

## Greg Albrecht



### Temat główny:

Skuteczność w biznesie

#biznes,#budowaniemarki,#czaszmian,#diversityinclusion,#motywacja,#nowotechnologie,#sprzedaz,#zarzadzanie

Greg jest założycielem Albrecht&Partners - firmy wspierającej właścicieli przedsiębiorstw i zespoły zarządzające w optymalizacji strategii biznesu oraz rozwoju kompetencji liderkich.

Pomaga przywódcom znajdować rozwiązania, które prowadzą do znalezienia harmonii i satysfakcji na poziomie osobistym i biznesowym w trakcie kariery. Wraz z zespołem Albrecht&Partners prowadzi indywidualny coaching, mentoring i warsztaty strategiczne.

Jest autorem najbardziej wpływowego podcastu biznesowego w Polsce: Greg Albrecht Podcast – Wszystkie Twarze Biznesu. Prowadzi w nim rozmowy z wiodącymi polskimi przedsiębiorcami oraz prezentuje praktyczne wskazówki na drodze do osiągnięcia spełnienia w biznesie. Laureat konkursu "50 Najbardziej Kreatywnych Ludzi w Biznesie" Magazynu Brief.

Greg od lat jest aktywny w ekosystemie startupowym m.in. w AIP, Founder Institute, Youth Business Poland czy ReaktorX. To doświadczony mentor międzynarodowego programu Google for Startups Accelerator, w ramach którego doradza najbardziej obiecującym startupom technologicznym w Europie.

W zakresie wystąpień i rozwoju kompetencji komunikacyjnych pracował dla ponad 100 firm m.in. ING

Bank Śląski, Deutsche Bank, Bank Pekao SA, Santander Bank, BGK, Play, Orange, Groupon, Leroy Merlin, Philips, Janssen Pharmaceuticals, GSK, USP Zdrowie, Coloplast, Empik, Shell, Jeronimo Martins, CBRE, EIP SA, Philip Morris, Avon, Poczta Polska, Orlen, PGE, Grupa Żywiec, BMI Group, EY, Takeaway.com, Agrii Polska, Orbis, Somfy, Capital Park, S&P Global Ratings.

Greg prowadzi także własny biznes - jest współzałożycielem i inwestorem w Sundose.io (pierwszy w Europie personalizowany suplement diety).

Prywatnie instruktor nurkowania, miłośnik przyrody i literatury. Zimuje z rodziną w Hiszpanii, która powoli staje się jego drugim domem.

### **Zakres tematyczny wykładów:**

- Skalowanie biznesu (10 sprawdzonych strategii rozwoju małej i średniej firmy, Przedsiębiorcza sprzedaż: jak sprzedawać pomysły i zwiększać przychody)
- Nowoczesne przywództwo i skuteczne zarządzanie (Dylematy szefa. Jak pozyskać i utrzymać najlepszych ludzi?)
- Startupy (Jak powstają największe firmy technologiczne na świecie? Recepta na jednorożca)
- Skuteczność osobista (Esencjalizm: Znajdź swoją autentyczną motywację, odzyskaj czas i działaj skutecznie na co dzień)

&feature=youtu.be&fbclid=IwAR2i5buZZCbghIznvoPCnS9pVLQ-umirOfH-NMUVCsrkGHQZc0jTawJaOU