

Жданова Елена Александровна

Телефон: +7 (903) 782-74-00

E-mail: idanova_2002@mail.ru

Сайт: <http://sen-sei.ru>



Динамика, энергия, яркие примеры из личного практического опыта, работа на результат, желание быть наставником для участников не только во время тренинга, но и после его окончания, стремление выстраивать по-настоящему партнерские отношения приводят к тому, что все проекты с участием Елены дают неизменный «ВАУ-эффект».



- Победитель премии **«ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ и качество обслуживания»** в номинации: **«За вклад в построение эффективной культуры сервиса»** (2018 г.);
- Победитель премии **«Эффективное образование»** (2017 г.) в номинации: **«Тренер-практик, эксперт в области разработки тренинговых продуктов»**;
- Лауреат ежегодной премии **«WOMAN WHO MATTERS»** в номинации **«За вклад в развитие образования для женщин в области управления и развития бизнеса»** в категории «Бизнес и сервис».
- **Эксперт-практик** в области разработки тренинговых продуктов (проведено свыше **1500** тренингов, победитель конкурсов «Самый востребованный и деловой тренер-консультант ГК МИМ 2004 года», «Тренер года по отзывам клиентов ГК МИМ 2004 года»), проведения ассесмента (свыше **50** компаний прошли ассесмент, среди них Альфа Банк, IBS, Pricewaterhouse Coopers), **формирования кадрового резерва** (сформированы кадровые резервы группы компаний «Корпорация Центр», сети развлекательных центров «Космик», «Леруа мерлен»), разработке программы съездов и форумов (**разработала программу** и участвовала в проведении **I Съезда молодежи «ИНТЕР РАО ЕЭС» 2012 года, I Съезда молодежи «Мосэнерго» 2014 года**), подготовки и участия в тендерах (победитель свыше **50** тендеров).

Профессиональный опыт

- **2008 — н.в.** — бизнес-тренер, коуч, бизнес-консультант (фриланс)
- **2005 – 2008** — группа компаний «Энергокаскад», **заместитель директора** по кадровым вопросам и вопросам развития
- **2000 – 2005** — дочерняя компания группы компаний Международного института менеджмента «Консалтинговая компания развития бизнеса», **генеральный директор**
- **2000 - 2005** - филиал Международного института менеджмента в г.Уфа, **директор**
- **1998 – 2000** - группа компаний Международный институт менеджмента, **руководитель проектов** по работе с ключевыми клиентами
- **1996-1998** — группа компаний Международный институт менеджмента, менеджер по продажам, **тренер-консультант**

Портфель тренингов программ

- Руководство сотрудниками и компанией;
- Ситуационное лидерство;
- Формирование и сплочение команды;
- Стратегический менеджмент;
- Искусство продажи по телефону;
- Предотвращение и разрешение конфликтов, противостояние манипулированию, работа с рекламациями;
- Ведение переговоров о закупках;
- Бесконфликтное увольнение;
- Все виды и техники продаж; Построение коммуникаций на основании определения типологии партнера. Техника консультативных продаж (СПИН). Работа с ключевыми клиентами. Эффективная аргументация и работа с возражениями. Переговоры в жестких условиях. Манипуляции в переговорах
- Мотивационный менеджмент
- Наставничество

- Эффективное проведение совещаний
- Навыки успешной презентации; Публичное выступление;
- Современные методы отбора, найма и оценки персонала; Методика Ассесмент – Центра; HR – менеджер: типы интервью с сотрудниками Вашей компании;
- Профессиональный видеоанализ в работе HR – менеджера;
- Сервисное обслуживание и техническая поддержка клиентов;
- Искусство работы на выставке;
- Профессиональный секретарь.

