

# Patryk Lange

Akredytowany coach Izby Coachingu, certyfikowany coach zespołowy, trener i superwizor coachingu, trener mindfulness.



## Dane osobowe

Data ur.  
28-03-1976

Telefon  
+48 601 959 519

E-mail  
kontakt@patryklange.com


strona www  
www.patryklange.com


## Social Media

LinkedIn  
pl.linkedin.com/pub/patryk-lange/a/256/434


Facebook  
https://www.facebook.com/Patryk-Lange-akredytowany-coach-superwizor-coachingu-trener-mindfulness-732742770072380

## Umiejętności

Projektowanie i prowadzenie coachingu  
  
bardzo dobry

Projektowanie i prowadzenie teamcoachingu  
  
dobry

Projektowanie i prowadzenie warsztatów i szkoleń  
  
dobry

Prowadzenie szkoleń on-line  
  
dobry

## Języki obce

angielski  
  
biegle

Mam 20 lat doświadczenia w prowadzeniu biznesu, zarządzaniu i rozwijaniu kultury organizacyjnej. Współpracowałem z największymi markami takimi jak IKEA, TESCO, VELUX, ABB. Od kilku lat pracując w roli coacha, konsultanta, trenera i wykładowcy wspierając swoich Klientów w szeroko rozumianym rozwoju.

## Doświadczenie

- od 2017.09 **Oddycham.pl szkoła mindfulness – trener**
- Działalność promocyjna
  - Współprowadzenie kursów mindfulness
- od 2016.03 **Krakowski Instytut Rozwoju Edukacji – wykładowca i trener**
- Prowadzenie zajęć dla kierunku „Coaching w edukacji”
- od 2016.02 **Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu – wykładowca i trener**
- Prowadzenie zajęć dla kierunku „Coaching w biznesie”
- od 2016.01 **Fundacja Przestrzeń Rozwoju - trener**
- Projektowanie i prowadzenie warsztatów z zakresu rozwoju osobistego
  - Coaching indywidualny
- od 2015.06 **Izba Coachingu – Dyrektor oddziału małopolskiego**  
do 2017.01
- Organizacja oddziału
  - Organizacja i prowadzenie przedsięwzięć edukacyjnych dla coachów
- od 2015.06 **RPM Solutions Sp. z o.o. – współwłaściciel**
- Organizacja procesów sprzedaży
  - Coaching i mentoring
- od 2015.09 **HPR Group – trener coachingu, trener umiejętności biznesowych**
- Prowadzenie zajęć dla uczestników szkoły coachingu
  - Prowadzenie treningów umiejętności coachingowych
  - Udział w projektach edukacyjnych dla klientów biznesowych
- od 2014.10 **Szkoła Profesjonalnego Coachingu Active Change – trener coachingu, trener umiejętności biznesowych**
- Prowadzenie zajęć dla uczestników szkoły coachingu
  - Prowadzenie treningów umiejętności coachingowych
  - Udział w projektach edukacyjnych dla klientów biznesowych
- od 2014.06 **Przewodniczący Komisji Etyki Izby Coachingu**  
do 2017.12
- Prowadzenie przedsięwzięć edukacyjnych z zakresu etyki w zawodzie coacha
  - Propagowanie Kodeksu Etycznego dla Coachów
- od 2014.02 **Blue way up – właściciel**
- Organizacja firmy
  - Marketing i sprzedaż
  - Projektowanie i prowadzenie sesji coachingowych
  - Realizacja projektów szkoleniowych dla coachów
  - Prowadzenie zajęć szkoleniowych on-line
- od 2001.08 **xtech.pl Serwisy branżowe Sp. z o.o. – współwłaściciel, członek zarządu, dyrektor sprzedaży**  
do 2014.02
- Organizacja firmy
  - Planowanie i realizacja strategii firmy
  - Tworzenie i rozwój nowych produktów
  - Organizacja i zarządzanie działem sprzedaży
  - Planowanie i sprzedaż kampanii reklamowych dla ponad 300 firm z przemysłu
  - Projekt, wdrożenie, administracja systemem CRM
  - Organizacja, optymalizacja, nadzór nad procesami biznesowymi

## Edukacja

- 1996.10 Akademia Górniczo Hutnicza w Krakowie, studia wyższe magisterskie  
2002.07 Wydział Elektroniki Automatyki i Elektrotechniki. Tytuł: magister inżynier.

## Wybrane kursy i szkolenia

- 2017.11 Transformational Presence - leadership and coaching training  
2017.02 Szkoła treningu i coachingu zespołowego  
2016.09 Akredytacja w Izbie Coachingu  
2015.11 Metody prowokatywne w coachingu  
2015.11 Psychologia dla coachów  
2014.11 Coaching – efektywny rozwój organizacji

2014.03	Być lepszym coachem: kompetencje, praktyka, jakość
2013.11	Szkoła Profesjonalnego Coachingu – certyfikowany coach
2013.05	Akademia Mistrzów Treningu – certyfikowany trener out-door
2010.12	Zarządzanie procesami – doskonalenie organizacji
2010.06	Sprzedawaj jak profesjonalista
2007.11	Skuteczna sprzedaż przez Internet
2007.06	Zarządzanie sprzedażą przez cele i wyniki
2006.11	Profesjonalny szef działu sprzedaży
2006.07	Planowanie i zarządzanie rozwojem kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach
2005.02	Komunikacja w zespole i na zewnątrz firmy
2002.05	Sprzedaż i negocjacje

---

### Wybrane realizacje, osiągnięcia

---

od 2006 do 2014	Współdział w zmianie systemu zarządzania w xtech.pl z „tradycyjnego” na partycypacyjny. Proces ten opisany został w książce Dialog Partycypacyjny wydanej przez wydawnictwo Wolters-Kluwer
od 2006 do 2010	Stworzenie i rozwój profesjonalnego działu sprzedaży
2012.03	Siódme miejsce w konkursie Blog roku 2011 w kategorii „Podróże i szeroki świat”.

---

### Zainteresowania

---

Medytacja i mindfulness, kreatywne techniki pracy z umysłem, turystyka motocyklowa i 4x4 (Europa, Azja, Afryka), żeglarstwo morskie i śródlądowe