

Mgr. Bc. Petr Friesinger

Moje krédo: „Nejzákladnějším nepřítelem všech teorií je praxe.“

Petr Friesinger vystudoval obor učitelství na FTVS UK a následně také andragogiku a personální řízení na FF UK v Praze. Od roku 1998 působil v několika velkých korporacích ve finančním sektoru, kde měl v rámci obchodní divize na starosti sekce vzdělávání a metodiky. Zde vedl týmy trenérů a školitelů, věnoval se aktivně rozvoji managementu i obchodníků dané společnosti.

Svoji profesní dráhu zahájil ve společnosti Generali, následně potom působil i ve společnostech Winterthur, Credit Suisse, Allianz, Aegon či UNIQA. Z pozice regionálního trenéra a KAMa, na které se aktivně věnoval obchodní činnosti i budování týmu poradců, se postupně vypracoval do pozice ředitele odboru vzdělávání a tréninku.

Sám absolvoval mnoho rozvojových projektů a tréninkových akademií. Mj. je absolventem mezinárodního projektu IMAS (International Management Academy for Sales) společnosti UNIQA International ve Vídni. Dále je koučem akreditovaným MŠMT na základě dvouletého kurzu Kognitivně-behaviorálního koučinku.



-
- V roce 1998 přechází z pozice zástupce ředitele bilingvního gymnázia do soukromého sektoru.
 - Od roku 2012 pracuje jako externí lektor a trenér spolupracující s několika vzdělávacími společnostmi.
 - V roce 2017 začíná spolupracovat se společností Alternation, spol. s r.o., kde se hned od začátku zapojuje do většiny jejich projektů, včetně individuálního koučinku či konzultantské činnosti.
-

Nejoblíbenější kurzy:

- **Efektivní komunikace a práce se zpětnou vazbou** – praktické workshopy přizpůsobené potřebám cílové skupiny
 - **Timemanagement a stanovování priorit** – cyklus tréninků zaměřený na zvýšení efektivity práce za současného udržení work-life balance
 - **Konzultativní prodej** – trénink obchodních dovedností pro poradce a obchodníky
 - **Manažerská akademie** – soubor seminářů a následných workshopů a tréninků pro začínající i seniornější manažery
 - **Assessment Centre/Development Centre** – propojení metody AC/DC (případně Sales Bootcamp) s navazujícím praktickým tréninkem
 - **Vyjednávání** – jak dosáhnout možné i nemožné v různých situacích
 - **Trénink trenérů** – dovednostní trénink komunikačních a prezentačních dovedností pro lektory
 - **Individuální koučink** – behaviorální koučink cílený především na management
-

Reference:

- Allianz pojišťovna, ASSA ABLOY, Barum Otrokovice, CCS, Continental Matador Rubber SK, ČSOB Banka, Daktela, EPET, Evropska komisija v SR, Europasta, Explosia, Hrdlička, JRK SK, Kooperativa, Krajská hospodářská komora KK, Magna Nymburk, Masarykova univerzita Brno, Mesit, Metlife SK, MOL, MPSV, MZČR, MONETA Money Bank, ONIO, Panalpina, PBS, PM-TECH, Prillinger, Rekomont, Škoda Auto, Telefonica O2, T-Mobile, Unipetrol, Veolia, Würth, XELLA, ZPMV a další

Tel.: +420 773 337 755

petr.friesinger@alternation.cz

www.alternation.cz

Alternation, s.r.o.
Mírová 230, Lysá nad Labem
IČ: 27633080