



РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА

Людмила Морозова





Людмила Морозова

- Бизнес-тренер
- Консультант, методолог
- Эксперт по организационному развитию
- Учредитель ряда компаний



РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ ПРИВЕРЖЕННОСТИ

- **С 2009 – 2010** разработка и внедрение системы Корпоративной приверженности, разработка Корпоративного Кодекса в крупной сетевой продовольственной Компании; Проведении серии учебных мероприятий («Руководитель как транслятор Корпоративных ценностей») продовольственной Компании.
- **С 2008** – создание Корпоративного учебного Центра в Крупной продовольственной Компании с этапа «START–UP»
- **С 2009** – руководитель Корпоративного учебного центра Крупной

ТРЕНИНГИ

Начиная с 1999 года, провела **более 900** авторских тренингов и обучающих совещаний, посвященных развитию навыков руководства, продаж, переговоров, HR, разработке корпоративной культуры, командообразования и т.д. «Управление организационными изменениями», «Стандарты эффективного руководства», «Открытое мышление», «Управление по ценностям», «Тренинг тренеров», «Разработка миссии и видения компании», «Управление изменениями», «Построение службы обучения и развития персонала», «Пять пороков команд», «Разработка и внедрение корпоративной культуры» и др. Провела более 50 стратегических сессий для ведущих компаний крупного и среднего бизнеса.

РУКОВОДСТВО

- **С 2007** года учредитель и ведущий консультант тренинговой компании «СПб-тренинг. Корпорация успеха» – www.spbtraining.ru
- **2003–2005 г.** – заместитель директора по учебной работе ЛОККИИ

ОБРАЗОВАНИЕ

Базовое

- Санкт-Петербургский Государственный Университет им. А.Герцена /психология/ магистратура – Красный Диплом

Дополнительное (курсы, тренинги)

- Тренинг тренеров «Моделирование будущего»
- Тренинг эффективных продаж
- Использование бланковых методик при работе с трудной группой
- Эффективные продажи для профессионалов
- Переговоры и продажи по методу SPIN

МЕТОДИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ

- Опубликовала более 90 статей во всероссийских HR-изданиях: («Как не превратить аттестацию в экзамен», «Развитие учебного центра в организации», «Обезьяны на шее. Или как распознать офисного манипулятора» и т.д.)
- Разработала более 100 учебных видео-кейсов по продажам и эффективному руководству
- Участник различных телепередач на Российских телеканалах: 5ый канал, Life 78

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



Форд – Завод Ford Motor Company (г. Всеволожск)

Тренинг развития лидерских компетенций

Тренинги по коммуникации и обратной связи



Мишлен – производитель шин

Тренинг «Командные коммуникации»



Coca-Cola

Тренинг «Эмоциональная компетентность» для руководителей высшего звена



ИЛИМ – лидер российской целлюлозно-бумажной промышленности

Стратегическая сессия, серия тренингов



Газпром нефть

Тренинг для внутренних методологов



Фацер

Стратегическая сессия

Создание тактических шагов для стратегических инициатив

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



Росинтер Ресторантс

Стратегическая сессия, проект по корпоративной культуре, серия тренингов



ВымпелКом (Нижний Новгород)

Недельный тренинг тренеров, тренинг развития креативности



Томми Хелфигер

Стратегическая сессия, проект по оценке персонала, проект по корпоративной культуре, серия тренингов



Герофарм

Тренинг управление проектами, серия тренингов по повышению уверенности в публичных выступлениях.



Ферринг Фармасетикалз

Серия управленческих тренингов



Русагро — крупнейший вертикальный агрохолдинг России

Стратегическая сессия для топ-персонала компании

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



ЮНИПРО – российская энергетическая компания

Передача инструментов фасилитации, Agile, проект по развитию кадрового резерва, тренинг «Спиральная динамика»



СВЕЗА – производство и деревообработка

Серия управленческих тренингов, проект по подбору для руководителей, тренинг тренеров внутренних экспертов



Сбербанк

Ассесмент-центр в формате бизнес-симуляции



GENESYS

Серия тренингов по развитию управленческих компетенций



Ахофт IT-дистрибуция

Тренинг «Командный интеллект»



Буше — сеть пекарен

Проект по развитию ключевых компетенций у руководителей розницы и производства

[СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ](#)

ТРЕНИНГИ И ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

Развитие управленческого потенциала

- Тренинг «Управляем теми, кто управляет»
- Тренинг-семинар, дискуссия «Тактическое управление»
- Тренинг «Мотивация персонала как она есть»
- Тренинг «Коучинг повседневности: обучение сотрудников на рабочем месте»
- Тренинг «Формирование и развитие команды»
- Тренинг «Коммуникация в команде»
- Тренинг «Эффективное деловое совещание»
- Тренинг «Прикладная креативность для управленческой команды»

Развитие инновационного потенциала

- Тренинг «Креативность как нечто очевидное»;
- Тренинг «Лидерство как оно есть»;
- Тренинг «Управление изменениями»;
- Тренинг «Управление проектами».

Развитие коммерческого потенциала и уровня сервиса

- Тренинг «Создание вау-эффекта в сервисном обслуживании»;
- Тренинг-стратегия «Создаем бренд: миссия, архетип, ценности и регламенты»;
- Тренинг-мастерская «Как продавать собственную миссию: ценности и убеждения как основа качественного сервиса»;
- Тренинг «Работа с сервисным персоналом: как зажигать звезды, которые нужны»;
- Тренинг-мастерская «Точки контакта: как вырваться из стаи за счет вау-сервиса»;
- Тренинг «Креативность в продажах».

Развитие стратегического потенциала

- Семинар – практикум «Корпоративная культура»;
- Семинар – практикум «Стратегическое управление»;
- Тренинг – «Рабочая сессия».



+7 (812) 649 29 59
8 800 301 55 10
info@trening-spb.com

Адрес:
Санкт-Петербург,
Садовая 22/2 лит. а