



БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ, КОУЧЕР

Более, чем пятнадцатилетняя практика в области обучения, развития персонала в крупных международных и российских компаниях. Работала в подразделениях по маркетингу, продажам и управлению персоналом. Имеет большой управленческий опыт.

ОПЫТ РАБОТЫ В ОБЛАСТЯХ БИЗНЕСА

Финансово-банковская, страховая, FMCG- торгово-оптовая, фармацевтическая, гостиничная, рекламная, машиностроительная и др..

Имеет богатый опыт консультирования менеджеров и специалистов западных и российских компаний.

С 1991 года систематически обучалась и стажировалась по специальным бизнес-программам в Бельгии, Германии, России, Австрии и Англии. Эксперт Ассоциации менеджеров.

ДОСТИЖЕНИЯ ПОСЛЕДНЕГО ГОДА

Разработала и успешно реализовала концепцию Корпоративного Университета Финансовой Корпорации «УралСиб», лидера Российского финансового рынка. Под ее руководством успешно внедрены в Корпорации такие проекты, как «Школа менеджмента», «Школа клиентского менеджера», «Школа страхового агента», Кадровый резерв корпорации, налажена комплексная система обучения и развития, система дистанционного обучения в ФК «УралСиб». С 1992 года провела более 1400 открытых, корпоративных и VIP тренингов и семинаров в Москве и других городах России, а также в странах СНГ и Восточной Европы по направлениям менеджмента, управления человеческими ресурсами, стандартам и технологиям продаж, маркетинга и др.

Как преподаватель-консультант и коучер сотрудничает с ведущими бизнес-школами России, ведет семинары по программам executive MBA (Российско-Бельгийская программа) в ИБДА (Институт Бизнеса и Делового Администрирования), в Банковском Институте (Высшая Школа Экономики) и др..

Как бизнес- консультант работает в сотрудничестве с ведущими консалтинговыми компаниями по проектам с международными и российскими компаниями. Имеет богатый опыт работы по подготовке бизнес-тренеров и консультантов.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Проведение авторских корпоративных бизнес-тренингов и консультирования по темам: Технологии профессиональных продаж, Управление продажами, Эффективные переговоры, Практические принципы управления, Коучинг, Развитие ключевых клиентов, Техники и методы работы с клиентами, Управление по целям и оценка персонала, Управление временем и личная эффективность, Мотивационный менеджмент, Организация подготовки и проведения круглых столов, конференций, семинаров и презентаций и др..

КОУЧИНГ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Построение корпоративной системы обучения (Корпоративный Университет, Центр обучения и развития, Отдел обучения и развития), работа с Кадровым резервом компании, системы управления трудовыми ресурсами и др..

ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ И ИНТЕРВЬЮ В ИЗДАНИЯХ

Управление Персоналом : «Система корпоративного обучения - важный фактор лидерства», «Обучение персонала - ключевая стратегическая задача», «Дистанционное обучение» и др., HRM, Кадровый менеджмент, Формула карьеры, Вестник McKensy и др..

Контактная информация: Tel: (095) 769-05-38, E-Mail: emitkina@yandex.ru



Программы MITKINA & Co

Тематика корпоративных и открытых программ для руководителей высшего, среднего и линейного звена, специалистов и сотрудников

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

- Базовые навыки менеджера
- Практические принципы управления
- Управление группами продаж. Региональный менеджмент (базовый курс)
- Региональный менеджмент (продвинутый курс)
- Коучинг, наставничество
- Мотивационный менеджмент
- Делегирование
- Эффективное взаимодействие и управление конфликтными ситуациями

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖА

- Основы маркетинга (базовый курс)
- Основы маркетинга (продвинутый курс)
- Навыки эффективных продаж
- Профессиональные навыки продаж
- Искусство продаж на выставках
- Стратегия продаж и развитие ключевых клиентов
- Работа с VIP-клиентами и лидерами общественного мнения (opinion leaders)
- Мерчандайзинг
- Основы мерчандайзинга в аптеке
- Телемаркетинг
- Управление территорией (курс для торговых представителей)
- Организация подготовки и проведения круглых столов, конференций, семинаров и презентаций

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

- Технология отбора и найма персонала
- Оценка эффективности работы персонала
- Техника проведения интервью
- Техника проведения оценки персонала
- Управление по целям и оценка персонала
- Развитие Корпоративной культуры компании
- Технология работы с Кадровым резервом компании
- Технология написания резюме
- Технологии оценки потребностей в обучении
- Технологии создания системы обучения персонала в организации (Корпоративный Университет, Центр обучения и развития, Отдел обучения)

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

- Навыки эффективной бизнес-презентации
- Рациональное планирование, управление временем и личная эффективность
- Тренинг для тренеров. - Train the trainer
- Техника ведения деловых переговоров
- Навыки делового общения