

Trener Żaneta Mańka



Doświadczony trener sprzedaży, coach, manager i handlowiec. Posiada wieloletnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej, B2B, B2C oraz zarządzaniu działem sprzedaży. Wiedzę i praktykę w tym obszarze nabyła dzięki umiejętnemu połączeniu licznych szkoleń z zakresu komunikacji, pracy z trudnym klientem, negocjacji, asertywności, sprzedaży oraz pokrewnych, z ponad 13 letnią praktyką zawodową na stanowiskach handlowych w dużych organizacjach, gdzie samodzielnie zbudowała solidne relacje z Klientami strategicznymi oraz wypracowała własne, sprawdzone i niezawodne metody osiągania celów.

Ma doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych w wielu branżach, poparte ponad 8 000 godzin szkoleniowych w sali szkoleniowej głównie z obszaru sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta oraz zarządzania sprzedażą. Jej specjalizacja to także kompetencje miękkie, w tym obszar związany z zarządzaniem ludźmi oraz przywództwem.

Ukończyła studia wyższe na kierunku Zarządzanie, Coaching i Mentoring w organizacji oraz Psychologia w Biznesie i Studia Podyplomowe z zakresu Analizy Transakcyjnej. Wiele kursów oraz certyfikatów potwierdzają jej uprawnienia, m.in.:

- ITAA – The International Transactional Analysis Association – praktyk Analizy Transakcyjnej 101
- Akredytowany asesora CAADC
- Akredytowany trener Thomas PPA
- Akredytowany fasilitator APMG International
- Absolwentka Szkoły Zarządzania Sprzedażą McHayes&StewardGroup z dyplomem Praktyka Sprzedaży.