training manager

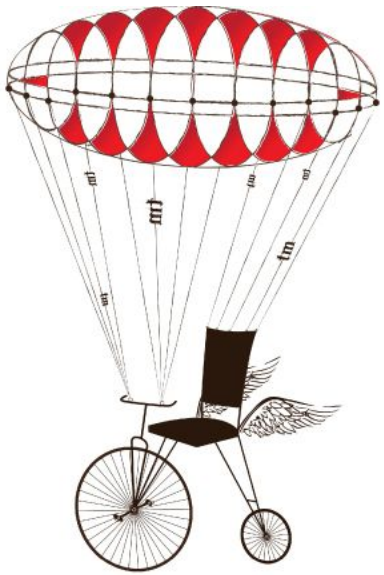
education & development

www.tndman.ru

Специализация

training manager
education & development

Компания **«Тренинг-Менеджер»**
специализируется на работе
с финансовыми организациями



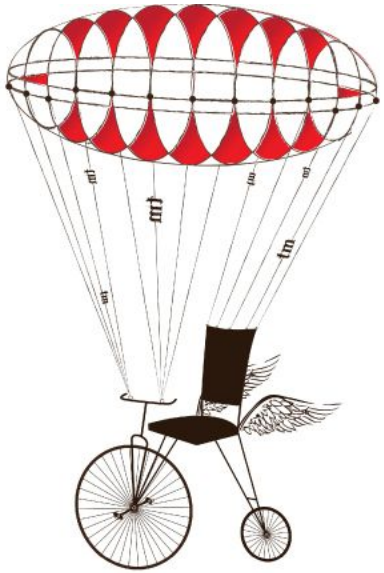
Негосударственные
Пенсионные Фонды

Банки

Услуги

training manager
education & development

Компания **«Тренинг-Менеджер»** предоставляет следующие услуги по развитию персонала



Оценка персонала (ассессмент)

