

## Portfolio trenerskie

Michał Janiszek – nałogowy aktywista. Uwielbia sytuacje w których może działać i dawać siebie innym. Coach biznesu, entuzjasta marketingu internetowego i zarządzania przedsiębiorstwem. Właściciel agencji e-marketingowej INB Marketing sp. z o.o..

W życiu swobodnie demonstruje swoje poglądy i wartości którymi się kieruje. Wyznaje zasadę, że szaleństwem jest działać w taki sam sposób i oczekiwać innych rezultatów.



---

## Przykłady prowadzonych szkoleń

---

### 06.2014 - 08.2014

Szkolenie „E-marketing” w ramach projektu „Nowa jakość w firmie EURO-FORUM Agnieszka Gudków, Marek Gudków Spółka Jawna”. Wymiar godzin szkoleniowych – 40h.

### 07.2014

Szkolenie nt. tworzenia biznesplanu w ramach projektu „Spółdzielnia socjalna Twoją szansą!”. Wymiar godzin szkoleniowych – 36h.

### 03.07.2014 - 11.07.2014

Szkolenie „Skuteczny e-marketing w tym social media” w ramach projektu „Kwalifikacje pracowników fundamentem firmy INTERBUD-LUBLIN S.A.”. Wymiar godzin szkoleniowych – 24h.

### 07.05.2014

Szkolenie „Rola e-marketingu w biznesie” w ramach XXIV Tygodnia Ekonomicznego. Wymiar godzin szkoleniowych – 4h.

### 29.03.2014

Szkolenie w ramach projektu szkoleniowego dla przedsiębiorców Born To Business. Wymiar godzin szkoleniowych – 8h.

### 06.2013 – 04.2014

Szkolenia prowadzone dla zespołu Giełdy Eventów i klientów współpracujących z firmą:

- Marketing internetowy - Wymiar godzin szkoleniowych – 24h,
- Budowanie brandingu w Internecie - Wymiar godzin szkoleniowych – 20h,
- Narzędzia marketingu internetowego dla współczesnej Firmy - Wymiar godzin szkoleniowych –10h.

### **12.2011 – obecnie**

Organizuje i prowadzi szkolenia e-learningowe w formie wideo i webinarów dla przedsiębiorców. Dotychczas wzięło w nich udział ponad 50 firm. Wymiar godzin szkoleniowych – ponad 30h.

### **21.11.2013**

Przeprowadził szkolenie w ramach Światowego Tygodnia Przedsiębiorczości „Jak zdobyć i zjednać sobie klientów?”. W szkoleniu wzięło udział 40 osób. Wymiar godzin szkoleniowych – 5h.

### **01.2013 – 10.2014**

Organizował i prowadził szkolenia i warsztaty biznesowe w ramach projektu Biznes Mind, w ramach którego przeszkolił ponad 140 osób. Wymiar godzin szkoleniowych łącznie – 74h.

**26.01.2013** – szkolenie z podstaw przedsiębiorczości - Wymiar godzin szkoleniowych – 4h

**9.03.2013** – szkolenie „Kobieta Przedsiębiorcza” - Wymiar godzin szkoleniowych – 6h

**10-11.04.2013** – szkolenie „Chcę Biznes” - Wymiar godzin szkoleniowych – 16h

**24-25.04.2013** – szkolenie „Chcę Biznes” - Wymiar godzin szkoleniowych – 16h

**8-9.06.2013** – szkolenie „Chcę Biznes” - Wymiar godzin szkoleniowych – 16h

**14-15.09.2013** – szkolenie „Akademia Managera Biznesu” - Wymiar godzin szkoleniowych

– 16h

### **22-24.08.2013**

Przeprowadził szkolenia „Jak dobrze sprzedać się na rozmowie kwalifikacyjnej?”, „Porcja motywacji i potęga wiary w siebie.” dla Ośrodka Pomocy Społecznej w Janowie Lubelskim. Wymiar godzin szkoleniowych – 6h

### **26-29.08.2013**

Przeprowadził w Gdyni 3-dniowe szkolenie z zakresu obsługi klienta i zwiększania sprzedaży dla JKW Investment. Wymiar godzin szkoleniowych – 20h

### **20-21.03.2013**

Przeprowadził 2-dniowe szkolenie z zakresu podstaw marketingu i zarządzania organizacją w ramach Akademii Przedsiębiorczości organizowanej przez Forum Młodych PKPP Lewiatan. Wymiar godzin szkoleniowych – 16h

