



**Krzysztof Sarnecki, MBA** – biznesman, konsultant ponad sześćset firm w USA w dziedzinach: planowania strategicznego, marketingu, przywództwa, psychologii biznesu i zarządzania czasem; charyzmatyczny szkoleniowiec, niestereotypowy wykładowca, motywator, *public speaker*. Przez dwadzieścia lat prowadził własną działalność gospodarczą w Stanach Zjednoczonych, fundator, założyciel i wieloletni prezes największego ośrodka edukacyjnego dla Polaków za granicą - Academy of Business & Career Development w Chicago. Twórca programu Values Management & Applied Prioritizing, z którego, jako z programu efektywnego wdrażania systemu zarządzania czasem, skorzystały tysiące osób. 15 lat doświadczenia jako prezyder radiowy i telewizyjny. Od 3 lat mieszka w Polsce pracując jako konsultant i szkoleniowiec największych firm w Polsce.

### **Klienci w pracy konsultingowej i szkoleniowej:**

#### **W Stanach Zjednoczonych:**

Konsultant i szkoleniowiec w różnym wymiarze dla około 1,500 firm: małych, średnich i dużych – w tym klientów korporacyjnych:

Marriott Residence Inn, Twelve Oaks Corporate Housing, World Discount Telecommunications, Home Depot, Metropolitan Life, State Farm Insurance, Northwestern Financial Services, Handzel & Associates, LTD, MB Financial Bank, MidAmerica Bank.

#### **W POLSCE:**

(w kolejności alfabetycznej)

- ALLER AQUA – planowanie strategiczne, marketing, zarządzanie sprzedażą i sprzedaż
- ALTADIS Polska S.A. – planowanie strategiczne, myślenie i działanie systemowe, prezentacja i autoprezentacja
- APOLLO – sprzedaż zaawansowana, IV Generacja Zarządzania Czasem
- ARCHON + - zarządzanie, IV Generacja Zarządzania Czasem
- Bank Zachodni WBK - przywództwo, efektywne zarządzanie, IV Generacja Zarządzania Czasem
- BENQ Siemens – efektywne zarządzanie, przywództwo, IV Generacja Zarządzania Czasem, negocjacje
- BJ PRODUCTS – sprzedaż zaawansowana
- BUDIMEX – IV Generacja Zarządzania Czasem
- CARREFOUR - efektywne zarządzanie, szkolenie kadry dyrektorskiej, konsulting dla zarządu firmy w obszarze zarządzania i rozwoju potencjału ludzkiego oraz zarządzania zmianą
- CENTRUM LECZENIA OPARZEŃ w Siemianowicach Śląskich - konsulting dla zarządu firmy w obszarze zarządzania i rozwoju potencjału ludzkiego oraz zarządzania zmianą