Обучение персонала

тренинги

индивидуальный коучинг

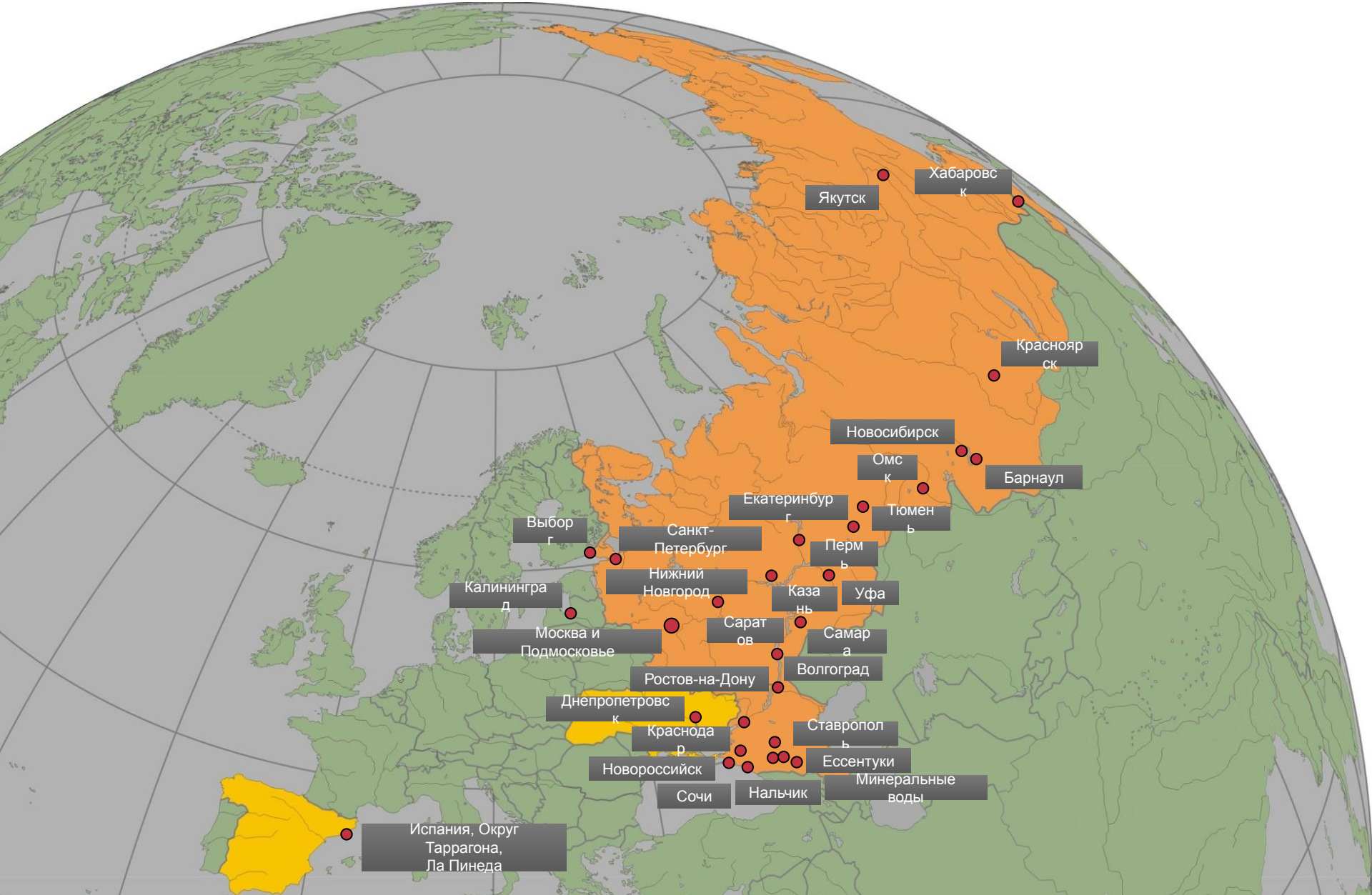
Преимущества работы с компанией

training manager
education & development

- Узкая специализация на финансовом сегменте рынка
- Глубокое знание отрасли
- Инструменты оценки и развития персонала
- Технологии проведения всех процедур передаются для внутреннего пользования

География тренингов

training manager
education & development



Наша команда обучила

training manager
education & development

Наша команда обучила

training manager
education & development

Оценка персонала

training manager
education & development

1 этап —

Разработка Ассессмент-центра

- Разработка модели компетенций
- Создание бизнес-кейсов, адаптация упражнений

2 этап —

Процедура оценки

- Деловая игра
- Индивидуальное консультирование

3 этап —

Формирование отчета, обратная связь

- Структурированный письменный отчет по каждому участнику

По результатам проведенной оценки, мы разработаем программу обучения Ваших сотрудников.

И успешно реализуем ее.

Тренинги для руководителей НПФ

training manager
education & development

Тренинги для руководителей НПФ

Создание и развитие агентской сети НПФ

Наем и удержание агентов в сети: как создать команду консультантов лидеров отрасли

Система мотивации агентов и руководителей

Материальная и нематериальная мотивация

Организация обучения агентов в филиалах НПФ

Подготовка новичков, развитие старичков, наставничество

Технология переговоров на высшем уровне

Привлечение корпоративных клиентов на ОПС и ДПО (НПО)

Организация и проведение презентации ОПС и ДПО на предприятии

От организации до оформления ОПС с участниками презентации

Техника удержания и возвращения «расторженцев» в НПФ

Как удержать клиента

Лидерство и руководство

Лидерство, коммуникации, принятие решений, стрессменеджмент

Тренинги для агентов (консультантов) НПФ

training manager
education & development

Тренинги для агентов (консультантов) НПФ

Имидж финансового консультанта

Идеальный консультант НПФ — Индивидуальное консультирование физических лиц по ОПС и НПО (ДПО) при личной встрече

