

## PROFIL MENTORA/COACHA

### Joanna Białeczka-Bartosik



#### Opis dotychczasowego doświadczenia zawodowego, aktualne stanowisko i nazwa firmy:

Jestem trenerem biznesu i kompetencji miękkich oraz coachem. Wyróżnia mnie to, że wciąż jestem praktykiem. Codziennie sprzedaje i pozyskuje nowych klientów. Opracowałam własne metody działań w sprzedaży, które okazały się na tyle skuteczne, że postanowiłam tę wiedzę przekazać dalej w formie szkoleń i mentoringu. Moje doświadczenie zawodowe w obszarze sprzedaży zdobywałam współpracując z najlepszymi agencjami reklamowymi. Obecnie realizuję się na salach szkoleniowych jako trener, ale najbardziej cenię pracę 1:1 w formie mentoringu lub konsultacji. Pracuję również jako biznes i life coach w Fundacji Gra o Sens i współtworzę webinary dla Poradni Lidera. Posiadam doświadczenie w wystąpieniach publicznych, jako prelegent występowałam obok wielu słynnych autorytetów z dziedziny, sprzedaży, marketingu i budowania marki osobistej.

#### Zainteresowania:

Mam to szczęście, że moja praca to moje hobby. Obecnie zgłębiam również tajniki work life balance ponieważ łączę życie zawodowe z wychowywaniem półrocznej córki. Bardzo lubię podróże, książki z zakresu rozwoju osobistego i francuskie kino.

#### Język obcy – możliwość prowadzenia sesji w programie:

Nie

#### Preferowana forma współpracy:

#### Mentoring ogólny

- **grupa docelowa** – studenci pracujący z wyższych lat, absolwenci pracujący,
- **cel** - weryfikacja własnych celów zawodowych w oparciu o zdobyte doświadczenie, pomoc w rozwoju kluczowych kompetencji, uzyskanie wiedzy specjalistycznej

X

#### Kluczowe obszary do pracy mentoringowej:

**Sprzedaż, marketing i PR, wystąpienia publiczne, kreowanie marki osobistej**



<b>Mentoring naukowy</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>grupa docelowa</b> – wyłącznie studenci Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu,</li><li>• <b>cel</b> – pomoc w efektywnym uczeniu się oraz rozwoju kompetencji niezbędnych do pracy naukowej (np. praca dyplomowa, koła naukowe)</li></ul>		<b>X</b>
<b>Kluczowe obszary do pracy mentoringowej:</b>	<b>Sprzedaż</b>	
<b>Coaching</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>grupa docelowa</b> – studenci/absolwenci poszukujący pracy, bez doświadczeń zawodowych),</li><li>• <b>cel</b> – pomoc w doprecyzowaniu własnych preferencji w odniesieniu do przyszłej pracy i weryfikacja aktualnych oczekiwań w odniesieniu do wymagań rynku pracy)</li></ul>		<b>X</b>
<b>Coaching kariery</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>grupa docelowa</b> – studenci/absolwenci zwłaszcza pracujący w dużych korporacjach lub zastanawiający się nad podjęciem takiej posady, borykający się z decyzją czy odejść z dużej korporacji, poszukujący pracy</li><li>• <b>cel</b> – pomoc w podjęciu ważnych decyzji zawodowych</li></ul>		