S.A., Hussar Gruppa S.A., Sheraton Hotels, Brytyjsko - Polska Izba Handlowa, 9livesdata Poland, JBB, Integer S.A., Best Western Hotels, Sofitel Hotels, Mercure Hotels, Nidec Motors, Carrefour, Makro, Polpharma, Kinnarps, Wilson & Brown, Klepierre Poland, Polar Logistics, Bireta, Duka Shops, Aluprof S.A., Nord Logistic, Burger King, Stena Line, Mieszko, Elmontaż, Van Dalhen, BZK, Antal International, Hempel Paints, Hilton Hotels, Kompania Piwowarska, Novotel Hotels, Werner Kenkel, Johnson & Johnson.

Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych, m. in. : Efektywna Sprzedaż z Richardem Denny, Konferencja Szefów Sprzedaży, Trendy Sprzedaży Pulsu Biznesu, Efektywne Przywództwo, Boss Festiwal, Psychologia Nowoczesnej Sprzedaży z Robertem Cialdinim

## Kwalifikacje

### Obszary szkoleniowe

Negocjacje, sprzedaż, przywództwo, zarządzanie, efektywność osobista, coaching managerski, umiejętności trenerskie, personal branding, motywacja.

### Wykształcenie

- Ukończone studia magisterskie na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie o specjalności – Zarządzanie firmą.
- Studia podyplomowe – Psychologia w Biznesie na Krakowskiej Szkole Wyższej
- Ukończony kurs The Art and Science of Coaching Erickson College Vancouver
- Roczny program edukacji psychologicznej – Staż Psychoterapii Gestalt w ITG Kraków
- Ukończony program licencyjny certyfikat trenera Corporate Coach U Bradenton, USA
- Prince2 Practitioner, APMG

### Od trenera:

„Od prawie 10 lat zajmuję się rozwijaniem kompetencji osób dorosłych. Wcześniej przez piętnaście lat tworzyłem i zarządzałem jedną z największych w Europie central materiałów budowlanych – private label. Jeszcze wcześniej pracowałem na stanowiskach managerskich w koncernach zachodnich FMCG. Jestem praktykiem a swój biznesowy background wykorzystuję w szkoleniach – 90% moich klientów to duże polskie i międzynarodowe organizacje. Fascynuje mnie ich rozwój, a moją największą pasją jest tworzenie wysokiej jakości programów szkoleniowych. Takich, dzięki którym uczestnicy uczą się więcej i lepiej.

Od pięciu lat współpracuje z firmami szkoleniowymi prowadząc dla ich klientów szkolenia otwarte i zamknięte oraz executive coaching. Współpracuję między innymi z Talo Group, Effect, Langas, CSK, Accor Academie, Corporate Coach U i Brian Tracy International których jestem autoryzowanym trenerem.

**We wszystkich działaniach najważniejszy jest dla mnie cel klienta.”**

### Kontakt

t: +48 662 067 067  
e: marcin@marcinrogowski.com  
w: www.marcinrogowski.com