



ЕКАТЕРИНА МОСКОВА

Резюме консультанта





ЕКАТЕРИНА МОСКОВА

- Эксперт по развитию команд
- Специалист по обучению руководителей
- Специалист по развитию отделов продаж
- Консультант топ-команд на этапе трансформации
- Бизнес-тренер
- Фасилитатор
- Харизматичный спикер

Ключевые компетенции: повышение командного интеллекта, адаптация команд к изменениям

*Не печатайте наши резюме. Берегите деревья.



[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#)

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ ПРИВЕРЖЕННОСТИ

- С 2008 по 2014 – создание корпоративного учебного центра с нуля в крупной IT-компании. Разработка и внедрение корпоративной культуры, выстраивание стратегии, налаживание HR-процессов, внедрение системы аттестаций
- С 2014 года – создание корпоративного учебного центра в газовой компании СПб. Выстраивание системы обучения. Налаживание HR-процессов. Формирование кадрового резерва с нуля, оценка персонала
- Многократное построение и внедрение системы развития руководителей компаний: повышение управленческих компетенций, развитие лидерских качеств
- Создание кастомизированных квестов и бизнес-игр под запрос заказчика. Последующее сопровождение



РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

- Начиная с 2007 года написала **более 200 методических программ** по темам: «Командные коммуникации», «Управленческий рост», «Адаптация команды к изменениям», «Эффективные переговоры», «Продажи в сегменте b2b», «Клиентоориентированный сервис», «Управление персоналом», «Эффективная самопрезентация. Риторика» и т.п.
- С 2017 года года проводит эксклюзивный (написанный в соавторстве с Людмилой Морозовой) **Тренинг Тренеров**.
- Провела более 1000 корпоративных программ 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



Ростелеком

Проекты по развитию руководителей, командного интеллекта, креативности
Видеокурс для всех сотрудников по управлению конфликтами



Beckman Coulter – произв. биомедиц. оборудования

Проект по развитию клиентоориентированного сервиса
Организационные сессии



Завод «Азот» (Кемерово)

Проект по развитию руководителей



Газпром Нефть

Организационная сессия



Seven Suns Development

Проект по развитию отдела продаж



Транзас

Развитие продаж и клиентоориентированности



Тамбовский бекон, ГК Русагро

Развитие командного интеллекта и кросс-функционального взаимодействия



Саф-Нева, ГК Lesaffre

Проект по развитию отдела продаж



РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



Docklands Development

Проект по развитию отдела продаж



Ромра – производитель одежды

Проект развития руководителей



Эльба мебель

Проект по внедрению новой системы продаж через адаптацию и развитие персонала



Петербурггаз

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



Burger King

Тренинг для директоров «Командный интеллект»



Новый Оборонный Заказ

Проект по развитию отдела продаж



Stihl – ведущий производ. бензопил в мире

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



Полисан – научно-технологический фармпроизводитель

Бизнес-симуляция «Мы – команда» и тренинг «Переговоры 3.0» (250 человек)



РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



Finch Industrial Tools

Проект по развитию отдела продаж



LAZURIT – производитель мебели

Проект по развитию руководителей



GENESYS

Проект по развитию руководителей



eApteka

Стратегическая сессия



Аривист

Проект развития руководителей



PALFINGER

Серия вебинаров по развитию личной эффективности и коммуникаций



Prisma, сеть финских супермаркетов

Развитие управленческой коммуникации (проект для руководителей)



Суши Wok

Развитие командного интеллекта

КЕЙСЫ

СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ

ПРОГРАММЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

- Стратегические сессии
- Клиентоориентированный сервис
- Эффективное руководство
- Управление изменениями
- Инновационный менеджмент
- Управление продажами
- B2B продажи
- Эффективные переговоры
- Переговоры по Кемпу
- 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



Аутентичная
Консалтинговая
Компания

8 800 301 04 23
+7 (495) 260 57 02
+7 (812) 748 26 07

info@tsqconsulting.ru
tsqconsulting.ru

TSQ Consulting

