

# Войналович Марина



## МЕНЕДЖЕР/КЕРІВНИК З НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ

🔄 14 жовтня 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 29 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: HR, управління персоналом, Банківська справа, ломбарди, Керівництво

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

### Досвід роботи

#### Головний менеджер з навчання та розвитку

АТ Райффайзен Банк (Надання банківських послуг), Київ

01.2016 – По теперішній час (10 років 9 місяців)

#### Обов'язки:

Онбординг: розробляла, впроваджувала і супроводжувала програму онбордингу нових співробітників: до 108 год роботи з тренером, до 80 год самостійного навчання, відсутність KPI в період онбордингу, компенсація за навчання «до зарахування» для новачка. Понад 500 новачків, 50 груп, % новачків, які залишаються працювати з початку реалізації проєкту збільшився на 42%, NPS – 98%

- Постонбординг: розробляла, впроваджувала і супроводжувала постонбордингове навчання нових працівників: Q&A, додаткові практичні тренінги згідно компетенцій (39 груп з жовтня 2025, близько 300 учасників в програмі)

#### • E-learning:

- ✓ розробка, актуалізація і супроводження ел.навчання: курси, тестування, опитування. Наразі в роботі на супроводженні близько 120 електронних курсів.

- ✓ проведення обов'язкового тестування в розрізі компетенцій для працівників мережі (близько 1700 співробітників) для перевірки рівня знань і визначення «проблемних» питань

- ✓ супроводження сертифікації співробітників сегменту Бізнес

Банкінгу (близько 500 учасників) для подальшого

кредитування клієнтів

- ✓ створення навчальної програми і супроводження

сертифікації усіх співробітників мережі в рамках продажів

страхових продуктів (близько 1700 учасників)

- ✓ супроводження онлайн-трансляцій для мережі відділень з

подальшим заміром ROTI/NPS та формування звітності про

присутність

- Розробка та імплементація онлайн-тренінгів (soft):

- ✓ Модель продажів для новоприйнятих співробітників

- ✓ Модель продажів для діючих співробітників. Навчання

проведено для близько 70 працівників (3 групи). У учасників, які пройшли всю програму навчання (~50%), динаміка продажів збільшилась на ~20+%

- ✓ Телефонні продажів (для усіх діючих співробітників)

- ✓ Формування позитивного клієнтського досвіду (для усіх співробітників)

- ✓ Рефреймінг

- ✓ Зворотний зв'язок високої якості

- ✓ Мотивація «Від-До»

- ✓ Три стани особистості

- ✓ PDCA

- Проведення офлайн-тренінгів на тему «Модель продажів» для співробітників з низьким рівнем продажів: проведено 8 заходів для більш ніж 150 співробітників сегменту обслуговування приватних осіб

- Розробка та проведення ігропрактик (гейміфікація навчальних матеріалів)

- ✓ Офлайн-настільна гра «Привіт, кредит»

- ✓ Онлайн-настільна гра «Телефонні продажі»

- Проводжу оцінку ефективності проведених заходів на основі звітності:

- ✓ рівень продажів до і після навчання;

- ✓ залученість учасників на навчанні;

- ✓ рівень виконання домашніх завдань

## Освіта

[Житомирський національний агроекологічний університет \(Житомир\)](#)

Спеціальність: Фінанси, банківська справа та страхування”

повна вища, 09.2018 – 12.2019 (1 рік 2 місяці)

[Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ \(Вінниця\)](#)

Спеціальність: Економіка підприємства

незакінчена вища, 09.2015 – 06.2018 (2 роки 9 місяців)

## Додаткова освіта

- Сертифікована фасилітаторка онлайн-воркшопів (Strategy UP), 2025

- Сертифікована бізнес-тренерка (Школа тренерів Оксани Грабар), 2023

## Знання мов

Англійська - Нижче середнього

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: LMS-система Juno Journey, MS Office (Power Point, Excel, Word, Forms, Outlook, Teams), Miro, Kahoot, NotebookLM, Canva, Gamma, Leonardo та ін.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Гнучкість та адаптивність • Емпатія та вміння слухати • Відповідальність • Вміння давати й приймати зворотний зв'язок • Ефективна робота як в команді, та і індивідуально • Готовність швидко навчатись і розвиватись Додатково: - Постійна учасниця навчальних заходів від зовнішніх тренерів: Олександр Зайома, Сергій Сліпченко, Валентин Касюк, Олена Нікольська, KA Group тощо) - Ведення проєктної діяльності в дистриб'юторній компанії: ✓ Наповнення бази знань для співробітників ✓ Розробка навчальних матеріалів під замовника для збільшення кількості і якості продажів продукції ✓ Розробка каталогу продажів продукції по брендам ✓ Коригування і оновлення інформаційного наповнення існуючого сайту для підкреслення вигод і переваг продукції - Водій категорії В