

## Шухат Виктория Вадимовна

- Профессиональный бизнес-тренер, организатор учебного процесса, организационный консультант, активный мотиватор участников тренинга на работу в компании и применение навыков, полученных на тренинге.
- Бизнес-консультант по организационному развитию и стратегии продвижения. Разработка и внедрение конкретных планов вывода на рынок новых продуктов и услуг. Комплексный подход.
- Стаж работы 20 лет
- Более 2000 проведенных тренингов
- Организация и проведение мероприятий в 72 регионах РФ

### Образование

- Высшее педагогическое, в 1995 году окончила Московский Государственный Открытый Педагогический Университет, географический факультет.
- Аспирантура Института Экономики и Управления РГГУ



### Сильные стороны бизнес-тренера

- Структурный подход к потребностям организации. Серьезная предварительная подготовка. Использование Уникальных Конкурентных преимуществ заказчика. Посттренинговое и постпроектное сопровождение. Контроль результатов.
- Является опытным модератором и фасилитатором

### Развитие Управленческих компетенций. Тренинги по темам

- «Эффективный руководитель»
- «Управленческое планирование и организация»
- «Эффективные коммуникации»
- «Материальная и нематериальная мотивация персонала»
- «Стратегическое планирование развития компании»
- «Эффективная постановка целей», «Управление изменениями»
- «Эффективный контроль и техники обратной связи»
- «Ситуативное лидерство»
- «Эффективное управление командой»
- «Эффективное взаимодействие отделов и подразделений компании», «Продвижение миссии и ценностей компании»
- «Управление эффективностью деятельности»
- «Переговоры с Лицами, принимающими решения»
- «Навыки делегирования»
- «Вовлеченность персонала»

### Развитие Навыков переговоров и продаж

#### Тренинги по темам

- «Эффективный менеджер продаж»
- «Продажи в конкурентной среде»
- «Формирование лояльности клиента»
- «Продвижение продукта в регион»
- «Управление временем, конфликтом и стрессом»
- «Эффективная презентация»
- «Эффективная работа на выставке»
- Бизнес-игры и еще 30 тренинговых программ в следующих отраслях:

### Преподавательская деятельность

- 2011 – н.в. ведущий тренер в Корпоративной Академии Госкорпорации РОСАТОМ, Центр Развития Управленческих компетенций
- 2010–н.в. преподаватель в курсе MBA Всероссийской Академии Внешней Торговли
- 2009 – н.в. – ведущий бизнес-тренер и орг консультант в компании TEAMPOINT

## Членство в ассоциациях и Выступления на конференциях

- Членство в Общественном Совете по защите прав пациентов при Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения и социального развития РФ
  - Членство в Экспертном Совете Комиссии по развитию вопросов гражданского общества при Совете Федерации Федерального Собрания РФ
  - Выступления на конференциях и форумах в ООН, ОБСЕ и ЮНЕСКО
- 

## Книги, статьи и публикации

- Автор книг и публикаций в популярных журналах бизнес тематики
  - Клиентоскоп и другие секреты активных продаж. Книга, издательство Бахрах –М, 2017 год
  - Как привлечь и удержать клиента, или позитивный взгляд на продажи во время кризиса. Книга, издательство Бахрах-М 2016 г
- 

## Клиенты

- Госкорпорация РОСАТОМ
- Лукойл
- Л'Этуаль
- X5 Retail Group
- Леруа Мерлен
- агентство Ведомости, *РИА Новости*,
- Крок
- *Рольф* –
- ОАО «Российские Железные Дороги»,
- Сбербанк РФ, УралСиб, Альфабанк, Тройка Диалог, ВСК, Русский международный банк и Росэнергобанк, Витус, СК РОССИЯ (Краснодар)
- *Нижфарм, Пфайзер* –
- *ИНКОМ, МИЭЛЬ*
- компания *Белая дача*