

CURRICULUM VITAE
DR STANISŁAW GIREŃ
TRENER - KONSULTANT CEDOZ

Dyrektor generalny i trener CEDOZ, prowadzi zajęcia z zakresu skutecznych negocjacji handlowych, zarządzania zmianą, profesjonalnej obsługi i komunikacji z klientem oraz wybranych zagadnień marketingu i public relations. W latach 1990-2010 przeprowadził ponad 300 szkoleń-treningów, w których uczestniczyło niemal 5 tys. osób – przedstawiciele kadry kierowniczej i pracowników wywodzących się z ponad 600 firm. Od uczestników prowadzonych przez niego szkoleń uzyskuje najwyższe oceny

WYKSZTAŁCENIE:

- Absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, magister socjologii
- Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, doktor socjologii

UKOŃCZONE KURSY I SZKOLENIA:

- certyfikat trenerski Wirtschaftsförderungsinstitut Austria
- certyfikat trenerski brytyjskiego konsorcjum firm szkoleniowo-konsultingowych International Resource Development / London
- i inne

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Doświadczenie zawodowe:

- **Instytut Socjologii Uniwersytetu Wrocławskiego** – wykładowca przedmiotów: Komunikacja w organizacji i zarządzaniu: public relations, Profesjonalne negocjacje, Marketing a socjologia, Metodologia badań społecznych
- **CEDOZ – Centrum Doskonalenia Zarządzania** – współwłaściciel, dyrektor generalny
- W latach 1992-2000 wiceprezes w firmie szkoleniowo-konsultingowej Otrek
- W latach 1993-2006 koordynator wielu międzynarodowych projektów szkoleniowych adresowanych do polskiej kadry menedżerskiej

Doświadczenie w pracy trenerskiej – szkolenia kadry kierowniczej w międzynarodowych zespołach trenerskich:

- w 1992 r. był trenerem w zespole Danish Technological Institute szkolącym personel Centrów Wspierania Biznesu w Polsce
- w latach 1993-1996 był trenerem w zespole EDUPLAN – Bildung, Beratung, Technologie, Transfer szkolącym polskich menedżerów
- w latach 1995-1996 był członkiem polsko-szwedzko-amerykańskiego zespołu trenerskiego prowadzącego szkolenia marketingowe dla polskich menedżerów
- w 1996-1998 prowadził szkolenia z zakresu marketingu, sprzedaży i negocjacji oraz zarządzania zespołami wspólnie z trenerami brytyjskimi w ramach programu British Know-How Fund for Poland pod nazwą Management Institutions Development

Doświadczenie zawodowe w zakresie szkoleń przeprowadzonych dla firm:

- **Szkolenia zamknięte** z zakresu technik sprzedaży, negocjacji, profesjonalnej obsługi i komunikacji z klientem oraz wybranych zagadnień marketingu i public relations
- **Treningi doskonalące wybrane kompetencje menedżerskie** na zamówienie firm takich jak: CARRIER TRANSICOLD, LEGRAND (Francja), Polifarb Cieszyn – Wrocław, Poczta Polska , Gustavsberg Poland, VOLVO – Poland, Zakład Energetyczny Jelenia Góra, Telefonnia Lokalna DIALOG, SANPOL – Poznań, ODRA – BRZEG, GROWEX S.A. – Gliwice, Polskie Odczynniki Chemiczne S.A. Gliwice, BEFADO - Bielsko-Biała, FAMAK S.A. – Kluczbork, ELEKTROWNIA Rybnik S.A. , DeLaval Operations Sp. z o.o. – Wrocław, KiZPPS „Osiecznica” – grupa Quarz Werke i innych
- **Szkolenia z zakresu „Public relations” oraz „Zarządzanie zmianą organizacyjną”** dla firm takich jak: KGHM Metale, Fundusz Inwestycji Kapitałowych, Konimpex – Konin, Towarzystwo Ubezpieczeniowe Compensa S.A. – Warszawa
- Zajęcia “Skuteczne negocjacje” w ramach Polsko-Niemieckiego Studium Menedżerskiego dla Wyższej i Średniej Kadry kierowniczej “Nowoczesne Zarządzanie Firmą – Zarządzanie Marketingowe” oraz „Zarządzanie zmianami organizacyjnymi” w ramach Polsko-Niemieckiego Studium Menedżerskiego “Nowoczesne Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”