



**TOMALOGY**  
Business technologies



## Ольга Пескова

<https://peskova.com.ua/korporatyvni-treninhy/>

Партнерка, бізнес-тренерка, психологиня-консультантка, tomalogy-supervisor, пані коуч, медіаторка

### **Спеціалізація:**

- Психологічний і бізнес-супровід власників, перших осіб, керівників, ключових співробітників, VIP-персон (коучинг, лайф-коучинг, медіація).
- Створення навчальних програм під цілі та завдання компанії.
- Залученість. Лідерство в умовах змін. Провідні навички лідера. Емоційний інтелект. Успішні комунікації. Ефективна презентація. Ораторське мистецтво. Викладацька майстерність. Управління.

Самоорганізація, тайм-менеджмент. Тімблдинг. Управління конфліктом. Комунікації. Майстерність презентації. Клієнтоорієнтованість. Підвищення продажів. Нематеріальна мотивація

- Розробка комплексних програм для підвищення ефективності роботи персоналу.

### **Професійний досвід:**

- Open Mind Technologies®, Центр Томалогії бізнес-партнер, бізнес-тренерка, консультантка з 2002 – дотепер <https://tomalogy.com/tsentr-tomatolohiyi-ua/>
- Консультант-психолог. 1994 - 2002  
<https://www.youtube.com/watch?v=Ty0ouVnyzMY>

### **Корпоративні бізнес-тренінги:**

- Активні продажі
- Продажі по телефону (вхідні та вихідні дзвінки)
- Продажі в магазині
- Побудова довгострокових довірчих відносин з клієнтами
- Клієнтоорієнтоване обслуговування
- Ефективні переговори різних рівнів складності
- Аргументація, переконання, вплив
- Лідерство та комунікативна компетентність керівника
- Емоційний інтелект
- Управління конфліктами
- Стрес-менеджмент для продавців
- Стрес-менеджмент для керівників
- Асертивність і впевненість у собі
- Самоорганізація та тайм-менеджмент
- Ефективні командні комунікації
- Риторика та ораторське мистецтво



## ОСТАННІ ПРОЕКТИ

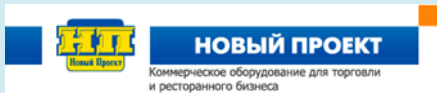


Спеціально для АГСОЛКО Україна  
Комплексна програма розвитку персоналу та ключових співробітників.  
Фундамент успішного майбутнього формуємо саме ми і саме зараз.  
Мета:

- Формування єдиної прогресивної команди, здатної досягати виданих результатів;
- Створити системний підхід для розвитку співробітників компанії;
- Сформувати культуру «зворотного зв'язку» в департаментах компанії;
- Розвиток у співробітників навичок ефективності та результативності в профільних напрямках;
- Створити можливість досягати намічених результатів за допомогою отриманих навичок.



Комплексна програма розвитку персоналу та ключових співробітників.  
МАЙСТЕРНІСТЬ ПРОДАЖУ  
КОНСУЛЬТАЦІЙНІ ПРОДАЖІ. ОСОБИСТА ЕФЕКТИВНІСТЬ І ЕМОЦІОНАЛЬНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ



Комплексна програма розвитку персоналу та ключових співробітників.  
МАЙСТЕРНІСТЬ ПРОДАЖУ  
КОНСУЛЬТАЦІЙНІ ПРОДАЖІ. ОСОБИСТА ЕФЕКТИВНІСТЬ І ЕМОЦІОНАЛЬНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ



ЕФЕКТИВНИЙ КЕРІВНИК



ПРОДАВНІ КОМУНІКАЦІЇ  
ЕФЕКТИВНА КОМАНДА



КОНСУЛЬТАТИВНІ ПРОДАЖІ



СЕРВІС ВИСОКОЇ ЯКОСТІ



ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ



КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ СЕРВІС  
ПРОФІЛАКТИКА ЕМОЦІЙНОГО ВИГОРЯННЯ  
ОСОБИСТА ЕФЕКТИВНІСТЬ У РОБОТІ



УСПІШНА ПРЕЗЕНТАЦІЯ. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО



УСПІШНА ПРЕЗЕНТАЦІЯ. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО





АКАДЕМІЯ КОМУНІКАТИВНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ



ПРОДУКТИВНІСТЬ МЕДИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА В УМОВАХ ЗМІН



«КОРПОРАТИВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

загальна тривалість навчання 2 роки:

- ефективні комунікації у команді
- розвиток навичок конструктивного ділового спілкування та взаєморозуміння з колегами, партнерами
- управлінський практикум



ВЕНБЕСТ

ДЛЯ КЕРІВНИКІВ «ПРОГРАМА ТРАНСФОРМАЦІЇ»



ДЛЯ КЕРІВНИКІВ «ПРОГРАМА ТРАНСФОРМАЦІЇ»



ПЕРЕКОНАННЯ, АРГУМЕНТАЦІЯ, ВПЛИВ



WORK GARANT

ПРОДАЖІ. ЕФЕКТИВНІ КОМУНІКАЦІЇ З КЛІЄНТОМ

AVON

Україна, Росія, Казахстан, Грузія. Індивідуальний коучинг із розвитку ТОП-менеджменту компанії. Тренінги: «Ефективна команда в умовах, що динамічно змінюються», «Інструменти керівника, зворотний зв'язок»



