

Дмитрий Савицкий



Бизнес-тренер, консультант, психолог

Успешный опыт:

В построении HR служб производственных и торговых компаний.

В формировании Отделов Продаж с нуля (подбор, адаптация, обучение, выход на результат).

В сопровождении Top management, middle management (коучинг, консультирование, медиация).

В медиации (помощь сторонам конфликта выработать соглашение по разногласию).

В создании центров оценки и центров развития персонала.

В разработке комплексных программ для повышения эффективности работы персонала.

В создании обучающих программ под цели и задачи компании.

Специализация: менеджмент, продажи, переговоры, коммуникации, ораторское искусство, эффективный call-center, эмоциональная компетентность, тайм-менеджмент, тимбилдинг, вовлеченность, личная эффективность, рекрутинг, и т. д.

Образование:

Национальный университет физического воспитания и спорта Украины (НУФВСУ), специалист по физической реабилитации, преподаватель физического воспитания, магистр «Психология спорта».

Тренинг для тренеров в Украине, 7 дней, «Программ подготовки стюардов», European Stadium & Safety Management Association (www.essma.eu). Преподаватели: Кени Скотт (UEFA), Стив Фросдик (IWI Associates, Великобритания (<http://iwi-associates.co.uk/people.html>)), Павел Колас (Jodka Consulting (Польша)), Владислав Куренной (МОК), Сергей Акулов (МВД).

Курс при НПО «ПОЛИГРАФНЫЕ СИСТЕМЫ» - «Курсы по профессиональному обучению работе на компьютерном полиграфе (детекторе лжи)», Москва. Преподаватели: доктор биологических наук, академик Варламов Валерий Алексеевич, автор курса лекций по теории Ладченко Алексей Григорьевич, кандидат биологических наук Варламов Георгий Валерьевич, майор милиции в отставке Наместников Юрий Николаевич.

2002 – 2010 г.г. Бизнес-тренинги: «Управление персоналом», «Подбор персонала», «Стресс менеджмент», «Самоорганизация», «Управление конфликтами», «Управление проектами», «Финансы для не финансистов», «Возврат долгов», «Личная эффективность», «Тренинг для тренеров», «Групповая динамика», «Продажи», «Переговоры», «Коммуникации», «Ораторское искусство», и т.д. более 6 в год – Open Mind Technologies (<http://omt.ua>).

1999 – 2010 г.г. Тренинги личностного роста: «Основы самопознания», «Интуиция на практике», «Отношения», «Общение», «Шаги развития», «Психология от А до Я» и т.д., более 25 в год - Центр мотивационной психологии - Центр Томалогии (<http://tomalogy.com.ua>).

Последние проекты

ФОРВАРД	Эффективные коммуникации. Командная работа на результат
КВС -УКРАИНА	Эффективные коммуникации
ФОРВАРД и НОВЫЙ ПРОЕКТ	Консультационные продажи. Личная эффективность и эмоциональная компетентность
НОВЫЙ ПРОЕКТ и ФОРВАРД	Мастерство продаж
<i>DCH www.dch.com.ua</i>	Коммуникации в команде (юристы)
<i>Корпорация MasterCard.</i>	КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ. https://youtu.be/vUxUCZ8EoUM
<i>Райффайзен Банк Аваль</i>	Принципы эффективности в работе с VIP клиентом
<i>Inebrya Ukraine</i>	Мастерство продаж. Эмоциональная компетентность, результат, клиентоориентированность, долгосрочные отношения, развитие клиентов.
<i>АГРАРНИ СИСТЕМНИ ТЕХНОЛОГІЇ</i>	«ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В КОМАНДЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ» Развитие навыков конструктивного делового общения и взаимопонимания с коллегами, партнерами. Коучинговое сопровождение руководителей 1 год.
<i>ULF Finance</i>	Продающие коммуникации с партнерами
<i>BAUMIT</i>	Целеполагание, основы переговоров
<i>Тімас-Агро</i>	Эффективные коммуникации с клиентом
<i>Агро-Темп</i>	Продажи по телефону
<i>OTF Factoring Ukraine</i>	Качество жизни
<i>Inebrya Ukraine</i>	Консультационные продажи
<i>MUK</i>	Вовлеченность. Потенциал успешности
<i>BAUMIT</i>	Эффективные коммуникации в команде
<i>SAFOSO</i>	Ораторское Искусство
<i>Prime Lab Tech</i>	Мастерство продаж
<i>24 PRINT</i>	Основы менеджмента. Сервис. Клиентоориентированность. Стандарты обслуживания
<i>MUK</i>	Сопровождение клиентов. Личная эффективность. Эмоциональная компетентность
<i>Агро-Темп</i>	Мастерство продаж
<i>BARLINEK</i>	Эффективные коммуникации в команде
<i>Pfizer</i>	Ораторское искусство
ТАСКОМБАНК	«Открой в себе оратора», «Клиент-ориентирование, управление впечатлением», «Продающая коммуникация», «Шаг ближайшего развития»
ТОВ "АЛБАТ"	Эффективные коммуникации в команде
<i>Агриматко Украина</i>	Мастерство продаж Личная эффективность руководителя
<i>Magic Factory</i>	Ораторское искусство
<i>Бейо Україна</i>	Мастерство продаж
<i>Water Hill</i>	Сервис. Клиент ориентированное обслуживание. Эффективные коммуникации
<i>ООО «Лореаль Украина»</i>	«Подготовка к сезону высоких продаж» «Вовлеченность. Потенциал успешности» «Максимальная эффективность в подборе персонала»
<i>Аптечка</i>	«Продажи в торговом зале»
<i>Велмарт</i>	Для руководителей гипермаркетов Велмарт: «ТимБилдинг & АнтиСтресс»
<i>GlobalLogic</i>	«ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ»
<i>GlobalLogic</i>	«Менеджмент. Навыки управления командой»
<i>ООО «Фудмаркет» (ТМ «Велика Кишеня»)</i>	«Управление стрессом», «Мастерство продаж», эффективные коммуникации», «Команда единство цели»

