

Мащенко Алексей



Бизнес-тренер, лайф-коуч, консультант,
практикующий психолог, в «Центр Томалогии»
TOMALOGY Business technologies.

Специализация:

Индивидуальные консультации.
Лайф-коучинг. Бизнес-тренинги по управлению,
продажам, эффективным переговорам, построению
команды, управлению мотивацией, личной
эффективностью, коммуникациям, EQ.

Образование: Киевский Государственный

Медицинский Университет им. академика Богомольца. Факультет: Лечебное дело.
Специальность: Психотерапия.

Дополнительное образование:

Сертифицированный бизнес-тренер по версии TOMALOGY Business technologies
Сертифицированный Top фасилитатор
Сертифицированный ассессор OMT
Сертифицированный тренер Всемирного центра взаимоотношений Била Ридлера "GLOBAL
RELATIONSHIP CENTERS. INC"
Сертифицированный тренер Центра образования и развития «TACIS»

Авторские программы:

«Эмоциональное лидерство»
«Кризисный самоменджмент»
«Вход», «Успешная команда»
«Больше чем можешь»
«Ораторское мастерство»

«Эмоциональная устойчивость в работе»
«Горячие точки внутренних коммуникаций»
«Перезагрузка», «Конфликтология»
«Нейропсихология продаж»
«Личная эффективность руководителя»

Авторские тренинги: «Дзен для нервов», "Управление состоянием", «Восприятие и
результативность», «Самореализация», «Развитие и применение внутреннего потенциала», :
«Достижение успеха – работа с внутренними ограничениями»

ПРОЕКТЫ:

Оптима Фарм	Психология клиентоориентированности и консультативных продаж.
Экомед	Нейропсихология продаж. Управление стрессом
Рийк Цваан Украина	Эффективные коммуникации. Горячие точки продаж. Управление стрессом.
Центр Томалогии	Ведущий программы «Томалогический коучинг». Автор и ведущий многочисленных тренингов, семинаров личностного роста. Индивидуальное и семейное консультирование. Проведение бизнес-тренингов Управление, Мотивация, Личная эффективность, Команда.
TOMALOGY Business technologies	Проведение тренингов для персонала различного уровня– от менеджеров по продажам и сотрудников колл-центра до директоров филиалов и руководителей подразделений. Тематика обучения: личная эффективность руководителя, мотивация персонала, продажи, наставничество, клиентоориентированность.
Группа компаний ВЕНБЕСТ	Проведение тренингов для персонала различного уровня– от менеджеров по продажам и сотрудников колл-центра до директоров филиалов и руководителей подразделений. Тематика обучения: личная эффективность руководителя, мотивация персонала, продажи, наставничество, клиентоориентированность.
Компания «Телеканал СТБ»	Участие в телепроектах в роли консультанта-психолога
Интернет-провайдер «Информационные технологии»	Функции помимо тренингов - организационная реструктуризация подразделений компании, создание системы обучения и развития персонала.
S&A GROUP”.	Создание кадровой службы, отдела обучения и развития персонала, рекрутинг, адаптация.
«Интайм»	Психологический аудит персонала Киевского филиала, рекрутинг, адаптация, создание системы обучения и развития персонала.
Сеть магазинов подарков и сувениров «ТЕНДЕНС»	Создание системы обучения и развития персонала, рекрутинг, формирование корпоративной культуры, создание системы мотивации и кадрового резерва. Разработка концепции ресторана и стратегии продвижения, подбор персонала и организация работы ресторана на профессиональном уровне, обучение и сопровождение персонала
Ресторан «Калейдоскоп»	Оценка персонала, формирование эффективной деятельности всех служб отеля, создание корпоративной культуры, формирование имиджа отеля
Лигобуд», отель «Воздвиженский»	Организация работы автосалона, подбор персонала, обучение технологиям продаж и работе с VIP-клиентами

«СФЕРА-АВТО»	Построение индивидуальной и коллективной коммуникативной деятельности, создание системы обучения для руководящего, административного и исполнительного состава компании
ДП «Цептер Интеранциональ Украина»	Создание системы подбора персонала и кадрового учета, подбор и обучение руководителей региональных филиалов

Профессиональный опыт:

TOMALOGY Business technologies, бизнес-тренер, консультант- психолог с 2009 – по настоящее время

Компания «WIZARD , Заместитель генерального директора по управлению персоналом (2007-2009)

- Создание службы по управлению персоналом
- Участие в стратегическом управлении компании.
- Разработка и описание организационной структуры компании, подготовка регламентов и положений, должностных инструкций, управление штатным расписанием и ФОТ
- Планирование, организация и контроль поиска, подбора и администрирования персонала (торговые площадки), обучения, оценки (Киев и регионы)
- Организация, контроль проведения аттестации персонала компании (по компетенциям, целям)
- Подбор топ - персонала компании

Сеть салонов красоты «Владимир Тарасюк» (штат 150 человек, в подчинении 1 человек).
Руководитель отдела подбора, обучения и развития персонала 2004-2007

- Поиск, подбор и обучения персонала
- Разработка и внедрение тренинговых и обучающих программ
- Организация, контроль работы службы персонала в регионах
- Разработка системы мотивации и штатных расписаний для новых салонов
- Разработка, внедрение положений и инструкций для отдела подбора и стажировки персонала
- Участие в аттестации персонала, прошедшего обучение и стажировку в компании
- Разработка и внедрение программы «Кадровый резерв», позволяющей планировать карьеру сотрудников и рост внутри компании от ученика до арт-директора

Клиника «ВЕДЕКОС» (штат 40 человек). Директор (2000-2004)

- Создание компании с «0»
- Организация работы клиники;
- Управление персоналом: подбор, мотивация, развитие, контроль;
- Контроль работы технической служб;

- Работа с VIP-клиентами: поддержание отношений, переговоры;
- Разработка и внедрение комплексных маркетинговых мероприятий;
- Анализ работы основных подразделений клиники;
- Разработка и внедрение стандартов работы персонала;
- Управленческий учет, составление отчетов перед учредителями компании.