Консультирование по телефону клиента НПФ

Деловой Этикет в ведении переговоров по телефону

Работа с возражениями, сомнениями и сопротивлением клиента

Эффективные способы расширения клиентской базы

Переговоры на высшем уровне

Как договориться о презентации

Технология кросс-продаж НПО

Как продавая ОПС продавать НПО

Эффективное обслуживание в офисе НПФ

Тренинги для руководителей Банков

training manager
education & development

Тренинги для руководителей банков

Развитие филиальной сети Банка

Как достигать целей

Эффективное руководство

9 граней менеджмента

Наставничество

Как инструмент обучения на рабочем месте

Наем и удержание сотрудников в Банке

Деньги решают многое, но не всё

Коучинг в Банке

Как инструмент персонального развития подчиненных

Лидерство и руководство

Лидерство, коммуникации, принятие решений, стрессменеджмент

Организация эффективного взаимодействия в Банке

Тренинги для менеджеров (консультантов) розничного и корпоративного бизнеса

training manager
education & development

Тренинги для менеджеров розничного и корпоративного бизнеса

Технологии продажи банковских продуктов и услуг физическим лицам

Технология кросс-продаж и до-продаж в Банке

Как продавать больше тем же клиентам

Продажи Банковских продуктов Корпоративным клиентам и инструменты СПИН

Переговоры с ТОП-менеджерами компаний

Продажа ипотечных продуктов

Продажа ипотеки

Система и технология работы с малым и средним бизнесом в Банке

Холодный звонок, назначение встречи, ведение клиента до и после сделки, расширение портфеля продуктов у клиентов

Привлечение корпоративных клиентов в Банке

Стратегия и тактика

Тренинг внутренних тренеров

training manager
education & development

Основная цель данной программы — повышение эффективности работы тренерского состава путём освоения тренерских компетенций участниками тренинга для дальнейшего проведения внутреннего обучения.

В результате клиент получает тренера, который:

- Уверенно проводит тренинги;
- Самостоятельно разрабатывает структуру курса;
- Проводит тренинг по продукту или презентацию от вступления до завершения;
- Владеет инструментами проведения интерактивной части тренинга: разминка, ролевая игра, обратная связь, видеоанализ.

Тренер: Илья Глазырин

training manager
education & development

Профиль

Бизнес-тренер; Консультант; Автор тренингов; Модератор стратегических совещаний

Образование

Высшее экономическое (СПбГУЭФ) и высшее психологическое (РАГС при президенте РФ)

Сертифицировался у Карен Рихтер, Хайке Фицнер, Леонида Кроля, Елены Сидоренко, Екатерины Михайловой, Фрэнка Пьюселика, Татьяны Мужицкой, Андрея Кенига и др.

Опыт проведения тренингов в финансовых структурах

НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»
НПФ «Норильский никель»
НПФ «Промагрофонд»
НПФ «Промрегионсвязь»
НПФ «Социальное развитие»
НПФ «Доверие»
НПФ «СтальФонд»
НПФ «Эрэл»

НПФ «Согласие»
Национальная ассоциация пенсионных фондов
ОАО «Сбербанк России»
ОАО «МДМ Банк»
ОАО «АКБ «Росбанк»
ЗАО «АКБ «Банк Сосьете Женераль Восток»

ОАО «Банк «Возрождение»
ОАО «Бинбанк»
ООО «Русфинанс Банк»
ЗАО «КБ ДельтаКредит»
ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»
ОАО «КБ «Хлынов»
ЗАО «АКБ «Форштадт»

Тренер: Сергей Ларин

training manager
education & development

Профиль

Тренер специализированных программ; Коуч

Образование

- ЗАО «Мэйнстрим Консалтинг», Тренинг тренеров
- Новая Российская Тренинговая Компания, Тренинг тренеров
- Авторская школа Коучинга Елены Симоновой
- Финансовая Академия при Правительстве Российской Федерации, Международные валютно-финансовые и кредитные отношения
- Московский Государственный Университет им. М. В. Ломоносова, Исторический факультет

