



## PROFIL MENTORA/COACHA

### Przemek Wydra



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

Przeszedłem ścieżkę: od programisty, przez Scrum Mastera, Product Ownera, project managera, kierownika Działu Rozwoju Oprogramowania do coacha i trenera. Prowadzę szkolenia z zarządzania czasem, uczę że focus na najważniejszych zadaniach pozwala: zmniejszyć stres, osiągnąć wyznaczone cele i być szczęśliwym. Zadanie moich klientów jest tylko jedno: złożyć wszystko w całość, czyli połączyć kropki. Aktualne stanowisko: Senior Project Manager. Firma: Gigaset.

**Zainteresowania:** Zarządzanie czasem, bo to łączenie zadań z życia zawodowego i osobistego. Oprócz tego interesuję się podejściem do biznesu Apple.

**Język obcy – możliwość prowadzenia sesji w programie:** Tak, J. angielski

#### 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:** Zarządzanie projektami

**Coaching** (grupa docelowa – studenci/absolwenci poszukujący pracy, bez doświadczeń zawodowych), cel – pomoc w doprecyzowaniu własnych preferencji w odniesieniu do przyszłej pracy i weryfikacja aktualnych oczekiwań w odniesieniu do wymagań rynku pracy) X

**Coaching kariery** (grupa docelowa – studenci/absolwenci zwłaszcza pracujący w dużych korporacjach lub zastanawiających się nad podjęciem takiej posady, borykających się z decyzją czy odejść z dużej korporacji poszukujący pracy, cel – pomoc w podjęciu ważnych decyzji zawodowych) X

**Mentoring naukowy** (grupa docelowa – wyłącznie studenci Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, cel – pomoc w efektywnym uczeniu się oraz rozwoju kompetencji niezbędnych do pracy naukowej (np. praca dyplomowa, koła naukowe) X

**Kluczowe obszary do pracy mentoringowej:**

life coaching, mega efektywne zarządzanie czasem, asertywność, negocjacje