



РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА

Екатерина Москова





Екатерина Москова

- Бизнес-тренер
- Специалист по корпоративному обучению



РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ ПРИВЕРЖЕННОСТИ

- **С 2008 по 2014** – создание корпоративного учебного центра с нуля в крупном интернет-провайдере Северо-Запада. Разработка и внедрение корпоративной культуры, налаживание процессов обучения, внедрение системы аттестаций
- **С 2014 года** – создание корпоративного учебного центра в газовой компании СПб. Налаживание процессов обучения. Формирование кадрового резерва с нуля, оценка персонала

ТРЕНИНГИ

- Начиная с 2007 года написала **более 50** методических программ по темам: «Розничные продажи», «Эффективная работа с франчайзингом», «Продажи b2b», «Управление изменениями», «Эффективное управление», «Клиентоориентированный сервис», «Управление персоналом», «Эффективная самопрезентация» и т.п.
- Провела **более 600** тренингов с дальнейшим посттренинговым сопровождением.

ОБРАЗОВАНИЕ

Базовое

Российский Государственный Педагогический Университет им. А.И. Герцена
Филология | Психология

Дополнительное (курсы, тренинги)

Двухступенчатое обучение по Системно-векторной психологии, центр Ю. Бурлана
«Управленческая эффективность», Moscow Business School
«Становление лидера», Р. Гандапас
Тренинг тренеров, «SPB TRAINING»
И проч.

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



Nobel Biocare – компания инновационных конструкций с опорой на имплантаты

Тренинг "Клиентоориентированный сервис"



Beckman Coulter – производитель биомедицинского оборудования

Тренинг "Клиентоориентированный сервис"



Ростелеком

Ростелеком

Тренинг «Командный интеллект. 5 пороков команды», Тренинг для руководителей «Управление изменениями»



Новый Оборонный Заказ. Стратегии

Тренинг "Эффективные продажи", серия тренингов по повышению уверенности в публичных выступлениях



Транзас

Тренинг "Эффективные продажи и клиентоориентированность"



GENESYS

Серия тренингов по развитию управленческих компетенций



Ромпа – производитель одежды

Тренинг «Лидерство. Управление бизнес-командой»

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



НЕВА – кондитерская фабрика

Тренинг «Стресс-менеджмент»,
«Эффективные переговоры с
дистрибьюторами и сетями», Тренинг
продаж



Burger King

Тренинг для директоров «Командный
интеллект»



eApteka

Стратегическая сессия



Балтбет – букмекерская контора

Организационная сессия



Петербурггаз

Проект по оценке персонала и
формированию кадрового резерва,
серия управленческих тренингов
для топ-менеджеров, серия
тренингов по сервису



Hyundai

Тренинг для руководителей «Развитие
управленческих компетенций.
Управление конфликтами»



Stihl – ведущий производитель бензопил в мире

Тренинг «Результативные переговоры и
построение эффективной коммуникации с
бизнес-партнерами»



Docklands development – девелоперская группа компаний

Тренинг для директоров «Эффективные
переговоры. Результативные продажи»

СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ

ТРЕНИНГИ И ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

- Клиентоориентированный сервис
- Эффективное руководство
- Управление изменениями
- Инновационный менеджмент
- Управление продажами
- B2B продажи
- Эффективные переговоры
- Переговоры по Кемпу
- Личный бренд
- Повышение уверенности в выступлениях
- Эффективная презентация
- Командная коммуникация
- Мотивация персонала
- Оценка и подбор персонала
- Управление персоналом
- Тренинги для закупщиков
- Стресс-менеджмент
- HR-бренд
- Корпоративная культура
- Управление по ценностям
- Разработка миссии и видения компании
- Спиральная динамика
- Командный интеллект
- Пять пороков команды



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

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