|  |  |
| --- | --- |
| **АННА БЫЧКОВА**ПРОЕКТНЫЙ БИЗНЕС-ТРЕНЕР |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:****ФАРМАЦЕВТИКА*** Гедеон Рихтер
* Астра Зенека
* Поликлиники.Ру
* Ксантер Фарма
* Берингер Ингельхайм
* Президент (сеть клиник)
* Вёрваг
* Биокад
* Пфайзер
* Аллерган
* Рекордатти
* Твинс Тэк
* СИА Интернейшнл ЛТД (фармацевтический дистрибьютор)
* Пауль Хартманн
* Безен
* Алвоген
* Liral Group
* Санофи
* Президент
* Инвитро
* Медикор
* Скандинавский Медицинский Центр
* Актавис
* Замбон Фарма
* Сеть клиник "Медквадрат"
* Никамед (ортопедическая компания)
* ОАО "Медицина" (многопрофильный медицинский центр)
* MCL-фарма
* Bayer
* Romano Botta
* Фармсинтез
* Ниармедик

**ПРОИЗВОДСТВО*** Московский Ювелирный Завод

**НЕФТЕ-ГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ*** НИПИГАЗ

**БЬЮТИ БИЗНЕС*** Magic Style (имидж-студия и магазин профессиональной косметики)

**ДРУГИЕ*** Артпласт
* Евростретч
* Биологистик
* АМД-лаборатории
* Нутриция
* Лаборатория Касперского
 |  | **ОПЫТ:****T&D проекты, специализируюсь на разработке и проведении тренингов, семинаров и деловых игр для компаний медицинского и фармацевтического профилей, тренингов и семинаров по личной эффективности руководителей вне зависимости от профиля деятельности компании.** * Декабрь 2011 - по настоящий момент: фрилансер.
* Подготовка и адаптация программы под потребности клиента
* Предтренинговая диагностика и ассессмент
* Составление учебных материалов к тренингу (раздаточных материалов, ролевых игр, упражнений)
* Проведение тренинга, семинара
* Видеосъемка и видеоанализ (по желанию заказчика)
* Отчет по тренингу с рекомендациями по дальнейшему обучению
* Проведение посттренингового сопровождения в групповом и индивидуальном формате (вебинары, индивидуальный тренинг на рабочем месте).
* Февраль 2011г – декабрь 2011: ООО «Высшая Медицинская Школа», бизнес-тренер.
* Разработка программ и проведение тренингов по различным тематикам (управление персоналом, продажи, переговоры, корпоративная культура и этика, управление конфликтом и стрессом)
* Октябрь 2010 – декабрь 2010: ООО «Актавис» (фармацевтическая компания), бизнес-тренер на проект.
* Разработка и проведение тренингов для медицинских представителей и медицинских консультантов компании
* Обучение медицинских представителей и консультантов на рабочих местах ("в полях")
* Подготовка материалов и презентаций к тренингам
* Декабрь 2009 – октябрь 2010: «Клинико-диагностическая лаборатория Гемотест», территориальный менеджер.
* Планирование, организация и контроль работы медицинских представителей;
* Обучение медицинских представителей (тренинг продаж, тренинги по "продукту", коучинг сотрудников «в полях», разработка обучающих материалов, презентаций);
* Проведение конференций в ЛПУ;
* Взаимодействие с "лидерами мнений" в лечебно-профилактических учреждениях.
* Июнь 2003 – ноябрь 2009: «Клинико-диагностическая лаборатория Гемотест», медицинский представитель.
* Продвижение услуг компании среди врачей амбулаторного и госпитального сектора.

**ОБРАЗОВАНИЕ:*** 1998 - 2004 гг. – Московская Медицинская Академия им. И.М. Сеченова, специализация - лечебное дело, психотерапия
* 2006 - 2009 гг. - аспирантура, защита кандидатской диссертации по специальности "психотерапия".
* 2006 г. - Тренинг по групповой психотерапии в Институте психотерапии и клинической психологии
* 2008 г. - тренинг тренеров в центре обучения персонала "Бизнес-класс"
* 2010 г. "Курс подготовки бизнес-тренеров - руководителей учебного центра" в Институте подготовки и повышения квалификации бизнес-тренеров "Профессионал"
* 2014 г - "Лидерство" - сертификационный курс, ICBT, Ж. Завьялова
* 2008 - 2017 гг. - мастер-классы по проведению бизнес-тренингов
* 2016 - тренинг по визуализации в тренинге
* 2017 - обучение методам фасилитации (Стратегические и тактические сессии)
* 2018 - обучение типологии DISC с сертификацией (TTISI)
* 2018 - обучение по игрофикации и разработке игр для тренингов
* 2019 - обучение проведению рабочих и стратегический сессий.

**НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:*** Адаптация учебных программ и методических материалов под запрос заказчика;
* Разработка новых тренинговых продуктов
* Проведение предтренинговой диагностики
* Проведение тренингов под запрос компании-заказчика;
* Разработка инструментов для оценки эффективности обучения;
* Внедрение системы посттренингового обучения и сопровождения персонала;
* Проведение ассессмент-центров;
* Аудиторные тренинги:
* «Искусство проведения успешной презентации»
* «Проведение собеседований»
* «Переговоры с аптечными сетями»
* «Эффективная работа оператора Call-центра»
* «Визит медицинского представителя к врачу и в аптеку в современных условиях»
* «Переговоры с аптеками и аптечными сетями»
* «Искусство управления людьми»
* «Клиенториентированность»
* «Язык гипноза в бизнесе и в жизни»
* «Эффективная работа врача с пациентом»
* «Типология клиентов DISC»
* «Ситуационное лидерство в управлении персоналом»
* «Работа с возражениями, претензиями, рекламациями»
* «Стратегии управления конфликтом и стрессом»
* «Таймменеджмент»
* «Управление мотивацией сотрудников»
* «Развитие ключевых клиентов»
* «Активные продажи для администраторов медицинского центра»
* «Проведение собеседований»
* «Тренинг написания отчетов»
* Проведение тренингов для больших групп (более 200 человек)
* Проведение круглых столов для врачей-педиатров (для компании Нутриция), кардиологов (для компании Астра Зенека), стоматологов (для сети клиник "Президент), эпидемиологов (для компании Пауль Хартманн): более 100 мероприятий.
* Проведение интерактивных фармкружков для фармацевтов - более 40 мероприятий
 |