

Ольга Якимова

Предприниматель, тренер, спикер, эксперт

Опыт работы – с 1996 года

Опыт управленческой деятельности – 2001 года

Опыт тренерской деятельности – с 2005 года

Предприниматель

Автор книг «Формула управления», «Школа осознанного родительства», «Профессиональная ориентация 21 века»

Автор тренерских программ

Работа в России и Казахстане



Авторские программы:

1. **«Формула управления».** Создание системы поиска, найма, оценки и развития, мотивации и ротации персонала в компании, развития корпоративной культуры. Выстраивание всех бизнес-процессов.
2. **«Стратегические сессии развития».** Создание системы управления переменами в компании. Внедрение проектной культуры.
3. **«Три П: продажи, переговоры, презентации».** Создание системы управления переговорами (продажами/презентациями) от стадии подготовки до разработки готовых сценариев переговорных процессов.
4. **«Эффективные команды».** Создание из групп людей результативных игроков одной команды. Включая подготовку команд к участию в конкурсах профессионального мастерства.
5. **«Управление собой во времени».** Создание системы личной и профессиональной эффективности.
6. **«Стресс-менеджмент и управление конфликтами».** Создание системы управления стрессом и конфликтами в профессиональной деятельности как отдельного специалиста, так и команды.
7. **«Лидерство».** Создание системы развития кадрового резерва из молодежного актива предприятий.

Все программы реализуются как в открытом формате, так и для отдельных корпораций.

Все программы адаптируются под запрос заказчика.

Проектное управление:

Выполняя роль директора по развитию, коммерческого директора, директора по управлению персоналом, решаю локальные задачи компании за ограниченный период времени (3-4 проекта в год).

За это время, после первичного аудита:

- отстраиваю соответствующие бизнес-процессы
- обучаю персонал
- ввожу в эту должность нового сотрудника
- сопровождаю в течение адаптационного периода

Успешные проекты:

- Создание и внедрение корпоративного университета, саморазвивающейся организации
- Создание отделов продаж с нуля
- Разработка программы продвижения нового продукта/услуги
- Создание бизнес-альянсов
- Разработка программы развития территории, развития предпринимательства в территории

Консалтинг и коучинг:

- личная и профессиональная эффективность в сфере управления
- профессиональное самоопределение
- управление своей жизнью

Выступление на конференциях и форумах:

-спикер на конференциях в области менеджмента, маркетинга, продаж (программы формируются под запрос).

Опыт работы в качестве тренера, консультанта, эксперта:

С 2005 года реализовано более 660 проектов.

С 2005 года ведущий бизнес-тренер на кафедрах «Маркетинг», «Менеджмент и бизнес», «МВА» в ИПК-РМЦПК.

Ведущий тренер в Фондах поддержки и развития предпринимательства, эксперт по развитию кадрового потенциала Торгово-промышленной палаты России.

Производство: «Macroscop», Раменский приборостроительный завод, «Авиадвигатели», «Редуктор ПМ», «Химпром», «Уралхим», ООО «Промсвет», компании «Уралкрепезж», ЗАО «Новомет», «Домостил», ООО «ЭЛИЗ», ООО «Эврика +», ООО «Гаруда», ФГУП Машиностроительный завод им. Ф.Э. Дзержинского, группа компаний «ЛУКОЙЛ», Буровая компания «Евразия», Буровая компания «Азия Дриллинг», ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», «Нефтьсервисхолдинг», ООО «Медисорб», «Ниармедик», «Железнодорожное правление», «Рондо», «Ладыя»

Продовольственные компании: ООО «Спас», ООО «Черкизово», «Вкус желаний», «Тортолино», «Кондитерская компания «Пермская».

Фармацевтические и медицинские компании: ООО «Генезис-Пермь», ООО «Планета здоровья», аптечные сети «Адалет», «Мир лекарств», медицинские компании: ООО «Промед», ООО «Партнерство», медицинская клиника «Династия», Стоматологические компании «Юнит» и «Аллада», Медицинская корпорация «On-clinic».

Розничные и оптовые продажи товаров и услуг: ТД «Райта», салон «Домиана»; «Золотая орхидея», «Книга-мир», «Эскада», «Макси-спорт», «Швейный мир», «Пилот», «Райтер», СК «Спасские ворота», «Барс», «К-Декор», «Евродом», «Деловое Прикамье», «59.ru», «Magazine», ФЦ «Колизей», ФЦ «Стиль ЖИ», сеть салонов «Иль де Ботэ», АН «Респект», АН «Эра», Банк «Петрокоммерц», ОАО «Сбербанк России», АЦ «Сильвер-моторс», «Арт - привилегия», «Практическая магия», автосалоны «Верра-Моторс», «Уралавтоимпорт»; салоны красоты «Эгоист», «Аль до Коппола», «Мари-Н»; ОАО «Сбербанк России», «ВТБ».

Почему я?



Вы получаете результат

- индивидуальный подход к каждому заказчику, полное погружение в тему бизнеса
- работа только с конкретными задачами компании
- отчет и рекомендации по итогам, рекомендации для самостоятельного внедрения
- возможность сопровождения



Вы экономите время

- каждый инструмент многофункционален, может быть использован для решение 4-7 задач
- все кейсы - 100% тема заказчика, нет "детских" игр, отвлеченных разговоров
- отработанная система внедрения позволяет получить практически мгновенный результат



Вы экономите средства

- прямой договор оказания услуг с ИП, работа без посредников
- программа внедрения минимизирует затраты на дальнейшее сопровождение
- возможна работа на территории заказчика, а не на арендованных площадях
- индивидуальная система оплаты в зависимости от условий сотрудничества



Вы выбираете

- варианты сотрудничества
- длительность программы и варианты сопровождения
- время и место
- возможность быть соавтором программы или на 100% довериться опыту профессионала



**МАКСИМУМ ПОЛЬЗЫ
ЗА ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ**

Вы сотрудничаете с практиком

- реальный опыт работы в продажах (B2B, B2C), опыт руководства отделами от 2-3 человек до 3000. Опыт реализации бизнес проектов продвижения товаров, компаний.
- победы в Российских конкурсах профессионального мастерства
- подготовка команд предприятий для участия и победы в Российских конкурсах профессионального мастерства
- по итогам 2015 года в 7 территориях признана лучшим тренером для предпринимателей по программам развития малого и среднего бизнеса

Подробная информация: www.olgayakimova.ru.