

КОМАНДА ТРЕНЕРОВ BRIDGE

Ольга Гришина (в BRIDGE с 2007г.)



- Лидер практики по развитию линейных руководителей;
- Ведущий проектный менеджер по направлению «Бизнес-практикумы»
- Оценка потребностей в обучении сотрудников различных уровней;
- Профессиональная оценка и диагностика персонала;
- Навык создания тренинговых программ полного цикла
- Организация посттренингового сопровождения;
- Руководство штатом региональных тренеров;
- Организация и координация процесса обучения в крупных компаниях;
- Разработка и проведение тренингов по консультативным продажам, навыкам управления, навыкам презентации, профессиональным переговорам, мерчендайзингу, навыкам проведения интервью.

Клиенты:

AVON, SwedBank, Pfizer, Sanofi-Aventis, YOTA, Секвойя (коллекторское агентство), Вертекс, BEFL, Bayer Schering Pharma, КМБ банк, Roche, Schering – Plough, UCB, Philip Morris International, Schwarzkopf Professional, STILL.

Лидия Журина (в BRIDGE с 2007г.)



- Разработка программ по сервису и обслуживанию клиентов;
- Разработка и проведение навыковых курсов по продажам, переговорам и презентациям;
- Эксперт по темам «Развитие ключевых клиентов», «Территориальное планирование»;
- Развитие корпоративных продавцов, специалистов по сервису;
- Кандидат психологических наук;
- Преподаватель социально-психологических дисциплин.

Клиенты:

Swedbank, Связьбанк, КМБ-банк, BNP Paribas, Sanofi Aventis, AstraZeneca, Schering-Plough, Вертекс, Roche, Bayer, Альфа-Цемент, Ростелеком

Галина Мартынова (в BRIDGE с 2007г.)



- Разработка тренинговых программ и комплексных проектов по решению конкретных бизнес-задач.
- Ведение тренинга в коучинговом ключе с обучением через личный опыт.
- Работа с личной эффективностью.
- Ведение индивидуальных коучинговых сессий и супервизий.
- Ведущий методист по обучению и развитию тренеров BRIDGE

Клиенты:

Вымпелком, Эльдorado, Schwarzkopf, Yota, Intouch, Avon, Abbott, Вертекс, Лаборатория ИНВИТРО, КМБ, Дельтализинг, БОО Перспективы, Sanofi Aventis

Наталья Веригина (г.Санкт-Петербург) (в BRIDGE с 2009г.)



- Планирование и разработка системных программ обучения под задачи Заказчика.
- Оценка эффективности обучения и интеграция результатов обучения в реальный бизнес-процесс. Посттренинговое сопровождение.
- Создание и проведение презентаций.
- Мониторинг и оценка потребности в обучении
- Проектирование и проведение процедур внешней оценки, в том числе ассесмент-центров.
- Фасилитация и модерирование рабочих групп.

Клиенты:

LiveProperty, United Elements, Yota, Гознак, Морская техника, Нидан, Помощь Страховая компания.

Элина Чижевская (в BRIDGE с 2007г.)



- Креативный подход в разработке программ развития
- Профессиональная фасилитация конференций, рабочих групп и совещаний, в том числе на основе методик Open Space, Appreciative Inquiry, World Café, Dynamic facilitation, Future Search и пр. (сертифицированный фасилитатор)
- Ведущий тренер программ по развитию руководителей

Клиенты:

BSGV, SwedBank, Royal Bank of Scotland, Pfizer, Sanofi-Aventis, AstraZeneca, UCB, AVON, PepsiCo, Coca-Cola, Балтика, Philip Morris International, Schwarzkopf Professional, Johnson&Johnson, Dirol-Cadbury.

Наталья Логинова (в BRIDGE с 2008г.)



- Развитие корпоративных продавцов;
- Создание и внедрение отдела трейд-маркетинга;
- Опыт управления отделом продаж.

Клиенты:

UCB, Вертекс, Abbot, Intouch, МГИМО, Экосити.

Татьяна Галактионова (в BRIDGE с 2006г.)



- Разработка и ведение тренингов по продажам;
- Разработка и ведение тренингов по презентации;
- Развитие корпоративных продавцов.

Клиенты:

AstraZeneca, Sanofi-Aventis, Bayer, Макиз-фарма, Roche, Zentiva, Вертекс, Schering – Plough, Besins Healthcare, НПК Катрен, Alliance Healthcare, ЗАО Открытый мир, Диагностические системы, IVECO, Абсолют-банк, WELLA, Schwarzkopf & Henkel.

Наталья Беккер (в BRIDGE с 2008г.)