Опыт тренерской работы — с 2007 года

- Независимый тренер – консультант
(май 2010 – настоящее время)
- ООО «RQ Lab» («Эр Ку Лаб»)
(февраль 2009 – май 2010),
Ведущий консультант
- ЗАО «Мэйнстрим Консалтинг»
(сентябрь 2007 – январь 2009),
Тренер – консультант

Опыт проведения тренингов в финансовых структурах

ОАО «Сбербанк России»
ЗАО «Банк «ВТБ24»
ОАО «АКБ «Национальный Резервный Банк»
ОАО «АКБ «Металлинвестбанк»
ОАО «Россельхозбанк»
ОАО «АКБ «Росбанк»

Тренер: Юлия Пархоменко

training manager
education & development

Опыт тренерской работы — с 2005 года

- **Компания “Би Продактив” (партнёр)**
Разработка, проведение тренингов, посттренинг «Эффективные продажи»
- **Высшая Школа Экономики. Институт Практической Психологии**
2008 — настоящее время
преподаватель, тренер
- **Центр Кадровых Технологий «XXI Век» и МГУ им. Ломоносова**
преподаватель, тренер
- **Институт практической психологии личности «Генезис»** (2009–2010)
преподаватель, тренер

Опыт проведения тренингов в финансовых структурах

ОАО «Сбербанк России»
НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»
ОСАО «Ингосстрах»
АО «Старбанк»
Компания «РусИнвест»

Тренер: Альберт Косулин

training manager
education & development

Профиль

Бизнес-тренер; Консультант; Ассессор

Образование

- Камский Политехнический институт, Экономический факультет, Экономика и управление на предприятиях машиностроения
- ГК «Институт Тренинга — АРБ Про», «Корпоративный Тренер»
- Тренинг «Интервью по компетенциям» в компании SHL, мастер класс по проведению Ассессмент-центра
- «Тренинг для тренеров», «Мэйнстрим-консалтинг»

Опыт тренерской работы — с 2007 года

- Компания «Оптима», официальный дистрибьютор компании «Филип Моррис»
Разработка, проведение тренингов, разработка и внедрение корпоративных стандартов.
- Компания«Heineken», 2006–2007
Руководитель отдела обучения
- ЗАО «Мэйнстрим-консалтинг», 2007–2009
ведущий тренер

Опыт проведения тренингов в финансовых структурах

ОАО «Сбербанк России»
ОАО «Россельхозбанк»
ОАО «АКБ «Росбанк»
Группа «АльфаСтрахование»

Тренер: Михаил Коркин

training manager
education & development

Профиль

- Бизнес-тренер, консультант
- Психолог-консультант, ведущий групп личностного развития и эффективности, качества жизни
- Автор тренингов для Банков, Торговых компаний и сетей, Производственных компаний малого и среднего бизнеса, Управляющих компаний и корпораций, муниципальных учреждений
- Разработчик проектов тренингов

Образование

- Институт развития регионального образования, психолог, преподаватель
- Санкт-Петербургский Институт Гештальта, консультант, ведущий групп психологического тренинга, гештальт-практик
- Тренинг для внутренних тренеров по продажам и наставничеству, BusinessTraining-Russia
- Методический семинар для внутренних тренеров, Банковский центр подготовки персонала Сбербанка России
- Комплексная программа развития управленческих компетенций «Лидерство как выбор», Банковский центр подготовки персонала Сбербанка России

Опыт тренерской работы

Финансовые компании:
Западно-Сибирский банк Сбербанка России

Торговые компании:
ТК «Саяны», ТК «Сибирский дом», ТК «НЭДА», ТЦ «Южный», «Джинсовый мир», «Лада и К» и др.

Производственные компании:
ОАО «Запсибгазпром» (ОАО «Газпром»), ПК «ЗапСибпромстрой», ПК «Полимер», ПК «ОПБ»

Контактная информация

training manager
education & development

Изготовление презентации:
speechspeech-speech-image
speech-image@speech-image@gmailspeech-image@gmail.speech-image@gmail.comspeech-image@gmail.com