

НАТАЛІЯ ВОВК



Бізнес-тренер, консультант, T&R фасилітатор

Спеціалізація: ефективні комунікації; ЕКСТРА-КЛАС Сервіс, Управління персоналом; Цілепокладання; Продажі; Переговори, вирішення конфліктів; ЕКВАЛАЙЗЕР; Ефектна презентація; Оцінка персоналу; Коучинг та психологічне консультування

Сертифікований бізнес-тренер за версією Open Mind Technologies® з 2004 року.

Сертифікований T&R Фасилітатор 2015

Сертифікований оцінювач ОМТ 2005

Практика самопізнання, розвиток свідомості більше 16 років.

Авторські навчальні програми

«Емоційний інтелект»
"Управління персоналом"
«Клієнтоорієнтованість. Стандарти обслуговування»
«Лідерство. Команда – єдність мети»
«Ефективні комунікації».
«Постановка цілей»
«Самоорганізація»

«Ефективна презентація. Ораторське мистецтво»
«Управління конфліктами»
«Управління стресом»
"Причетність. Підвищення особистої ефективності»
"Управління ресурсним станом"
«Розвиток асертивності»

Організація	Проектів
ТОВ "Центр томології"	Індивідуальні консультації та групова робота над самопізнанням, розвитком усвідомленості
Рішення для ITbiz	Фасилітаційна сесія
ПРОСТОР	Фасилітаційна сесія
"ФІЛІП MORRIS УКРАЇНА"	Фасилітаційна сесія для керівників в рамках внутрішньої конференції лідерів Компанії
Медичний центр "МАТИ ТА ДИТИНА"	Тренінг для старших адміністраторів та адміністраторів: «Клієнтоорієнтованість. Стандарти обслуговування»
OWOX	Тренінг для керівників: «Особиста ефективність лідера. Інструменти управління»
Клініка "Ваш Зір"	Тренінг для адміністраторів та медичних сестер: «Стресостійкість. Сервіс найвищого класу»

<i>Шаблонний монстр «Планмека 3D»</i>	Сесія стратегічного планування Тренінг: «Клієнтоорієнтованість. Стандарти обслуговування. Особиста ефективність у комунікації з клієнтами Центру»
<i>Компанія "Воля" ПрАТ "Лантманнен Акса"</i>	Фасилітаційна сесія для регіональних лідерів Тренінг для керівників виробничих підрозділів: «Особиста ефективність в робочих процесах»
<i>ТОВ "Юрія-Фарм"</i>	Фасилітаційна сесія для відділу кадрів. Мета: провести контрольну-ревізійну сесію з розробкою стратегічних напрямків розвитку
<i>Роздрібна група (мережа Velmort)</i>	"Центр оцінки та розвитку" В рамках проекту було проведено оцінку ключового персоналу мережі. Тривалість проекту: 3 місяці
<i>ТОВ "Лореаль Україна"</i>	Проект розвитку торгового персоналу: тренінг «Майстерність продажів», коучингова підтримка, рекомендації та коригування планів розвитку співробітників.
<i>Компанія Імперіал Тобакко Україна Представництво французької компанії Innotech Lab</i>	Тайм-менеджмент навчання з використанням Outlook». Розробка та впровадження тренінгу для медичних представників «Новий рівень взаємодії». Мета – виділитися – запам'ятися – продати.
<i>ТОВ «Гіпермаркет Ашан Україна» «Книжки Сяйва»</i>	Тренінг «Коучинг-наставництво». Тренінги «Активні продажі», «Побудова ефективної команди»
<i>Група компаній bigmir)net (bigmir.net, i.ua, tochka.net, gloss.ua, mport.ua)</i>	Серія тренінгів «Тайм-менеджмент. Делегація. Особиста ефективність»
<i>Видавничий дім "Економіка", Київ ТОВ «Ідеал», м. Київ</i>	Тренінг «Тайм-менеджмент. Делегація" Тренінг «Майстерність продажів», проект «Побудова відділу продажів»
<i>ТОВ «Астеліт» (оператор мобільного зв'язку)</i>	Тренінг «Ефективна мотивація персоналу». Мета - розробити систему мотивації, оволодіти інструментами негрошової мотивації персоналу. Тренінг «Управління конфліктами». Мета - оволодіння навичками профілактики, вирішення конфліктних ситуацій, вміння домовлятися між підрозділами і всередині підрозділів
<i>ТОВ "Приват-Лізинг" Рекламне агентство "Медіа Бренд"</i>	Тренінг для співробітників сервісної служби: «Клієнтоорієнтований сервіс. Практичне спілкування з клієнтами» "Ефективна презентація на маркетплейсі Microsoft". Розроблено та впроваджено програму, спрямовану на підвищення, освоєння та вдосконалення навички складання та проведення ефективної презентації. Тривалість – 1 місяць
<i>ТОВ «ДТЕК» «Цифра Капітал Україна»</i>	Тренінг для керівників: «EQ. Розвиток емоційної компетентності лідера» «Тайм-менеджмент для керівників». Було проведено комплексне навчання топ-менеджерів компанії навичкам ефективного тайм-менеджменту

<p><i>Група компаній "Фудмаркет" (м. Велика Кишеня), м. Київ</i></p>	<p>«Ми чуємо один одного». Була розроблена і проведена модульна програма навчання для співробітників центрального офісу компанії. Мета – створення єдиного інформаційного поля для подальшого розвитку, підвищення залученості в робочий процес, підвищення ефективності праці. Тривалість – 3 місяці, 420 осіб.</p>
<p><i>ТОВ "Приват Лізинг", м. Київ</i></p>	<p>Тренінг «Клієнтоорієнтованість як інструмент збільшення продажів».</p>
<p><i>ТОВ «МТС Україна»</i></p>	<p>Розробка та впровадження серії тренінгів «Команда. Єдність мети». Мета – сформувані ефективні команди для виконання бізнес-завдань, розвинути проактивність та креативність у робочих процесах. Розробка та впровадження серії тренінгів «Управління персоналом». Мета - оволодіння і вдосконалення навичок ефективного управління персоналом. Розробка та впровадження тренінгу на тему: «Лідерство в умовах змін». Мета – розвинути та вдосконалити лідерські якості, розвинути вміння будувати ефективну команду. Розробка та проведення тренінгу на тему: «Ефективні переговори». Мета – розвинути та вдосконалити навички ведення переговорів. Розробка та проведення тренінгу на теми: «Управління конфліктами», «Ефективні внутрішні комунікації». оволодіння навичками профілактики, вирішення конфліктних ситуацій. Розвиток навичок ведення переговорів між підрозділами.</p>
<p><i>Євро 2012</i></p>	<p>Підготовка інструкторів, команд старших стюардів та стюардів. Мета – забезпечення безпечного перебування відвідувачів на об'єкті, клієнтоорієнтованого сервісу для глядачів, підтримання правопорядку на стадіонах НСК «Олімпійський» та «Арена Львів»</p>
<p><i>ТОВ "Лореаль Україна"</i></p>	<p>Спецпроект: тренінг з тимбілдингу для 160 співробітників компанії «Амбасадори краси»</p>
<p><i>Уніформа молодих лідерів України</i></p>	<p>Проект «Лідерство». Цикл тренінгів: «Лідер і його команда», Тренінг «Успішна презентація. Ораторське мистецтво». Тренінг "Технологія модерзації"</p>