

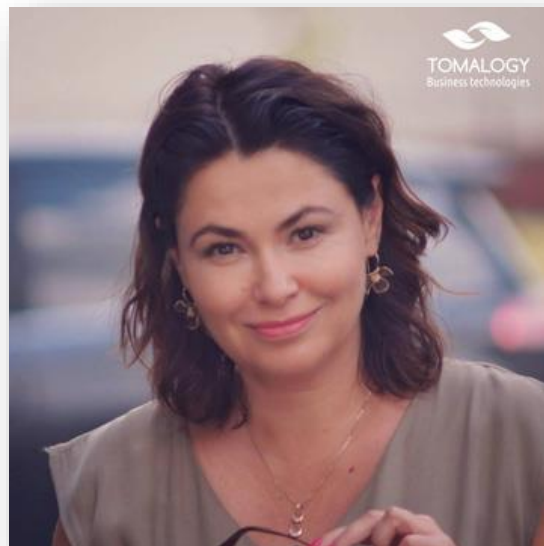
## Ольга Пескова

<https://tomalogy.com/olga-peskova>

Партнер, бизнес-тренер, психолог-консультант,  
tomalogy-supervisor, коуч, медиатор

### Специализация:

- Психологическое и бизнес сопровождение собственников, первых лиц, руководителей, ключевых сотрудников, VIP-персон (коучинг, лайф-коучинг, медиация).
- Создание обучающих программ под цели и задачи компании.
- Вовлеченность. Лидерство в условиях перемен. Ведущие навыки лидера. Эмоциональный интеллект. Успешные коммуникации. Эффективная презентация. Ораторское искусство. Преподавательское мастерство. Управление. Самоорганизация, тайм-менеджмент. Тимбилдинг. Управление конфликтом. Коммуникации. Мастерство презентации. Клиентоориентированность. Повышение продаж. Нематериальная мотивация
- Разработка комплексных программ для повышения эффективности работы персонала.



### Профессиональный опыт:

- Open Mind Technologies®, Центр Томалогии бизнес-партнер, бизнес-тренер, консультант с 2002 – по настоящее время
- Консультант-психолог. 1994 – 2002

<https://www.youtube.com/watch?v=Ty0ouVnyzMY>

### Корпоративные бизнес-тренинги:

- Активные продажи
- Продажи по телефону (входящие и исходящие звонки)
- Продажи в магазине
- Построение долгосрочных доверительных отношений с клиентами
- Клиентоориентированное обслуживание
- Эффективные переговоры разных уровней сложности
- Аргументация, убеждение, влияние
- Лидерство и коммуникативная компетентность руководителя
- Эмоциональный интеллект
- Управление конфликтами
- Стресс-менеджмент для продавцов

- Стресс-менеджмент для руководителей
- Ассертивность и уверенность в себе
- Самоорганизация и тайм-менеджмент
- Эффективные командные коммуникации
- Риторика и ораторское искусство

## ПОСЛЕДНИЕ ПРОЕКТЫ



ЛІКАРНЯ  
ІЗРАЇЛЬСЬКОЇ  
ОНКОЛОГІЇ

Клиентоориентированный сервис  
Профилактика эмоционального выгорания  
Личная эффективность в работе

L'ORÉAL

Успешная презентация. Ораторское искусство



Успешная презентация. Ораторское искусство



Академия коммуникативного мастерства



Продуктивность медицинского представителя в условиях изменений



Эффективные коммуникации в команде.  
Развитие навыков конструктивного делового общения и взаимопонимания с коллегами, партнерами.  
Управленческий практикум



ВЕНБЕСТ

Для руководителей «Программа трансформации»



Для руководителей «Программа трансформации»



Убеждение, аргументация, влияние



WORK GARANT

Продажи. Эффективные коммуникации с клиентом

AVON

Украина, Россия, Казахстан, Грузия. Индивидуальный коучинг по развитию ТОП-менеджмента компании. Тренинги: «Эффективная команда в динамично изменяющихся условиях», «Инструменты руководителя, обратная связь»



Мастерство продаж. Эффективный контакт-центр

L'ORÉAL

«Психология и взаимодействия», «Искусство продаж», «Преподавательское мастерство», «Эффективная презентация. Ораторское искусство», «Эффективная коммуникация»



Анти-стресс. Эмоциональная гибкость при ведении переговоров торговой команды.



Эффективная команда



Сложные переговоры. Мастерство продаж. Команда-единство цели



EQ. Развитие эмоциональной компетентности



Академия женского лидерства: «Женщина-лидер», «Лидерство в условиях динамичных изменений»



Уверенное позиционирование себя



Тренинги: «Антиманипулятор», «Вовлеченность, управление вовлеченностью», «Управление стрессом», «Уверенное позиционирование себя в деловых коммуникациях», «Модерация»



Эффективные коммуникации с клиентом. Повышение продаж



Эффективные продажи. Переговоры в период нестабильности. Сервис, VIP-клиент.



Убеждение, аргументация, влияние



Результативное взаимодействие с клиентом. Убеждающая коммуникация

# L'ORÉAL

Разработка и запуск проекта по оценке и обучению специалистов компании.

Задача: повысить уровень основных компетенций, улучшить взаимодействие в команде

В рамках проекта разработаны и проведены тренинги для:

ТОРГОВОЙ КОМАНДЫ DPGP (L'OREAL UKRAINE): «Самомотивация, Ориентация на результат», «Эффективные коммуникации»

ТОРГОВОЙ КОМАНДЫ LACSHERE (ЛЮКС): «Личная эффективность в ведении переговоров»

РУКОВОДИТЕЛЕЙ НАПРАВЛЕНИЙ: «Эффективные инструменты руководителя в действии», «Роль лидера команды»

САЛОН-ЭКСПЕРТ (L'OREAL UKRAINE): для клиентов компании

Лореаль был разработан и проведен проект, позволяющий повысить эффективность управления салонным бизнесом, повысить уровни продаж в салонах.



Тренинги: «Эффективное взаимодействие с клиентами», «Личная эффективность руководителя», «Успешная презентация», «Команда. Единство целей».



«Корпоративный университет» Общая продолжительность обучения 24 - 36 недель

1 этап Модуль 1. Сервис, клиент-ориентированность

Модуль 1.1. Внимание к клиенту (сервис).

Модуль 1. Экология взаимоотношений сотрудников

2 этап Модуль 2. Коммуникации

Модуль 2. Сотрудники и ЛИСОД

3 этап Модуль 3. Продажи

Модуль 3. Наши ценности



ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Проведено 5 тренингов для различных подразделений, которые участвуют в процессе жестких переговоров и длительных продаж

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ РЕЗЕРВ

Отбор потенциальных сотрудников компании и обучение по специально разработанной программе «Управленческий резерв».

Задача: обеспечить завод собственными молодыми управленческими кадрами.

Длительность проекта – 10 месяцев.

Результат: 90% участников обучения получили новые назначения  
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Оценка ключевых зон развития руководителей завода, разработка и проведение программы, позволяющей повысить эффективность работы.

Задача: улучшить коммуникативные навыки, в частности умение договариваться и совместно принимать решения. Повысить эффективность работы в команде.

Длительность проекта – 16 месяцев



**EQ. РАЗВИТИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ**  
В рамках КОРПОРАТИВНОЙ АКАДЕМИИ JTI была разработана программа, направленная на развитие эмоциональной компетентности. Было проведено 10 тренингов для различных подразделений.

---