- CHRYSLER – marketing strategiczny i operacyjny, sprzedaż
- COMMERCIAL UNION – zaawansowana sprzedaż, IV Generacja Zarządzania Czasem
- COMPENSA – zarządzanie i przywództwo, zarządzanie zmianą
- DELPHI POLSKA – komunikacja i budowanie grupy
- DEUTSCHE BANK – IV Generacja Zarządzania Czasem, zarządzanie projektem
- DORMA (Dusseldorf) – zaawansowana sprzedaż, IV Generacja Zarządzania Czasem, marketing
- Electus S.A. – sprzedaż zaawansowana, negocjacje sprzedażowe
- FIAT - BUSINESS SOLUTIONS - efektywne zarządzanie, IV Generacja Zarządzania Czasem,
- GEOFIZYKA Toruń – konsultant, efektywne zarządzanie, przywództwo, komunikacja, negocjacje, IV Generacja Zarządzania Czasem,
- GFK POLONIA - efektywne zarządzanie, przywództwo, IV Generacja Zarządzania Czasem, negocjacje
- GM SYSTEM - konsulting na obszarze całościowego zarządzania firmą, zarządzanie zmianą, zarządzanie sprzedażą, zarządzanie zmianą
- HOTEL\*\*\* „Pan Tadeusz” w Serocku – konsulting na obszarze całościowego zarządzania firmą, zarządzanie zmianą, rozwijanie i ugruntowywanie standardów obsługi klienta
- IKEA – szkolenia dla przedstawicieli następujących krajów: Polska, Szwecja, Niemcy, Austria, Republika Czeska, Słowacja, Węgry, Słowenia, Rosja, Ukraina, Litwa, Finlandia, Dania. Zarządzanie zmianą i IV Generacja Zarządzania Czasem
- JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA - konsulting na obszarze całościowego zarządzania firmą, transformacja firmy
- KOPALNIA SOLI w WIELICZCE – prezentacja, efektywność osobista
- KREDYT BANK – komunikacja, negocjacje, IV Generacja Zarządzania Czasem
- LAFARGE – zarządzanie zmianą, motywacja
- MERCEDES-BENZ – Sobiesław Zasada – efektywne zarządzanie, negocjacje handlowe, konsulting projektu „szablony sprzedażowe”
- METRO WARSZAWSKIE – efektywne zarządzanie
- MILLENNIUM LEASING – konsulting w obszarze całościowej transformacji procesu zarządzania, firmy negocjacje handlowe, konsulting projektu „szablony sprzedażowe”
- ORIX – zarządzanie sprzedażą i sprzedaż zaawansowana
- PCC Rail Szczakowa S.A.- zarządzanie zmianą, przywództwo, IV Generacja Zarządzania Czasem, marketing,
- zarządzanie operacyjne, system komunikacji wewnętrznej
- POLSKA AKADEMIA RACHUNKOWOŚCI - sprzedaż zaawansowana, IV Generacja Zarządzania Czasem
- PRAKTIKER – prezentacja i autoprezentacja
- PULS BIZNESU – zarządzanie, IV Generacja Zarządzania Czasem,
- SGI BALTIS – efektywne zarządzanie
- SUKCES Zamocowania - efektywne zarządzanie, IV Generacja Zarządzania Czasem, negocjacje
- SIEMENS AUTOMATION AND DRIVES - UGS PLM SOFTWARE – sprzedaż zaawansowana
- TUV-NORD – zarządzanie i sprzedaż, planowanie strategiczne marketing strategiczny
- TUVPOL - zarządzanie
- WARBUD – konsultant, szkolenie najwyższego szczebla zarządzania, efektywne zarządzanie, negocjacje

- WARBUD BETON – efektywne zarządzanie, komunikacja
- Szkolenia otwarte z dziedziny: przywództwo, efektywne zarządzanie, komunikacja, negocjacje, IV Generacja Zarządzania Czasem
- Konsultant i „change manager” w firmie PCC Rail Szczakowa S.A. – szkolenie najwyższego szczebla zarządzania, zarządzanie operacyjne, strategiczne, marketing, wprowadzenie systemu komunikacji wewnętrznej
- W 2008 roku – prowadzący kilka konferencji dla reprezentantów kilkuset firm w tematyce transformacji rynku polskiego w obszarze zarządzania i konkurencyjności.

## Podsumowanie umiejętności i kwalifikacji

- Pasjonat-szkoleniowiec, długoletnie doświadczenie na rynku amerykańskim jako wykładowca w dziedzinie przywództwa, marketingu, sprzedaży, obsługi klienta, skutecznego zarządzania, samorozwoju, motywacji i zarządzania czasem.
- Dwudziestoletnie doświadczenie w rozwijaniu i prowadzeniu własnej wielobranżowej działalności biznesowej w warunkach wysokiej konkurencji.
- Szerokie zdolności organizacyjne i przywódcze.
- Wyjątkowa umiejętność i rozległe doświadczenie pracy pod presją.
- Bogate doświadczenie w skutecznym zarządzaniu operacyjnym w sytuacjach o bardzo wysokiej kompleksowości i odpowiedzialności.
- Umiejętności, predyspozycje i różnorodne doświadczenia prezentacyjne.
- Szerokie doświadczenie jako mówca publiczny i motywator.
- Piętnastoletnie doświadczenie prezentacyjne na antenie radiowej i telewizyjnej.
- Unikatowa umiejętność dwujęzycznej (angielski i polski) prezentacji symultanicznej.
- Znajomość amerykańskich uwarunkowań polityczno-społeczno-ekonomicznych.

## Wykształcenie

### **Argosy University, Chicago, Illinois, USA, 2004**

3 semestry studiów doktoranckich - *Doctorate in Business Administration* - ze specjalizacją *Marketing*

### **Lake Forest Graduate School of Management, Lake Forest, Illinois, USA, 2003**

*Master of Business Administration* - Dyplom magistra w dziedzinie zarządzania

### **University of Illinois, Institute of Entrepreneurial Studies, Chicago, Illinois, USA, 1998**

*Certificate in Business Administration* - Certyfikat w dziedzinie zarządzania strategicznego przedsiębiorstwami

### **Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 1985**

1.5 roku studiów na kierunku *Organizacja i Zarządzanie*

## Doświadczenie zawodowe

**Business Growth Consultants, Inc., Chicago, Illinois, USA** [www.b-g-c.com](http://www.b-g-c.com) 1996 – obecnie

**Założyciel. Prezes. Konsultant.** Działalność doradcza w dziedzinie planowania strategicznego, marketingu, zarządzania potencjałem ludzkim, zarządzania czasem oraz zarządzania w sytuacji kryzysowej. Wykonanie usług dla około 200 firm. Odpowiedzialność kompleksowego zarządzania firmami o profilu produkcyjnym i usługowym (m.in. produkcja fabryczna oraz branże: telekomunikacyjna, meblarska, ubezpieczeniowa, edukacyjna, budownicza).