Профессиональные компетенции

- Управление проектами
- Проведение диагностики компании-заказчика с целью разработки мероприятий по изменению и оптимизации бизнес-процессов, формированию корпоративных стандартов, оценке и обучению персонала
- Проведение ассесмента с целью оценки и набора персонала под новые задачи и проекты компании-заказчика, а также руководителей высшего звена
- Разработка тренинговых продуктов и форматов обучения под потребности компании-заказчика
- Разработка миссии, стратегии;
- Формирование корпоративной культуры;
- Формирование клиентоориентированных подходов в работе компании;
- Корпоративный и персональный коучинг
- Аудит коммерческих структур (более 15 подразделений) с целью определения качества кадров
- Оценка эффективности выполнения задач в рамках занимаемой должности
- Формирование кадрового резерва.
- Внесение изменений в структуру подразделений с целью увеличения эффективности работы
- Формирование стратегических задач компании
- Построение системы взаимодействия между отделами
- Разработка и внедрение системы мотивации сотрудников
- Постановка задач сотрудникам разного уровня профессиональной подготовки
- Проведение оценки и отбора сотрудников для филиала и компаний партнеров
- Продажа сложных консалтинговых продуктов
- Проведение переговоров с руководителями компаний с целью выявления и формирования потребности в обучении
- Составление технических заданий и коммерческих предложений, тендерных предложений
- Руководство проектами обучения и консалтинга
- Разработка мероприятий по развитию отдела продаж и компании
- Поиск стратегически интересных партнеров
- Организация участия компании в семинарах-совещаниях представителей промышленных и властных структур

Клиенты



«Росатом», «ИНТЕР РАО ЕЭС», «Башнефтехимторг», «ВЧНГ», «Лукойл», «Юкос», «Альфабанк», «Pricewaterhouse Coopers», «Башэкономбанк», «Импексбанк», бизнес-инфоцентр Финляндии, «Внешторгбанк», «Газпромбанк», концерн «МЕЧЕЛ» (г. Челябинск), «Bosch and Siemens», «SKODA», «BMW», «ЕССО», сеть магазинов «Леруа Мерлен», «Пятёрочка», «Кимберли Ленд», сеть развлекательных центров «Космик», «Инвитро», «IBS», «Зеленая долина», «Tetra Pak», «Мишлен» и многие другие.

Выступления и публикации





В июне 2017 г. в г. Сочи участие в награждении победителей Восьмой ежегодной премии «Права потребителей и качество обслуживания».



В июне 2017 г. участие в качестве спикера с докладом «Как разжечь в сотрудниках магазина желание работать» в ежегодной конференции «УПРАВЛЕНИЕ МАГАЗИНОМ-2017», организованной журналом «Управление магазином».



В сентябре, 2017 участие в качестве спикера на общероссийской конференции «ПРОДАЖИ-2017» с докладом «Как обеспечить максимальную рентабельность и сохранность вложенных инвестиций в персонал отдела продаж».



Елена Жданова

«Как разжечь в сотрудниках желание работать»
Обучать компетенции нужно с «готовыми»



В сентябре 2017 г. участие в качестве спикера на стенде МБШ в Московской международной книжной выставке-ярмарке 2017.

Ведущий и консультант серии обучающих семинаров «Секреты успеха» на телеканале «1 образовательный» 2012 год.

Соавтор книги «Управление проектами. Практическое руководство», серия Бизнес-практикум, Юркнига, 2004 год.

Примеры реализованных проектов:

Активно участвовала в разработке программы подготовки менеджерского состава компании «Леруа мерлен» (многоуровневое обучение с оценкой потенциала участников после каждой ступени подготовки). «Леруа мерлен» – международная компания-ритейлер, специализирующаяся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада. Леруа Мерлен помогает людям во всем мире благоустроить жилье и улучшить качество жизни - более **100** лет на рынке, прошли программу обучение более 300 человек от ступени «менеджер-начинающий» до позиции «менеджер-лидер», успешное сотрудничество с **2012** года и по настоящее время.

Сформировала систему кадрового резерва группы компаний «Корпорация Центр» (многоуровневое обучение с оценкой потенциала участников после каждой ступени подготовки). Корпорация Центр: более **20 лет** на рынке, более **250** магазинов, прошли кадровый резерв более **800** человек, от ступени «ведущий продавец» до позиции «менеджер магазина» с 2009 года по настоящее время.

Разработала программу и подготовила команду для проведения **I Съезда молодежи «ИНТЕР РАО ЕЭС»** 2012 год.

Разработала программу и подготовила команду для проведения **I Съезда молодежи I «Мосэнерго сбыта»** 2014 год.

Участвовала в **оценке** – ассистенте для TOP и MIDL менеджмента филиалов и Центрального офиса **Альфа банка** 2000-2001 год.

