



## Ольга Пескова

<https://peskova.com.ua>

Партнер, бизнес-тренер, психолог-консультант, tomalogy-supervisor, коуч, медиатор

### Специализация:

- Психологическое и бизнес сопровождение собственников, первых лиц, руководителей, ключевых сотрудников, VIP-персон (коучинг, лайф-коучинг, медиация).
- Создание обучающих программ под цели и задачи компании.
- Вовлеченность. Лидерство в условиях перемен. Ведущие навыки лидера.

Эмоциональный интеллект. Успешные

коммуникации. Эффективная презентация. Ораторское искусство.

Преподавательское мастерство. Управление. Самоорганизация, тайм-менеджмент.

Тимбилдинг. Управление конфликтом. Коммуникации. Мастерство презентации.

Клиентоориентированность. Повышение продаж. Нематериальная мотивация

- Разработка комплексных программ для повышения эффективности работы персонала.

### Профессиональный опыт:

- Open Mind Technologies®, Центр Томалогии бизнес-партнер, бизнес-тренер, консультант с 2002 – по настоящее время
- Консультант-психолог. 1994 – 2002

<https://www.youtube.com/watch?v=Ty0ouVnyzMY>

### Корпоративные бизнес-тренинги:

- Активные продажи
- Продажи по телефону (входящие и исходящие звонки)
- Продажи в магазине
- Построение долгосрочных доверительных отношений с клиентами
- Клиентоориентированное обслуживание
- Эффективные переговоры разных уровней сложности
- Аргументация, убеждение, влияние
- Лидерство и коммуникативная компетентность руководителя
- Эмоциональный интеллект
- Управление конфликтами
- Стресс-менеджмент для продавцов
- Стресс-менеджмент для руководителей
- Ассертивность и уверенность в себе
- Самоорганизация и тайм-менеджмент
- Эффективные командные коммуникации
- Риторика и ораторское искусство

## ПОСЛЕДНИЕ ПРОЕКТЫ



МАСТЕРСТВО ПРОДАЖ  
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ ПРОДАЖИ. ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И  
ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ



МАСТЕРСТВО ПРОДАЖ  
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ ПРОДАЖИ. ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И  
ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ



ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ



ПРОДАЮЩИЕ КОММУНИКАЦИИ  
ЭФФЕКТИВНАЯ КОМАНДА



КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ



СЕРВИС ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ



КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС  
ПРОФИЛАКТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ  
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В РАБОТЕ



УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО



УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО



АКАДЕМИЯ КОММУНИКАТИВНОГО МАСТЕРСТВА



ПРОДУКТИВНОСТЬ МЕДИЦИНСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ  
ИЗМЕНЕНИЙ



«КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
общая продолжительность обучения 2 года:  
- эффективные коммуникации в команде  
- развитие навыков конструктивного делового общения и  
взаимопонимания с коллегами, партнерами  
- управленческий практикум



ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ «ПРОГРАММА ТРАНСФОРМАЦИИ»



ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ «ПРОГРАММА ТРАНСФОРМАЦИИ»



УБЕЖДЕНИЕ, АРГУМЕНТАЦИЯ, ВЛИЯНИЕ



ПРОДАЖИ. ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТОМ

AVON

Украина, Россия, Казахстан, Грузия. Индивидуальный коучинг по развитию ТОП-менеджмента компании. Тренинги: «Эффективная команда в динамично изменяющихся условиях», «Инструменты руководителя, обратная связь»



МАСТЕРСТВО ПРОДАЖ. ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТАКТ-ЦЕНТР

L'ORÉAL

«ПСИХОЛОГИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ», «ИСКУССТВО ПРОДАЖ», «ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОЕ МАСТЕРСТВО», «ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО», «ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»



АНТИ-СТРЕСС. ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ ПРИ ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ ТОРГОВОЙ КОМАНДЫ.



ЭФФЕКТИВНАЯ КОМАНДА



СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ. МАСТЕРСТВО ПРОДАЖ. КОМАНДА-ЕДИНСТВО ЦЕЛИ



EQ. РАЗВИТИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ



АКАДЕМИЯ ЖЕНСКОГО ЛИДЕРСТВА: «ЖЕНЩИНА-ЛИДЕР», «ЛИДЕРСТВО В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ»



УВЕРЕННОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ СЕБЯ



ТРЕНИНГИ: «АНТИМАНИПУЛЯТОР», «ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ», «УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ», «УВЕРЕННОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ СЕБЯ В ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ», «МОДЕРАЦИЯ»



ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТОМ. ПОВЫШЕНИЕ ПРОДАЖ



ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ. ПЕРЕГОВОРЫ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ. СЕРВИС, VIP-КЛИЕНТ.



УБЕЖДЕНИЕ, АРГУМЕНТАЦИЯ, ВЛИЯНИЕ



РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТОМ. УБЕЖДАЮЩАЯ КОММУНИКАЦИЯ



Разработка и запуск проекта по оценке и обучению специалистов компании.  
Задача: повысить уровень основных компетенций, улучшить взаимодействие в команде  
В рамках проекта разработаны и проведены тренинги для:  
ТОРГОВОЙ КОМАНДЫ DPGP (L'OREAL UKRAINE): «Самомотивация, Ориентация на результат», «Эффективные коммуникации»  
ТОРГОВОЙ КОМАНДЫ LACSHERE (ЛЮКС): «Личная эффективность в ведении переговоров»  
РУКОВОДИТЕЛЕЙ НАПРАВЛЕНИЙ: «Эффективные инструменты руководителя в действии», «Роль лидера команды»  
САЛОН-ЭКСПЕРТ (L'OREAL UKRAINE): для клиентов компании Лореаль был разработан и проведен проект, позволяющий повысить эффективность управления салонным бизнесом, повысить уровни продаж в салонах.



Тренинги: «Эффективное взаимодействие с клиентами», «Личная эффективность руководителя», «Успешная презентация», «Команда. Единство целей».



«Корпоративный университет» Общая продолжительность обучения 24 - 36 недель  
1 этап Модуль 1. Сервис, клиент-ориентированность  
Модуль 1.1. Внимание к клиенту (сервис).  
Модуль 1. Экология взаимоотношений сотрудников  
2 этап Модуль 2. Коммуникации  
Модуль 2. Сотрудники и ЛИСОД  
3 этап Модуль 3. Продажи  
Модуль 3. Наши ценности



#### ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Проведено 5 тренингов для различных подразделений, которые участвуют в процессе жестких переговоров и длительных продаж  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ РЕЗЕРВ

Отбор потенциальных сотрудников компании и обучение по специально разработанной программе «Управленческий резерв». Задача: обеспечить завод собственными молодыми управленческими кадрами.

Длительность проекта – 10 месяцев.

Результат: 90% участников обучения получили новые назначения  
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Оценка ключевых зон развития руководителей завода, разработка и проведение программы, позволяющей повысить эффективность работы.

Задача: улучшить коммуникативные навыки, в частности умение договариваться и совместно принимать решения. Повысить эффективность работы в команде.

Длительность проекта – 16 месяцев



#### EQ. РАЗВИТИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

В рамках КОРПОРАТИВНОЙ АКАДЕМИИ JTI была разработана программа, направленная на развитие эмоциональной компетентности. Было проведено 10 тренингов для различных подразделений.