**Приложение 1**

**Программа семинара «Развитие компетенций руководителя» 03 ноября 2016 г.**

**Формат проведения:** Мини-лекции, ролевые игры, мозговой штурм, анализ случаев из практики, внутригрупповые дискуссии, информационные блоки.

**Продолжительность мероприятия**: 8 академических аудиторных часов (6 полных часа);

**Целевая аудитория:** руководители предприятий малогои среднего предпринимательства, начинающие и действующие предприниматели.

**Цель проведения:** обучение основам управления персоналом предприятий малого бизнеса, навыкам руководства коллективом.

**Компетенции, приобретаемые участниками:** знания и навыки, необходимые для управления бизнесом.

**Место проведения обучения:** г. Томск, пер.Плеханова, 4, этаж 4, конференц-зал, аудитория № 403.

Программа семинара

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Время проведения | Содержание модуля | Бизнес-  тренер | Количество академи-  ческих часов |
| 10:00-10:30 | **Регистрация участников** |  |  |
| 10:30-12:00 | **Планирование**  1. Распределить (запланировать) активность (результаты) сотрудников.  2. Задать стандарты и нормативы эффективности.  3. Определить возможные сбои.  *Практикум: Отработка ключевых факторов планирования.* | Представители Администрации г. Томска,  директор ООО «Центр бизнес-технологий» Е.И. Коверникова | 2 |
| **12:00-12:30** | **Кофе-пауза** |  |  |
| 12:30-14:00 | **Организация процесса**  1. Выделить необходимые ресурсы.  2. Определить технологии и инструменты.  3. Выстроить бизнес-процессы.  *Практикум: Отработка основных элементов организационного процесса.* | Вавильченко Оксана Анатольевна, директор кадрового агентства «Нева»,  директор ООО «Центр бизнес-технологий» Е.И. Коверникова | 2 |
| **14:00-14:45** | **Обед** |  |  |
| **14:45-16:15** | **Мотивация**  1. Сформулировать индивидуальные цели, соответствующие SMART.  2. Увязать поставленные цели с личными потребностями и мотивами сотрудника.  3. Проверить понимание и принятие поставленных целей.  *Практикум: Отработка на практике элементов управления сотрудниками через мотивацию.* | Вавильченко Оксана Анатольевна, директор кадрового агентства «Нева»,  директор ООО «Центр бизнес-технологий» Е.И. Коверникова | 2 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Время проведения | Содержание модуля | Бизнес-  тренер | Количество академи-  ческих часов |
| **16:15-16:30** | **Кофе-пауза** |  |  |
| 16:30-17:50 | **Контроль**  1.Определить и устранить причины сбоев  2. Мотивировать сотрудника на результативную работу  3. Получить обратную связь от сотрудника  *Практикум: Отработка и фиксация важных для бизнеса точек контроля в работе с персоналом, с учетом Целей и Задач бизнеса.* | Вавильченко Оксана Анатольевна, директор кадрового агентства «Нева»,  директор ООО «Центр бизнес-технологий» Е.И. Коверникова | 2 |
| 17:50-18:00 | **Заключительный этап курса обучения**  **Подведение итогов.**  **Обсуждение вопросов.** | Вавильченко Оксана Анатольевна, директор кадрового агентства «Нева»,  директор ООО «Центр бизнес-технологий» Е.И. Коверникова |
|  | **Итого** |  | 8 |

**Приложение 2**

**Резюме бизнес-тренера Вавильченко Оксаны Анатольевны**

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата рождения:** 20.05.1973 г.  **Образование:**  **1995г.-1999г. - Казахстанско – российский медицинский университет, Кафедра:** военно-медицинской подготовки.  **2002г. – 2006г. - Томский Государственный Университет, Факультет:** психологии,  **Специальность:** психолог. | **_DSC4853** |