	Программа развития руководителей магазинов формата премиум BK SELECT и «Чумацкий Шлях» - «Сервис. Клиент-ориентированность», «Эмоциональная компетентность при работе vip клиентами», «Инструменты управления командой» «VelMart» «Преподавательское мастерство форматора»
ICS"VISTARCOM"SRL, торговая сеть "Green Hills Market", "VelMart" Кишинев	«Стресс-менеджмент для руководителей высшего звена»
ООО «Лореаль Украина»	«Базовые навыки управления торговой командой»
Школа красоты Ларисы Румянцевой	Продажи в салоне. Сервис, обслуживание VIP персон
ООО «Фудмаркет» (ТМ «Велика Кишеня»)	«Магнетизм руководителя, диапазон влияния», «Сервис. Обслуживание экстра-класса»
Рийк Цваан Украина	«ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ»
ООО «АМАКО Украина»	Мастерство продаж
Синево	«Клиент ориентированность, сервис» 150 чел.
Waggon Pais	«Продажи в торговом зале»
Хюндай Мотор Украина	Член жюри «Финал всеукраинской олимпиады по продаже»
Интим Бутик	«Продажи в торговом зале»
Клиника «Оберіг»	«Основы коммуникаций» 50 человек
Онкологическая больница «ЛІСОД»	Разработка системы обучения корпоративного университета «ЛІСОД»
Сеть салонов-магазинов «Обои «Арт-декор»	Тренинг «Эффективная работа салонов-магазинов».
ООО «АМАКО Украина»	Разработка обучающей программы «Мастерство продаж».
ООО «Фудмаркет» (ТМ «Велика Кишеня»)	Специальное предложение на 420 человек. Модульная программа «Мы слышим друг друга». Тренинги «Современные тенденции в рекрутинге» «Развивающее лидерство».
«Центр Томалогии» и ОМТ®	Совместный проект «Центр Томалогии» и ОМТ® «Игры оратора».
Академия салонного искусства	Разработка обучающих программ: Курсы обучения «Beauty administration», «Преподавательское мастерство», «Master beauty administration». Тренинги «Руководитель в индустрии красоты», «Продажи в салонном бизнесе», «Маэстро управления».
ООО «Лореаль Украина»	Разработка обучающих программ «Базовые навыки продаж», «Убеждение, аргументация, влияние».
ЧАО «Агриматко Украина»	Тренинг «Мастерство продаж».
ООО «КВС-Украина»	Тренинг «Искусство донесения мысли».
ООО «Аскания Фуд Сервис»	Тренинги «Супервизия продаж», «Мастерство продаж».
ООО «Компания «Про- Консалтинг»	Тренинг «Жизненная энергия драйв».
ДК «Спортивные арены Украины» («Арена Львов»)	Обучение стюардов по программе «ESSMA – European Stadium & Safety Management Association», «Основы гостеприимства», «Навыки психологической выносливости», «Физическая подготовка и самозащита», «Командообразование», «Управление персоналом и лидерские качества».
ДК «Спортивные арены Украины» («НСК Олимпийский»)	Обучение стюардов по программе «ESSMA – European Stadium & Safety Management Association», «Основы гостеприимства», «Навыки психологической выносливости», «Физическая подготовка и самозащита», «Командообразование», «Управление персоналом и лидерские качества».
Pocketbook International S.A	30 тренингов разной направленности. Создание Департамента по управлению персоналом с «0».