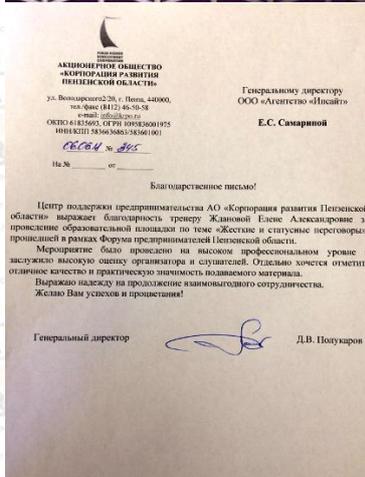
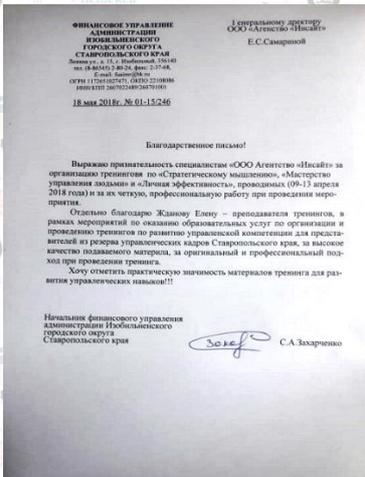
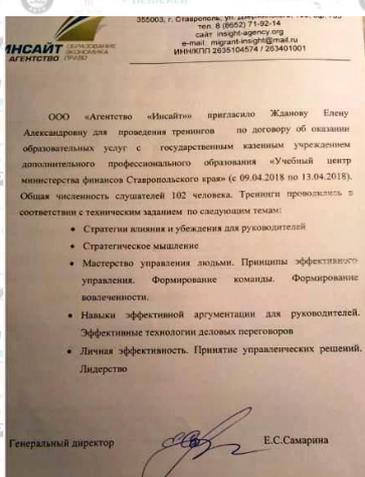
Разработала уникальную систему подбора и **оценки «звезд»** официантов и барменов для компании **«Космик»** (система основана на выявлении базовых задатков, дающих возможность максимально качественно реализоваться в профессии официанта или бармена). 2007-2010 год.

Образование

- **1995-1998** — Башкирский государственный педагогический университет, факультет психологии, преподаватель психологии и педагогики
- **1997** - группа компаний Международный институт менеджмента совместно с International Institute for Manager Development, тренинг «Продажи (базовый уровень)»
- **1998** - группа компаний Международный институт менеджмента совместно с International Institute for Manager Development, тренинги «Психологические типы клиентов», «Целенаправленный сбыт: пробуждение потребности в Вашем товаре», «Руководство сотрудниками. Блок 1», «Телефонный маркетинг»
- **1999** - группа компаний Международный институт менеджмента совместно с International Institute for Manager Development, тренинги «Управление логистическими процессами: сокращение затрат и оптимизация бизнеса», «Основы маркетинга: оптимизация системы сбыта», «Управление персоналом: стратегии и тактики работы с персоналом, предотвращение и разрешение конфликтов», «Целенаправленный сбыт: пробуждение потребности в Вашем товаре, продажа сложного нестандартного товара», «Руководство сотрудниками. Блок 2», «Стратегический менеджмент», «Психология рекламы», «Целенаправленный сбыт: работа со сложными клиентами, достижение сложных целей, бесконфликтная работа с неплатежами»
- **2008** — концерн Mercuri International совместно с International Institute for Manager Development, обучение активным формам обучения и оценке персонала
- **2012** – Grare People Russia, обучение фасилитационным форматам для организации и координации групповых работ в рамках образовательной программы Молодежного инновационного форума «Форсаж 2012»
- **2012** – Международная ассоциация корпоративного образования, стажировка в качестве фасилитатора в рамках образовательной программы Молодежного инновационного форума «Форсаж 2012»
- **2013** – компания «Практики управления», тренинг по программе «Командообразование»
- **2015** - Facilitation Point Company, тренинг «Инструменты фасилитации в работе тренера»

Благодарности клиентов:

Более 12 000 отзывов с тренингов вы сможете получить по первому требованию.



С уважением, Жданова Елена
С РАДОСТЬЮ ОТВЕЧУ НА ВАШИ ВОПРОСЫ!

Телефон: +7 (903) 782-74-00
E-mail: jdanova_2002@mail.ru
Сайт: <http://sen-sei.ru>