МАЙСТЕРНІСТЬ ПРОДАЖУ. ЕФЕКТИВНИЙ КОНТАКТ-ЦЕНТР

L'ORÉAL

«ПСИХОЛОГІЯ І ВЗАЄМОДІЇ», «МИСТЕЦТВО ПРОДАЖУ», «Викладацька майстерність», «ЕФЕКТИВНА ПРЕЗЕНТАЦІЯ. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО», «ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ»

RetailGroup



АНТИ-СТРЕС. ЕМОЦІОНАЛЬНА ГНУЧКІСТЬ ПРИ ВЕДЕННІ ПЕРЕГОВОРІВ ТОРГІВЕЛЬНОЇ КОМАНДИ.





ЕФЕКТИВНА КОМАНДА



СКЛАДНІ ПЕРЕГОВОРИ. МАЙСТЕРНІСТЬ ПРОДАЖУ. КОМАНДА-ЄДНІСТЬ ЦІЛІ



EQ. РОЗВИТОК ЕМОЦІОНАЛЬНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ



АКАДЕМІЯ ЖІНОЧОЇ ЛІДЕРСТВА:  
«ЖІНКА-ЛІДЕР», «ЛІДЕРСТВО В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН»



ВПЕВНЕНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ СЕБЕ



ТРЕНІНГИ: «АНТИМАНІПУЛЯТОР», «ЗАЛУЧЕНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕНІСТЮ», «СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТ», «ВПЕВНЕНЕ ПОЗИЦІОНУВАННЯ СЕБЕ В БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЯХ», «МОДЕРАЦІЯ»



ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ З КЛІЄНТОМ. ЗБІЛЬШУЙТЕ ПРОДАЖІ



ЕФЕКТИВНІ ПРОДАЖІ. ПЕРЕГОВОРИ В ПЕРІОД НЕСТАБІЛЬНОСТІ. СЕРВІС, VIP-КЛІЄНТ.



ПЕРЕКОНАННЯ, АРГУМЕНТАЦІЯ, ВПЛИВ



ЕФЕКТИВНА ВЗАЄМОДІЯ З КЛІЄНТОМ. ПЕРЕКОНЛИВЕ СПІЛКУВАННЯ



Розробка та запуск проекту з оцінки та навчання фахівців компанії.  
Мета: Підвищити рівень ключових компетенцій, удосконалити командну роботу  
В рамках проекту були розроблені та проведені тренінги для:  
Відділ продажів DPGP (L'OREAL UKRAINE): «Самомотивація, орієнтація на результат», «Ефективні комунікації»  
КОМАНДА ПРОДАЖІВ LACSHERE (LUXURY): «Особиста ефективність у переговорах»  
КЕРІВНИКИ НАПРЯМКІВ: «Ефективні управлінські інструменти в дії», «Роль лідера команди»  
SALON-EXPERT (L'OREAL UKRAINE): Для клієнтів компанії L'Oréal був розроблений і реалізований проект, який дозволяє підвищити ефективність управління салонним бізнесом, підвищити рівень продажів в салонах.



Тренінги: «Ефективна взаємодія з клієнтами», «Особиста ефективність керівника», «Успішний Презентація», «Команда. Єдність мети».





ЛІКАРНЯ  
ІЗРАІЛЬСЬКОЇ  
ОНКОЛОГІЇ

«Корпоративний університет» Загальна тривалість навчання 24 - 36 тижнів

- Етап 1 Модуль 1. Сервіс, клієнтоорієнтованість  
Модуль 1.1. Увага до замовника (сервісу).  
Модуль 1. Екологія взаємин співробітників
- Етап 2 Модуль 2. Комунікації  
Модуль 2. Персонал і LISOD
- Етап 3 Модуль 3. Продажі  
Модуль 3. Наші цінності



ЕФЕКТИВНА ПОДАЧА. КРАСНОМОВСТВО

Було проведено 5 тренінгів для різних відділів, які залучені в процес жорстких переговорів і довгострокових продажів

УПРАВЛІНСЬКИЙ РЕЗЕРВ

Підбір потенційних співробітників компанії та навчання за спеціально розробленою програмою «Управлінський резерв».

Завдання: забезпечити завод власними молодими управлінськими кадрами.

Тривалість проекту – 10 місяців.

Результат: 90% учасників тренінгу отримали нові завдання

АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Оцінка ключових напрямків розвитку керівників підприємств, розробка та реалізація програми підвищення ефективності роботи.

Мета: Покращити комунікативні навички, зокрема вміння домовлятися та приймати рішення разом. Підвищення ефективності командної роботи.

Тривалість проекту – 16 місяців



ЕКВАЛАЙЗЕР. РОЗВИТОК ЕМОЦІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

В рамках JTI CORPORATE ACADEMY розроблена програма, спрямована на розвиток емоційної компетентності. Їх було 10 тренінги для різних кафедр.