	<p>Разработка и внедрение единой кадровой политики в управляющей компании.</p> <p>Разработка стратегии по управлению персоналом.</p> <p>Разработка системы мотивации персонала (грейды, индивидуальные KPI, формирование разно уровневого соцпакета).</p> <p>Создание корпоративного информационного пространства (сайт).</p>
ООО «Информационные технологии RIA» Сетевая компания	<p>Тренинг «Управление персоналом. Инструменты руководителя».</p> <p>Создание обучающего центра «ТРЕНИНГ-ГРУПП».</p> <p>Тренинги: «Навыки оператора Call-центра» 14 тренингов, «Ораторское искусство» 8 тренингов, «Инструменты руководителя» 8 тренингов + индивидуальный коучинг, «Эффективный рекрутинг» 3 тренинга, блиц-обучение сотрудников 400 человек, разработка и внедрение адаптационного курса для новых сотрудников корпорации.</p>
НПК «Горные машины»	Тренинг «Мастерство продаж».
ООО «Меркс Групп»	Тренинг «Мастерство продаж в салонах MERX».
ООО «Бакалдрин Украина»	Тренинг «Мастерство продаж».
ДП «Коника Минолта Украина»	Тренинг «Горячие точки продаж».
ООО «Атлас»	Тренинг «Продажи в торговом зале».
ООО «Лореаль Украина»	Тренинг «TEAM BUILDING».
Интернет-агентство «Идеал»	Тренинг «Продажи по телефону».
ЗАО «Еврофинанс»	Тренинг «Принятие решений. Достижение поставленных целей».
ЗАО «Гидросила ГРУП»	Тренинги «Продажи по телефону и при личной встрече», «Переговоры с должниками, возврат долгов».
ООО «МЕТРО Кеш энд Керри Украина»	Тренинги «Переговоры», «Внутренние коммуникации».
ООО «Цвет Диванов»	Тренинги «Продажи в торговом зале», «Успешные Переговоры», «Управление персоналом. Инструменты руководителя».
ПАО «Укрсоцбанк» (UniCredit Bank™)	Тренинги «Управление в стиле коучинг», «Инструменты руководителя».
ЧАО «Шведско-Украинская группа – «SU GROUP»	Тренинг «Мастерство продаж».
«Страховая компания Каштан»	Тренинг «Мастерство продаж».
ООО «Садовый центр «Далас»	Тренинг «Продажи в торговом зале».
АО «УкрСиббанк»	Тренинги «Управление персоналом. Инструменты руководителя», «Личная эффективность».
ООО «ВЕНБЕСТ»	Тренинги «Самоорганизация. Эффективный менеджмент», «Активные продажи».
ООО «Софтпром»	Тренинг «Управление персоналом. Личная эффективность руководителя».
ООО «Квиза-Трейд»	Тренинги «Управление персоналом. Инструменты руководителя», «Личная эффективность», «Переговоры по закупке», «Самоорганизация».

Значимый проект моей деятельности

Должность в проекте: Руководитель курса подготовки стюардов (НСК «Олимпийский» и «Арена Львов» в рамках проведения чемпионата UEFA EURO 2012™ Poland-Ukraine)

Цель курса: Подготовка инструкторов, команды старших стюардов и стюардов, для обеспечения безопасного нахождения посетителей на объекте, для клиенториентированного обслуживания зрителей, для сопровождения правопорядка на стадионах НСК_ «Олимпийский» и «Арена Львов» во время проведения в Украине финальной части Чемпионата Европы по футболу «Евро 2012».



Мои достижения в этом проекте:

Разработана и внедрена программа по подбору и оценке кандидатов на должность стюард, старший стюард

Обучено и сертифицировано 20 инструкторов стюардов по программе Европейской Ассоциации Управления безопасностью и стадионами (ESSMA - European Stadium and Safety Management Association)

Обучено и сертифицировано стюардов, старших стюардов по стандартам Европейской Ассоциации Управления безопасностью и стадионами (ESSMA - European Stadium and Safety Management Association)

Разработаны учебные программы «Основы гостеприимства», «Навыки психологической выносливости», «Физическая подготовка и самозащита», «Командообразование», «Управление персоналом и лидерские качества» для стюардов и старших стюардов

Проведено обучение, по вышеперечисленным программам, стюардов и старших стюардов

Разработана и внедрена система контроля качества обучения

Подготовлено к началу Чемпионата Европы по футболу «Евро 2012»: НСК «Олимпийский» Стюардов – 1243, Старших стюардов – 69; «Арена Львов» Стюардов – 644, Старших стюардов – 56

Разработана и реализована система сопровождения службы стюардинга во время проведения массовых мероприятий на НСК «Олимпийский» и «Арена Львов»

"У меня очень много чувств и картин в голове. Польша и Украина организовали фантастический турнир, который был уникальный по своей атмосфере, и он останется в нашей памяти", - сказал на пресс-конференции Мишель Платини.

"I had the honour of running a 'train the trainer' course for stadium stewarding in Ukraine at which Dmitriy was a student. He impressed with his quick grasp of the subject and went on to work with others to train several thousand stewards to work in the EURO stadiums in Kyiv and Lviv. He showed real enthusiasm and skill in his work, training, coaching on the job and using social media in a clever way to build the team. The success of his efforts is demonstrated by the fact that the stewards performed well. I wish Dmitriy every success for the future."

4 июля 2012 г. Steve Frosdick, Owner, IWI Associates Ltd

http://www.youtube.com/watch?v=1ArO3nyV_LQ

<http://www.youtube.com/watch?v=O5BuGnCBgfw>