



ТЕТЯНА ПАН

БІЗНЕС-ТРЕНЕР, КОУЧ,
КОНСУЛЬТАНТ, ПСИХОЛОГ

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:

- Розробка і впровадження консалтингових проектів в компанії "під ключ" (проведення стратегічних сесій, "МВО - управління по цілях, ассесмент), створення і проведення тренінгових програм по напрямках продажу, переговори, клієнтський сервіс; ефективна бізнес - комунікація, управління конфліктами і стрес-менеджмент.
- Коуч-сесії - для керівників середньої ланки і власників приватного бізнесу;
- Психологічні консультації - по особистому запиту клієнтів.

ОСВІТА:

- Сертифікований бізнес - тренер, Coca - Cola, ССВЕ (Австрія, Відень; Київ, Україна);
- «Жива справа» (Київ, Україна);
- ICBT - Міжнародна школа навчання бізнес - тренерів (Київ, Україна); Проведення фасилитаційних і стратегічних сесій, міжнародна організація ICA (The Institute of Cultural Affairs).
- Сертифікований коуч, Coca - Cola, ССВЕ (Австрія, Відень; Київ, Україна).
- Сертифікований психолог, психотерапевт, EAGT, Московський Гештальт інститут.

СЕРЕД КЛІЄНТІВ:

ДТЕК, ОТПbank, Ощадбанк, КПО, Сузір'я, Ясно, CAMPARI, IDS BORJOMI Ukraine, Puratos, Harveast, Київстар, КДС, Kernel, Ашан, Continental Farmers Group, IntoSana, Takeda, SCM, RedHead, Pfizer, VodaFone, Фокстрот, Добробут, Велмарт, Діла, Щедро, МХП, Petimpex, Приватбанк, Fozzy Group, Агромат

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД:

- Бізнес - тренером/ консультантом - більше 14 років, ЗАТ "Олімп", ИП "Кока-кола", ТОВ "Рекитт Бенкизер. За цей період успішно провела більше 500 тренінгів в різних галузях бізнесу.
- В продажах - 19 років. Пройшла шлях від торгового представника до регіонального менеджера по продажах (ЗАТ "Олімп", ТОВ "Юнимилк").
- Великий досвід з продажу послуг - консалтинг, нерухомість, тренінги.
- Управління людьми - 15 років, тривалий період працювала регіональним менеджером по продажах і керівником по навчанню і розвитку в іноземних і національних компаніях - ЗАТ "Олімп", ИП "Кока-кола", ТОВ "Рекитт Бенкизер.
- Більше 1000 програм з управління продажами, переговорами та управління співробітниками.

РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЄКТИ:

- Vodafone retail «Проактивні продажі для директорів магазинів», 2024 р.
- Fozzy Group, для закупівельників Сільпо «Переговори на 100%», 2024 р.
- Petimpex, гра «Домовся!» практика роботи із запереченнями, 2024 р.
- Київстар «Продажі через команду», 2024 р.
- Ідс (Моршинська, Миргородська), річна програма навчання перемовників, 2024 р.
- Board «Переговорні поєдинки», практикум «Перемогти чи домовитись?», 2024 р.
- КСД (Клуб сімейного дозвілля) «Продавати не продаючи, або як закохати клієнта у свій продукт», 2024 р.
- Агромат «Ефективні переговори», 2024 р.
- Приватбанк «Особиста ефективність керівника», 2023 р.
- МХП «Ефективні інструменти переговорів», 2023 р.

