

СПЕЦІАЛІСТ ПО ОБУЧЕННЮ І РАЗВИТТЮ ПЕРСОНАЛА

🔄 17 серпня 2020 📍 Місто: [Запоріжжя](#)

📍 Готова до відряджень: [Київ](#), [Харків](#), [Одеса](#)

Вік: 60 років

Режим роботи: віддалена робота, часткова зайнятість, разова робота

Категорії: HR, управління персоналом, Офісний персонал

✓ Є діти ✓ Готова до відряджень

Досвід роботи

бізнес- тренер, консультант

Частное предоставление услуг (Консалтинговые услуги),
07.2004 – По теперішній час (20 років 2 місяці)

Обов'язки:

клиенты (торговля, производство, сфера услуг)

- ООО «Ин-тайм» - кадровый аудит: Психологические портреты руководителей филиалов компании; мозговой штурм: Корпоративная книга «Стандарт обслуживания клиентов»; тренинги: «Профилактика эффекта «выгорания»; «Как обучать свой персонал на местах».
- ООО ТК «Эконом Плюс» - построение системы обучения персонала; разработка программ обучения для разных категорий; разработка тренингов, согласно направленности обучения: адаптация новых сотрудников, повышение квалификации сотрудников разных категорий, тренинги личностного роста, «Тайм-менеджмент».
- Развлекательные центры г.Славянск, г. Горловка – кадровый аудит; тренинги для официантов «Презентация меню», «Формы общения «официант-клиент», «Методы ухода от конфликтов», «Личная мотивация»; тренинг для топ-менеджеров «Управленческие навыки».
- ООО «Электрейд-2» - кадровый аудит; тренинги «Технология продаж», «Работа с возражениями».
- ООО «Торговый дом «Альфа-Маркет», развлекательный центр «Капиталист», «Джаз-Казино» - разработка компетенций по ведущим должностям и технологии оценки при собеседовании; тренинг по заложению основ корпоративной культуры в формируемом коллективе; обучающие тренинги: Техника ведения переговоров, Управленческие навыки (основные функции менеджмента), Профессиональное общение, Презентация меню, Работа с возражениями, Уход от конфликтов, Профилактика «выгорания»; мотивационные тренинги: «Осознание мотивации личной деятельности» и «Навыки мотивирования».
- Информационно-маркетинговый центр «Обрий - 333» - - тренинговые программы для старшеклассников в рамках школы экономических знаний «Бизнес-Юниор».
- ООО «Мдина» - кадровый аудит; разработка профессиограмм и формирование блоков тестов; построение системы обучения, определение необходимости в обучении персонала, составление учебных программ; обучение персонала (всех уровней): тренинги обучающие и личностного роста, семинары профессиональные и общеобразовательные; коучинг.
- 3-д «ЗТЗ» - составление профессиограмм специальности и блока тестов для отбора на эту специальность, разработка модели компетенций, методики оценки, оценочного бланка; анализ валидности блока тестов при отборе на специальность.
- Компания «Ост-Вест» - тренинг для директоров магазинов.
- ООО «Электро» - тренинг «выход из кризиса», тренинг продаж для менеджеров, тренинг сплочения команды, коучинг.

- «Салон красоты» - тренинг профессионального общения в сфере услуг, тренинг решения внутригрупповых конфликтов.
- Магазин «Обувь» ул.Анголенко – тренинг продаж для продавцов.
- Отдел сумок «Эпизод» ун-г «Украина» - подготовка продавцов для открытия отдела.
- ЧПК «Левран» - тренинг продаж для менеджеров.
- Магазин «Обувь» г. Харьков – тренинги продаж для продавцов и для менеджеров по продажам, тренинг сензитивности.
- ООО «Сигма» - тренинг управленческих навыков для менеджеров младшего звена (2 группы); обучение экспедиторов: отработка алгоритма работы (4 группы).
- Информационно-консультативная группа «Солвинг» - фокус-группы (25 групп).

