

## Опыт работы

### В области обучения и развития персонала

- Опыт разработки и проведения тренингов с 2002 года.
- С 2004 г. — ведущий бизнес-тренер ООО «ЭЛКОД», специалист в области мотивации, обучения и развития персонала, автор более 30 программ тренингов по управлению персоналом, личной эффективности и работе с клиентом.
- 2007–2008 гг. — преподаватель курса МВА МГИМО.
- С 2010 г. — автор и ведущий открытой программы обучения внутренних тренеров сети СПС К+ «Школа тренеров».
- С 2016 г. — бизнес-тренер, разработчик программ и участник ключевых проектов в МГУУ Правительства Москвы.
- С 2020 г. — Федеральный центр компетенций, тренер тренеров в национальном проекте «Производительность труда».

### В области управления

- С 2004 г. — участник ряда проектов ООО «ЭЛКОД»: «Оценка персонала», «Наставничество», «Кадровый резерв», «Повышение эффективности продаж», руководитель рабочих групп «Система обучения персонала», «Система нематериальной мотивации», консультант по вопросам управления персоналом.
- С 2008 г. — начальник сектора развития персонала ООО «ЭЛКОД».
- С 2013 г. — директор по организационному развитию ООО «ЭЛКОД».
- 2015 г. — руководитель Учебного центра ГУП МО МОБТИ.
- 2016 г. — директор по стратегическому развитию ГК «Элемент».

### Внедрение изменений в компании

- 2010 г. — проект «Принципы работы с внешним и внутренним клиентом ООО «ЭЛКОД»: разработка программы внедрения, корпоративных выездных деловых игр, круглых столов, штабных игр для топ-менеджеров с целью разработки и внедрения принципов по работе с клиентами, стандартов работы с клиентами, организация и проведение мероприятий внутреннего PR с целью поддержки изменений.
- 2015 г. — внедрение системы обучения персонала ГУП МО МОБТИ с нуля. Реинжиниринг ключевого бизнес-процесса ГК «Элемент».

- 2020 г. — развитие института внутреннего тренерства на предприятиях — участниках национального проекта в рамках внедрения новой производственной системы «Бережливое производство» в ФЦК.

## Профессиональные достижения

Автор более 20 очных и онлайн программ тренингов в области управления персоналом и менеджмента организаций, тренинга для тренеров, тренингов в области продаж, сервиса, тренингов изменений в организации, внедрения ценностей и стандартов работы с клиентом.

### **Автор программ тренингов для тренеров и hr:**

- Методология создания и ведения корпоративных программ обучения и развития, 4 ступени.
- Технология передачи и развития профессионального опыта: наставничество (очная и онлайн-программа).
- Мастерство оценки персонала: комплексный подход.
- Тренинг тренеров для внутренних тренеров по бережливому производству (онлайн-программа).
- Эмоциональный интеллект в работе тренера (вебинар).
- Сторителлинг в работе тренера (вебинар).

### **Автор тренингов личной эффективности:**

- Эффективные коммуникации в деловом общении.
- Стратегии влияния в работе руководителя (очная и онлайн программа).
- Эффективный тайм-менеджмент (очный и онлайн-тренинг).
- Ориентация на результат (очный и онлайн-тренинг).
- Эффективная работа на удаленке (вебинар).
- DISC: эффективные коммуникации (очный и онлайн-тренинг).

### **Автор управленческих тренингов:**

- Ключевые навыки эффективного руководителя.
- Эффективное планирование: стратегия и тактика.
- Постановка задач и контроль (очный и онлайн-тренинг).
- Секреты нематериальной мотивации персонала.
- Создание команды (очная и онлайн программа).
- Проведение совещаний.

- Индивидуальная беседа с сотрудником.
- Ситуативное лидерство (очный и онлайн-тренинг).
- Эффективное делегирование (очный и онлайн-тренинг).
- Публичное выступление. Эффективная презентация.
- Технология создания персонального имиджа руководителя.
- Технология создания корпоративного имиджа.

## **Автор тренингов по работе с клиентом:**

- Подготовка к встрече с ЛПР: карта клиента.
- Точно в цель: переговоры с ЛПР.
- Технология консультационных продаж клиентоориентированный подход в деловых переговорах.
- Технология активных продаж: переговоры с первым лицом компании.
- Телефонные переговоры.
- Профессиональная эффективность в продажах.
- Эффективная работа на выставочном стенде.
- Переговоры о возврате дебиторской задолженности.
- Противодействие конкурентам.
- Удержание постоянных клиентов.
- Стандарты работы с клиентом.
- Успешная продажа в условиях кризиса, метод СПИН.
- Работа с претензиями и отказами.

## **Награды**

- 2021 г. — благодарность от Московского университета управления Правительства Москвы за участие в образовательных проектах.
- 2020 г. — благодарность от Городского центра профессионального и карьерного развития г. Москвы.
- 2018 г. — благодарность от Московского университета управления Правительства Москвы за активное участие и поддержку проектов дополнительного образования Университета Правительства Москвы.
- С 2004–2015 гг. — ряд корпоративных наград, грамот и благодарностей от руководства компании ООО «ЭЛКОД» за особый вклад в развитие компании.