### **3-7.12.2012**

Przeprowadził 5-dniowe szkolenie dla Suwalskiej Izby Rolniczo – Turystycznej z zakresu marketingu internetowego i możliwości wykorzystania go w promocji regionu. Wymiar godzin szkoleniowych – 40h

#### **24-25.11.2012**

Przeprowadził 2-dniowe szkolenie „Jak zwiększyć sprzedaż przy wykorzystaniu Internetu?” w ramach autorskiego projektu „Become the Expert”. Wymiar godzin szkoleniowych – 16h

#### **10.2011-06.2012**

Prowadził cotygodniowe warsztaty w ramach Akademii Cashflow. Wymiar godzin szkoleniowych – 80h

#### **19-20.11.2011**

Przeprowadził 2 dniowe szkolenie z podstaw marketingu na portalu facebooku w ramach autorskiego projektu „Become the Expert”. Wymiar godzin szkoleniowych -16h

#### **28-31.10.2010**

Przeprowadził szkolenia z zakresu zarządzania projektami i budowania zespołu w ramach wyjazdu szkoleniowego RADAR organizowanego przez KNE UMCS. Wymiar godzin szkoleniowych - 12h

#### **01.2010-12.2011**

Prowadził comiesięczne szkolenia w ramach Grupy Rozwoju Osobistego i NLP stworzonej przy KNE UMCS. Wymiar godzin szkoleniowych - 40h

---

## **Doświadczenie zawodowe**

---

#### **05.2012 – 10.2012**

Ukończył 156h kurs e-marketingowy w ramach „Akademii Grafiki www dla pracowników przedsiębiorstw” z Europejskim Certyfikatem Kompetencji Informatycznych ECCC.

#### **03.2012 – obecnie**

Właściciel, Prezes Zarządu agencji e-marketingowej i szkoleniowej INB Marketing sp. z o.o.

#### **10.2011-03.2012**

Freelancer – usługi doradcze, szkoleniowe i e-marketingowe

#### **01.2011 – 06.2011**

Ukończył 45h kurs w ramach szkoły coachingu z certyfikatem coacha biznesu.

#### **12.2007-06.2011**

Członek organizacji studenckich Koło Naukowe Ekonomistów UMCS oraz Forum Młodych Lewiatan

**10.2011 – 06.2012** – koordynator Akademii Cashflow

**09.2011 – 12.2011** – koordynator ogólnopolskiego projektu szkoleniowego „Become the Expert” i trener.

**09.2010 – 12.2010** – koordynator ogólnopolskiego projektu szkoleniowego „Become the Expert”

**04.2009 – 06.2010** – Prezes KNE UMCS

**11.2008 – 03.2009** – Pomysłodawca i koordynator ogólnopolskiej konferencji „Euro coraz bliżej” organizowanej przy współpracy z Narodowym Bankiem Polskim.

---

## Proponowane tematy szkoleń

---

1. Jak rozmawiać z ludźmi, aby lepiej nas rozumieli? Typy osobowości wg. PEKA
2. Psychologia sprzedaży
3. Techniki zamykania sprzedaży
4. Zwiększanie sprzedaży przy wykorzystaniu narzędzi Internetowych
5. Podstawy e-marketingu
6. SEO i pozycjonowanie stron www
7. Marketing w wyszukiwarce – jak i kiedy stosować SEO i reklamę Adwords?
8. Social Media i Facebook marketing
9. Budowanie wizerunku – jak zdobyć zaufanie klienta i zbudować rozpoznawalną markę?
10. Marketing relacji – jak zwiększyć sprzedaż dzięki budowaniu zażyłości z klientem?

---

## Kluczowe umiejętności

---

- ✓ Pozytywne nastawienie i otwartość na ludzi
- ✓ Łatwość w nawiązywaniu kontaktów z uczestnikami szkoleń
- ✓ Umiejętność przekazywania wiedzy w łatwy do przyswojenia sposób – szkolenia prowadzone w sposób angażujący
- ✓ Elastyczność w przystosowywaniu się do zmian i zachowań grupy
- ✓ Duży zasób wiedzy poparty praktycznymi doświadczeniami

---

## Zainteresowania

---

- ✓ Marketing internetowy
- ✓ Informatyka
- ✓ IT
- ✓ Psychologia
- ✓ Sprzedaż
- ✓ Rozwój osobisty
- ✓ Piłka nożna