



СТРУКОВА ИЛОНА ВЯЧЕСЛАВОВНА

Бизнес-тренер, консультант, тренер личной эффективности.

Специализация

Комплексное и системное решение задач средних, крупных компаний и их подразделений в области:

- формирования управленческих компетенций;
- клиентоориентированности;
- крупных продаж, сложных переговоров;
- развития человеческих ресурсов.

Клиенты и деловые партнёры: «Банк ВТБ», «Сбербанк России», «Банк Москвы», «Международный Банк Санкт-Петербурга», Финансовая Корпорация «Открытие», Банк «Санкт-Петербург», КБ «Пойдем», «Альфа-Банк», «Страховая компания «ERGO-жизнь», «Delta Shipping Agency», Логистическая компания «Damco», «Международный таможенный терминал», Логистическая компания «Agility», «Oyster Telecom», «Солеанс-сервис», Консорциум «Кодекс», «Компас Лидера», «Петербургская лизинговая компания», «Скай Трейд», «Полипласт Северо-Запад», «Петербургское такси 086», «АРГО», «Арден-Тех», «Рекламное агентство «Баттерфляй», «Прайс Экспресс», «ВымпелКом» (Билайн), «Дженерал Моторз Авто», «ВендингПро», ГУП ВЦКП «Жилищное хозяйство», ГК «Холод Экспресс», «Арден-Тех», ЦПИ «Атлантида», «Karcher», «Sulzer», «Conteq», «КОРУС Консалтинг СНГ», «Accell Clinical Research», «МегаМэйд», «iPaper», «lvaper», ФГУП «Гознак», «Ростелеком» и др.

Опыт работы тренером, консультантом:

- с 2005 года.

Опыт работы в бизнесе, в качестве руководителя, руководителя проектов:

- продажи (ООО «Форум НТС», СК «ЭРГО Жизнь», ТА «Мастер-класс», с 2005 г.);
- руководство отделом продаж (ТА «Мастер-класс», с 2005 г.);
- обучение и развитие персонала (СК «ЭРГО Жизнь» с 2007 г., ОАО «ВымпелКом» с 2010 г., «Альфа-Банк» с 2011 г.);
- развитие бизнеса (Академия В&Р, 2013 г.);
- независимый бизнес-тренер / консультант / тренер личностного роста (с 2006 г.).

Образование и дополнительная подготовка:

- 2000-2005: СПбГУКИ, специальность «Психолог»;
- 2007, 2009, 2011: НОУ ВПО ИПП ИМАТОН: тренинг бизнес-тренеров (курс Н. Прокофьевой), Мастерская Тренинговой работы И. Шевцовой, Консультативная мастерская;
- 2012: Институт Культуры и Менеджмента (Германия), Динамическое обучение – игромоделирование, разработка ролевых игр и упражнений (Антъе Бойенс);
- 2005-2015: Тренинговое Агентство «Мастер-класс», более 50 тренингов по бизнес-тематике и личной эффективности;
- 2013: STIC-Supporting Teams in Change (г. Гамбург), тренинг «Разработка и проведение бизнес-симуляций»;
- 2014: Авторский мастер-класс Нила Рэхема «Как преуспеть в продажах: мировой опыт создателя модели СПИН».

Основные темы тренингов, бизнес-семинаров и консультаций

- **бизнес-тренинги:** «Работа с клиентом в крупных продажах - технология СПИН и DISC», «Стратегия и тактика эффективных переговоров», «Продажи по методу СПИН», «Результативные продажи по телефону», «Технология продаж банковских продуктов», «Клиенториентированный сервис, как способ удержания и сохранения клиентов», «Эффективность руководителя», «Руководитель как наставник - обучение и развитие сотрудников», «Эффективное взаимодействие сотрудников из разных подразделений компании», «Построение эффективной команды» «Тренинг развития эмоциональной компетентности» и др.
- **тренинги личной эффективности:** «Управление конфликтом», «Уверенное поведение», «Целеполагание», «Управление временем», «Тренинг развития лидерских качеств», «Стресс-менеджмент», «Тренинг осуществления желаний», Тренинг личной эффективности и др.

Отличительные особенности

- **практическая направленность тренингов** - подбор теоретического материала и практических упражнений к тренингу с учетом специфики и задач компании;
- **структурированность и системность в подаче информации** - результатом является эффективное усвоение новых знаний, постоянная включённость участников в работу и ориентация на результат;
- **умение работать на личностном уровне** - позволяет ускорить усвоение навыков и найти новые ресурсы для улучшения профессиональных качеств участников тренинга;
- **гибкость тренерского подхода** – ориентация на групповую динамику, получение эмоциональной удовлетворенности от пройденного обучения, повышение мотивации участников к дальнейшему развитию.