

Prof. dr hab. Ryszard Kłeczek

Trener-konsultant Cedozu o bogatym, wieloletnim doświadczeniu w pracy szkoleniowej i doradczej dla przedsiębiorstw. Prowadził szkolenia dla kilkudziesięciu firm w Polsce, w tym m.in. dla: ABB , Besel w Brzegu, Bank Zachodni we Wrocławiu, KGHM Polska Miedź, Cermag we Wrocławiu, Aspa we Wrocławiu, Polmos we Wrocławiu, Poczta Polska w Warszawie, PZU S.A. w Warszawie, Elektrownia Turów. Polskie Odczynniki Chemiczne POCH SA - Gliwice. Pracownik naukowo-dydaktyczny Instytutu Marketingu Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, stypendysta wielu uczelni amerykańskich, belgijskich i holenderskich Wykładowca-trener na Polsko-Niemieckim Studium dla Kadry Kierowniczej „Nowoczesne Zarządzanie Firmą - Marketing i Finanse”, prowadzonym od 2005 r. przez CEDOZ – Centrum Doskonalenia Zarządzania i F+U Berlin International Academy oraz trener wiodący z zakresu „Controlling sprzedaży” oraz „Zarządzanie rentownością produktu na rynkach b2b”.

Autor kilkudziesięciu artykułów z marketingu publikowanych w Polsce i zagranicą.

Autor lub współautor kilku książek z marketingu, w tym m.in.:

- * Marketing – jak się to robi, Wydawnictwo Ossolineum, 1992
- * Strategiczne planowanie marketingowe, PWE, Warszawa, wydanie 1 – 1999r., wydanie 2 – 2001 r.
- * Zarządzanie marką, Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza, 2006
- * Kreacja w reklamie, Wydawnictwo Wolters Kluwer, 2008