

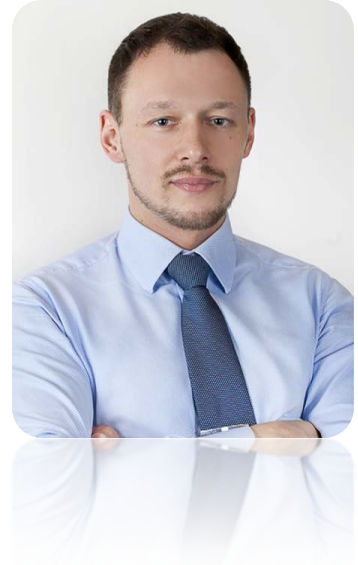


PUZZLE-Training
В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ ВАЖНЫ ДЕТАЛИ

Антон Краснобабцев

Консультант по специальным проектам

- Бизнес-тренер и спикер с 2003г.
- Консультант по организационному развитию с 2009г.
- Опыт руководящей работы с 2005г.
- Опыт продаж и переговоров с 2002г.



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПО ТЕМАМ

- Деловая переписка
- Навыки управления
- HR-технологии

ПРИМЕРЫ ОСУЩЕСТВЛЕННЫХ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ

Развитие управленческих навыков менеджеров среднего звена крупнейшего банка

Задача: передать инструменты и развить навыки, необходимые для реализации стратегии крупнейшего банка

Действия: проведение тренингов по навыкам управления людьми и HR-процедурам для более чем 500 руководителей среднего звена.

Результат: успешная реализация годовых вех стратегии, связанных с управлением персоналом.

Повышение эффективности коммерческого департамента производственной компании

Задача: увеличение продаж руками менеджеров по продажам

Действия: разработка и проведение многомодульной программы обучения менеджеров по продажам и руководителей отделов продаж, консалтинг эффективности рабочей среды

Результат: увеличение портфеля проданных проектов более чем втрое за четыре года.

Реформирование PR-подразделения крупной производственной компании

Задача: разработать новую структуру PR-подразделения и обеспечить «притирку» команды

Действия: стратегическая сессия с модерацией функционала, пересмотром ролей и функций, с элементами командообразования

Результат: успешное функционирование реформированного подразделения

КЛИЕНТЫ

BBDO, Bunge CIS, Deutsche Bank, FIAT, Fuso Kamaz Trucks Rus, Gloria Jeans, Home Credit & Finance Bank, Inditex (ZARA, Massimo Dutti, Pull&Bear, Bershka), ISUZU, McDonalds, Microsoft, Nycomed, O'STIN, SsangYong, Банк СОЮЗ, ГАЗПРОМ, Голдер Электроникс (VITEK), Окна Роста, РОСАТОМ, РЖД, Сбербанк России, СИБУР, ТНК-ВР, УАЗ