

Кравченко Игорь

Ведущий тренер

Профессиональная подготовка

2016г	Assesment Systems Russia «Оценка психологического профиля по методике Хогана»
2014г	Урало-Сибирский Институт Бизнеса «Переговоры по Гарварду»
2010г	ОАО Вимм-Билль-Данн Напитки «Курс для тренеров Ситуационное руководство»
2009г	ОАО Вимм-Билль-Данн Напитки «Курс Тренинг для тренеров»
2006-2007гг	IMISP (Международный Институт Менеджмента) - менеджер
2000-2004гг	РГПУ им. Герцена - юрист

Опыт работы

2016 – н.в.	IKAD Solutions – бизнес-тренер
2015 – н.в.	CARLO PAZOLINI – HR Retail Business Trainer
2014 - н.в.	Русарго – региональный бизнес-тренер
2007-2014гг	Wimm Bill Dann - тренер по продажам
2007г	Союз Виктан, представитель отдела трейд-маркетинга
2005-2007гг	ОАО ПК БАЛТИКА – торговый представитель

Управленческий опыт

более 5 лет на разных управленческих должностях в реальном секторе

Опыт проведения групповых бизнес-тренингов: 9 лет

Реализованные проекты в области HR и T&D: «Школа кадрового резерва»

Индивидуальное консультирование (коучинг): 5 лет

Направления работы

- Индивидуальные консалтинговые сессии с руководителями и управляющими собственниками компаний и предприятий
- Разработка стратегий, стандартов, трейд-маркетинговая стратегия процессов и процедур для компаний
- Разработка и внедрение систем мотивации, KPI, системы нематериального стимулирования труда, адаптационных мероприятий
- Разработка и внедрение корпоративных стандартов time-management, Sales-book, Services-book
- Постановка и разработка модели сервиса в розничных продажах
- Проведение оценки по компетенциям, разработка программ развития и другие
- Развитие персонала в области управления, сервиса и продаж
- Проведения аттестаций и интервью

Программы тренингов

- Выступление и разработка эффективной презентации
- Гостеприимство
- Эффективная невербалика
- Человеческие профили и модели поведения
- Личная эффективность и тайм-менеджмент
- Управление персоналом структурного подразделения
- Развитие персонала и наставничество
- Внедрение изменений
- Переговоры по Гарварду
- Продажи в процессе обслуживания
- Сервисное обслуживание клиентов
- Работа с конфликтами
- Тренинг для тренеров
- Проведение эффективного интервью

Реализация проектов T&D

- Диагностика областей развития
- Разработка конкретных программ развития под запрос клиента
- Разработка учебных материалов: рабочих тетрадей, кейсов, тестов, презентаций, домашних заданий
- Проведение обучающих мероприятий: тренингов, вебинаров, бизнес-симуляций, деловых игр
- Коучинг: выдача обратной связи по результатам обучения и выполнения домашних заданий
- Посттренинговое сопровождение: рабочие совещания, рабочие сессии по best practices
- Независимая оценка и аттестация персонала
- Расшифровка психологического профиля по методике Хогана
- Аудит бизнеса

Формат реализации программ обучения: Модульный

- Каждый модуль содержит инструменты (управления, сервиса, продаж – зависит от программы), которые участники обучения могут сразу применять в работе. Это позволяет точно настраивать программу обучения под потребности бизнеса.
- Каждый модуль содержит теорию, практику, домашнее задание (для пролонгированных программ обучения) и рабочее совещание. Такая конфигурация позволяет существенно повысить качество усвоения учебного материала.

Применяемые форматы развития

- Индивидуальное консультирование
- Классический тренинг: Аудиторный формат
- Классический вебинар: Серия вебинаров по 1,5-2 часа. Формат: презентация, аудио-лекция, чат.
- Коучинг и полевая работа с сотрудниками

Практика наиболее крупных и продолжительных проектов

Аксиома Безопасности
Алкон
Nokian Tires
Невские Берега

Проведение тренингов по продажам и управлению персоналом
Проведение серии тренингов по продажам с поддержкой коучинг-сессий
Проведение тренингов по продажам
Проведение ряда тренингов по продажам и переговорам