**Дополнительное образование:**

|  |  |
| --- | --- |
| Август 2005г. | Международная школа продаж (Голландия), Майкл Бэнг  Тренинг «Управление продажами» |
| Октябрь 2005 г. | Школа лидера Льва Миникеса (г. Новосибирск)  Тренинг «Искусство продаж. Управление контактной зоной». |
| Октябрь 2006 г | «Агентство исследования и предотвращения потерь», Игорь Чумарин  (г. Санкт-Петербург)  Семинар-тренинг «Кадровая безопасность компании» |
| Ноябрь 2006 г. | «Лебедева & Иванова», Светлана Иванова (г. Москва)  Семинар-тренинг «Построение системы эффективной индивидуальной и групповой мотивации». |
| Февраль  2007г. | Консультационная компания «Торговые решения», Алексей Крамарев  (г. Санкт-Петербург),  Семинар «Управление ассортиментом и ценами» |
| Май  2007г. | «Агентство исследования и предотвращения потерь», Игорь Чумарин  (г. Санкт-Петербург),  Семинар «Персонал торговой компании как фактор риска» |
| 12 октября 2007 г. | ГК «Директ Консалтинг» г. Новосибирск, семинар «Документирование управленческих решений и бизнес процессов». |
| Ноябрь 2007 г. | Компания «Торговые решения», Алексей Николаевич Крамарев (г. Санкт--Петербург)  Семинар «Построение системы управления торговым персоналом: новые идеи, технологии достижения успеха». |
| Май  2009 г. | «Томский центр содействия инновациям» г. Томск  Практическая конференция: «Новые возможности для бизнеса». |
| Май  2010 г. | «Школа лидерства» Валерий Чемерис  (г. Санкт - Петербург)  Тренинг «Системное мышление – основа лидерства». |
| Сентябрь  2012 г. | Авторский тренинг Максима Роменского «MaxTraining».  Тренинг «Бизнес-тренинг как форма подготовки предпринимателей. |
| Июнь  2015 г. | «Международный Центр Инжиниринга и Инноваций»  Сертификат по проведению ИТГ (Индекс Технологической Готовности Производственного Предприятия к Инновациям). |
| Май  2016 г. | «Международный Центр Инжиниринга и Инноваций»  Подтверждение квалификации по проведению ИТГ (Индекс Технологической Готовности Производственного Предприятия к Инновациям). |
| Май  2016 г. | «Международный Центр Инжиниринга и Инноваций»  Сертификат по проведению АПП (Методика Анализа Потенциала Предприятия). |

**01. 08. 2005г. – по наст. время Консалтинговое Агентство «Нева»**

**Должность:** Директор.

**Профессиональный опыт:**

* Проведение тренингов в области управления персоналом, деловых коммуникаций, сервиса и личностного роста;
* Проведение кадрового аудита с использованием различных методов (ASSESSMENT CENTER, моделей компетентностей, поведенческих установок,  **«**АВС - анализа персонала», 360 градусов оценки, тестирования);
* Разработка системы подбора персонала с описанием критериев компетентности, подбора оценочных методик (кейсы, тестовые методики);
* Разработка систем менторства и наставничества на предприятии;
* Разработка корпоративных документов с описанием стратегического конкурентного преимущества компании, внедрение правил под внешним и внутренним контролем;
* Подбор персонала для компаний с учетом профессионально-важных для должности качеств, с использованием тестовых и кейсовых методик;
* Разработка и поэтапное внедрение системы оплаты труда на предприятии.

**Отзывы клиентов можно посмотреть на сайте:** [**http://neva.tomsk.ru/**](http://neva.tomsk.ru/)

**Профессиональные качества:** высокая работоспособность, быстрая обучаемость,коммуникабельность, креативность, стремление к самореализации, организованность, оперативность в принятии решений.

**Коверникова Елена Ивановна, 1969 г.р.**

Образование:

1987-1991 год. Томский политехнический университет, Факультет автоматики и электромеханики.

1992-1994 год. Томский политехнический университет. Инженерно-экономический факультет. Специальность. Менеджмент организации.

С 2002 года – директор ООО «Центр бизнес-технологий». Опыт в сфере проведения бизнес-тренингов с 1998 года. Работа в должности заместителя директора по экономике крупных предприятий (5 лет). За время профессиональной деятельности проведено более 150 бизнес-тренингов в сфере организации бизнеса, бизнес-планирования, управления бизнес-проектами. Разработано более 320 бизнес-проектов на территории Томской области, в том числе 19 крупных проектов, с объемом инвестиций более 1,0 млрд. рублей.