|  |  |
| --- | --- |
| **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 |