

# ІРИНА ВЕНГЛОВСЬКА

БІЗНЕС-ТРЕНЕРКА,  
ФАСИЛІТАТОРКА, КОУЧИННЯ



## СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:

- бізнес-тренінги,
- фасилітація управлінських команд і стратегічних сесій,
- проєктування і проведення ігор,
- оцінка персоналу.

## ОСВІТА

- 2009 р. - Тренінг тренерів (Наталія Байкалова).
- 2016 р. - Оцінка персоналу методом 360 градусів (Ольга Петрова);
- 2016 р. - Оцінка персоналу методом проведення Assessment Centre (Ірина Сінчалова);
- 2016 р. - Фасилітація - методи роботи з групою, стратегічна сесія методом фасилітації (Наталія Карпова);
- 2017 р. - ТОС інструменти в управлінні компанією (Людмила Мельник);
- 2017 р. - Фасилітаційні методи роботи з групою (Наталія Павлова);
- 2018 р. - НЛП-практик (Катерина Гайдученко);
- 2018 р. - Тренінг створення бізнес-ігор (Галюк Костянтин);
- 2019 р. - «Провідна фасилітація» (Тамара Сухенко і Анна Валенса);
- 2020 р. - «Соціальне навчання» (Е. Литвинова);
- 2021 р. - mini MBA Відкрита Академія Економіки і Політики (Прага, Чехія).

## СЕРЕД КЛІЄНТІВ:

«МХП», «Райфайзен Банк Аваль», «Infocus», «УКРСИББАНК», «Ховер», «Zeeks», «ПЗУ Україна», «Веко», ДК «Партнер», «Імперія-холдинг», «ПК-сервіс», «SLD», ПАТ «Оболонь», «БРСМ-нафта», «Нова пошта», «Північ-центр», «Господар», «Спарк-ЛОГСТИК», «Капрі-Альфа», «Капрі-Бета», «Домотроника», ТД «Софіївка», мережа магазинів Центр комплектації, «Аква-Форм», КС «Оберіг», «Євроголд», «Альфаком», «SALAD», Житомирська ОБЛДЕРЖАДМІНІСТРАЦІЇ, ГО «Сучасний формат», «Франц Аудіо», журнал «Спільне», «ФІАБСІ», ГО «Мистецький фестиваль», страхова компанія «PZU Україна», ГО «Інститут креативних інновацій», Дніпровська ОБЛДЕРЖАДМІНІСТРАЦІЇ, ГО «Мрій-Дій», «Win-win», піцерія «Mapio».

## ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД:

- 20-ть років досвіду в галузі навчання та розвитку;
- Розробка стратегій для бізнесу та не прибуткових організацій;
- Досвід запуску в компанії системи навчання, підбору, адаптації;
- 2007 - керівник відділу продажів і корпоративний тренер «Гранд Дістрібушен» м. Дніпро;
- 2009 р. - Корпоративний тренер ПАТ «Оболонь», м. Київ;
- 2016 р. - Корпоративний

## РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЄКТИ:

- Розробка і реалізація комплексних програм навчання для менеджерів відділу продажів по етапам продаж в форматі «Школи торгового представника» для великих корпорацій (B2B, FMCG);
- Проведення ассесментів для торгової команди, розробка індивідуальних планів розвитку;
- Розробка настільної карткової бізнес-ігри «Майстер-заперечень», реалізовано понад 100 примірників;
- Проведення стратегічних сесій для бізнесу та не комерційного сектору;
- Розробка авторських тренінгів з комунікацій, конфліктології, лідерства та управлінських навичок;
- Організація системи навчання тренерів, менеджерів компаній;
- Програми навчання комерційним переговорам (і продавців, і закупщиків) і некомерційним переговорів.