**Home Tutor Publishers, Inc., Chicago, Illinois, USA** 1993 – 2003 **Założyciel. Współwłaściciel.** Firma wydawnicza publikująca podręczniki i materiały edukacyjne w dziedzinie nauki języka angielskiego dla osób polskojęzycznych.

**TranslationsUSA, Chicago, Illinois, USA** [www.translatiosusa.com](http://www.translatiosusa.com) 1995 - obecnie  
**Założyciel. Współprowadzący.** Zarządzanie operacyjne biurem tłumaczeniowym będącym członkiem American Translators Association.

**Academy of Business & Career Development, LLC, Chicago, Illinois, USA**  
[www.abcdacademy.com](http://www.abcdacademy.com) 1986 – 2005  
**Założyciel. Współprowadzący. Dyrektor Planowania Strategicznego i Marketingu. Wykładowca** w dziedzinach: zarządzanie, przywództwo, przedsiębiorczość, księgowość i zarządzanie czasem.

**Park National Bank, Chicago, Illinois, USA** 1985 – 1986  
**Urzędnik bankowy**

### Udział w życiu społecznym i politycznym w Stanach Zjednoczonych

- 2002 Udział jako "guest speaker" w konferencji „Polonia in the World Conference” zorganizowanej przez Uniwersytet Jagielloński, temat: „Zmiany mentalnościowe Polonii amerykańskiej w aglomeracji chicagowskiej po 1989 roku”
- 1999 Zaproszony jako "guest speaker" przez Szkołę Główną Handlową oraz Politechnikę Częstochowską, temat: „*Role of leadership and human resources development in business*”.
- 1998 Organizator Miesiąca Rozwoju i Promocji Biznesu Polonijnego w aglomeracji chicagowskiej z udziałem Henryki Bochniarz, Sobięstawa Zasady, Andrew Filipowskiego, Chestera Sawko i Jeffrey Williamsa.
- 1996 Odpowiedzialny za organizację pobytu 250-ciu polskich Olimpijczyków w Chicago w okresie Olimpiady Letniej Atlanta 1996 z ramienia Polskiego Komitetu Olimpijskiego.
- 1991 – 1994 Mianowany przez gubernatora Stanu Illinois Członek Stanowego Komitetu Zdrowia i Kultury Fizycznej.
- 1990 – 2005 Autor i prowadzący programów radiowych i telewizyjnych o tytule „*Żeby nam się chciało chcieć*” emitowanych na falach stacji 1030 AM oraz POLVISION TV w Chicago.
- 1986 – 2005 Organizator ponad 200 imprez i wydarzeń kulturalnych, sportowych, edukacyjnych i rozrywkowych w aglomeracji chicagowskiej..

### PROGRAMY AUTORSKIE – szkolenia rozwijające umiejętności „miękkie”

- Zarządzanie i przywództwo (w tym duże doświadczenie w pracy z najwyższym szczeblem kadry menedżerskiej i członkami zarządu)
- Planowanie strategiczne
- Myślenie i działanie systemowe
- IV Generacja Zarządzania Czasem (specjalizacja – jest to program – w odróżnieniu od klasycznego zarządzania czasem - budujący system komunikacji)

wewnętrznej i zewnętrznej, wprowadzający Triadę Planowania – czyli system efektywnego wdrażania zmian i mechanizmów rozwoju oraz wzmacniający organizację pracy)

- Marketing (szeroko rozumiany – w tym sprzedaż zaawansowana, telemarketing, tworzenie planów marketingowych, reklama, programy lojalnościowe)
- Obsługa klienta (w tym obsługa klienta zamożnego)
- Negocjacje sprzedażowe, kontraktowe i niesprzedażowe)
- Komunikacja (w tym język wpływu i elementy NLP)
- Prezentacja i autoprezentacja (w tym dla przedstawicieli najwyższego szczebla zarządzania, 15 lat doświadczenia jako „public speaker” i motywator, oraz prowadzący programy radiowe i telewizyjne)