- Победитель конкурса «Мастер кадров-2006» в номинации «Обучение руководителей: принципы, подходы, практика»;
- Разработка тренинговых программ в соответствии с потребностями бизнеса;
- Оценка эффективности обучения и разработка рекомендаций по дальнейшему развитию навыков сотрудников;
- Подбор и оценка специалистов и руководителей;
- Разработка стандартов обслуживания клиента.

Клиенты:

General Motors, Jabil, Вимм-Билль-Данн, Русский алюминий, Sanofi-Aventis, Shering Plough, Swedbank, Абсолют Банк, Росевробанк, Роспечать, ТрансКредитБанк, Росно, Росгосстрах, Лаборатория Касперского, Трансмарк, КВЕ, МАССЕ, Альфа-банк



Константин Татарский (в BRIDGE с 2009г.)

- Создание службы продаж и формирование структуры продаж;
- Разработка тренинговых программ в соответствии с потребностями бизнеса;
- Оценка эффективности работы персонала, подготовка и проведение assessment – center;
- Разработка и внедрение программ Кадрового резерва.

Клиенты:

Bayer Schering Pharma, BMW Russland Trading, Gallaher Liggett – Ducat, Hewlett- Packard, Home Credit&Finance Bank, NovoNordisk, Peugeot Rus Auto, Pliva, Sodexo, Xerox, Абсолют Банк, Альфа-Банк, Вертекс, МТС Украина, Русский Алюминий, Сбербанк, Синтерра, Уралсиб, Уральская Сталь.



Алексей Свечинов (г.Новосибирск) (в BRIDGE с 2008г.)

- Проведение тренингов по управлению и организационному развитию, повышению личной эффективности менеджеров, тренингов для тренеров и фасилитаторов;
- Профессиональная фасилитация конференций, рабочих групп и совещаний;
- Разработка новых обучающих курсов под задачи организации;
- Разработка и проведение оценки эффективности обучения;
- Генеральный директор и владелец интернет-сервиса по дистанционной оценке и обучению сотрудников.

Клиенты:

AstraZeneca, AVON, Schwarzkopf Professional, Билайн, БКС (Брокер Кредит Сервис), Вертекс, Инмарко, Лаверна, Мегафон (г.Новосибирск), Райффайзен Банк, Сибирский Берег, УРСА Банк.



Антон Макаров (г.Самара) (в BRIDGE с 2008г.)

- Оценка потребностей в обучении сотрудников различных уровней;
- Организация системы обучения персонала компаний;
- Организация и реализация проектов в рамках посттренингового сопровождения персонала, оценки эффективности тренинговых программ;
- Разработка и проведение тренингов по длительным продажам, навыкам оперативного и стратегического управления, навыкам презентации, профессиональным переговорам;
- Проведение стратегических сессий для топ - менеджмента компаний;
- Навыки оперативного управления бизнесом.

Клиенты:

Royal Bank of Scotland, Schwarzkopf Professional, Вертекс, Евросеть, Мегафон Поволжье, Сбербанк, Поволжье.

Евгений Солоненко (г. Санкт-Петербург) (с 2008г.)

- Ведение программ по управленческой компетентности для руководителей всех уровней;
- Собственный опыт управленческой работы в среднем и крупном бизнесе;
- Обучение и подготовка бизнес-тренеров и преподавателей.

Клиенты:

Ahlers, BP International Marine, Digital Design, Роллстандарт, Сибур, Уральская Машиностроительная Корпорация



Станислав Романенко (г.Краснодар) (в BRIDGE с 2009г.)



- Ведение комплексных проектов в области организационных преобразований;
- Фасилитация групповой работы по принятию решений, в т.ч. при необходимости согласования разнородных интересов;
- Проведение тренингов с группами до 60 человек;
- Коучинг руководителей высшего звена (Feedback coaching, Executive coaching).

Клиенты:

AR Carton, Bonduelle, Nestle, Tetra Pak Kuban, Вымпелком, Дон-Плаза (г.Ростов-на-Дону), Констанция-Групп.

Михаил Белоконь (г.Краснодар) (в BRIDGE с 2009г.)



- Проведение бизнес-тренингов и семинаров по продажам и управлению персоналом, мотивации, подбору и оценке персонала и т.п., а также авторских разработок обучающих программ по направлениям продаж, маркетинга и менеджмента;
- Разработка и внедрение корпоративных стандартов управления продажами коммерческих компаний;
- Организация и проведение маркетинговых исследований;
- Ведения личных продаж, и переговоров с клиентами, заключения договоров.

Клиенты:

Actavis, Абсолют банк, Балтимор, Берлин-Хеми\Менарини фарма ГмбХ, Вимм Биль Данн, Дюпон-Россия, Уралсиб Юг Банк.