Освіта

Запорожский Государственный Университет (Запоріжжя)

Спеціальність: психолог

повна вища, 09.1993 – 06.1994 (9 місяців)

Запорожский машиностроительный институт (Запоріжжя)

Спеціальність: Факультет электронной техники, конструктор

повна вища, 09.1981 – 06.1986 (4 роки 9 місяців)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Також осуществляю следующие услуги: • Разработка должностных инструкций. • Коучинг. • Диагностика личностных черт и совместимости персонала. • Диагностика и корректировка информационно-коммуникационной системы организации. • Диагностика уровня мотивации сотрудников и разработка рекомендаций по повышению персональной активности. Некоторые готовые тренинги: 1. Если клиент говорит «нет». Работа с возражениями. • Ознакомление со структурой возражений, с процессами искажения информации и с субъективной картой реальности. • Ознакомление с поэтапной схемой работы с возражениями. • Последовательная отработка каждого этапа. • Обучение лингвистическим приемам и техникам. • Дополнительные техники: возражения о конкурентах, возражения о цене. • Практикум. Ролевые игры. 2. Мотивация персонала. Повышение мотивации личной трудовой деятельности участников через осознание их мотивов. 3. Техника продаж. • Ознакомление со схемой процесса продаж. • Последовательная отработка каждого этапа процесса продаж. • Освоение различных техник установления личностного контакта с клиентом. • Приобретение навыка управления коммуникацией. • Отработка презентации товара(услуги). • Отработка схемы работы с возражениями. 4. Модель эффективных переговоров. • Подготовка к переговорам. • Установление контакта. Способы присоединения. • Предъявление начальных позиций и выяснение интересов. • Формирование общего коммуникативного пространства. • Выход в позицию сотрудничества. • Разрешение противоречий, работа с возражениями. • Принятие общего решения • Оценка результатов переговоров 5. Уход от конфликтов. Цель: научить участников техникам и приемам, помогающим избегать конфликтных ситуаций. 6. Профилактика «эффекта выгорания». Цель: научить участников сбрасывать напряжение, чтобы улучшить работоспособность, здоровье, настроение. 7. Тренинг сензитивности. • Умение межличностного наблюдения, т.е. отделение того, что видишь и слышишь от того, что ты думаешь и чувствуешь по поводу данного человека. • Способность отражать и понимать чувства другого человека. • Способность структурирования социально-психологических характеристик человека (группы) и прогнозирование их поведения. • Способность предсказывать чувства, мысли и поведение другого. 8. Тренинг управленческих навыков. Цель: Сформировать комплексное представление об основных функциях менеджера. Дать набор базовых навыков и умений, необходимых для эффективной деятельности.

Направления деятельности:

1. Корпоративные тренинги, с учетом первоочередных задач и ожидаемых результатов компании.

- анализ потребностей организации в тренинге;
- разработка предложения;
- создание программы обучения и подготовка учебных материалов;
- проведение обучения;
- оценка и возможное последующее сопровождение результатов тренинга.

2. Кадровый аудит в системе управления персоналом.

Оценка соответствия кадрового потенциала компании ее целям и стратегии развития.

- оценка степени соответствия существующей структуры и численности кадрового состава компании ее задачам;
- анализ должностных функций;
- анализ действующего кадрового менеджмента;
- оценка системы мотивации персонала;
- диагностика социально-психологического климата в компании;
- оценка системы отбора персонала;
- выявление проблем в области управления персоналом и выяснение их причин;
- рекомендации по оптимизации и повышению эффективности управления человеческими ресурсами компании.

3. Оценка и аттестация работающего персонала.

- разработка принципов и методики проведения плановых аттестаций;
- определение степени соответствия сотрудника занимаемой должности;
- оценка потенциала сотрудника при продвижении по службе или переводе;
- составление психологических портретов;
- выявление личностных мотивов трудовой деятельности.

4. Обучение «менеджеров по персоналу» методам отбора кандидатов на вакансии.

- определение компетенций и технологии их оценки;
- построение системы отбора, подбор блока тестов для каждой должности;
- освоение методов диагностики знаний, умений, навыков и личностных черт кандидата;
- составление вопросников для собеседования, освоение методик проведения собеседований;
- приемы сбора информации вербальной и невербальной;
- оценка кандидата;
- адаптация новых сотрудников и оценка ее успешности;

личные дела и правила работы с личными данными.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Сотрудничество с компаниями по вопросам обучения и развития персонала. На постоянной основе (ставка, полставки) или по договору.