
РОМАН БАННОВ

Бизнес-тренер, разработчик программ

Executive-коуч, член ICF

диплом Academy of Executive coaching, London,

UK

www.romanbannov.ru

Экспертиза:

- Лидерство, развитие навыков руководителя
- Коммуникация и переговоры
- Поддержание ментального здоровья
- Обучение, супервизия и оценка тренеров



Опыт работы:

2017 – н.в. **Bannov L&D**

2010 – 2017 Независимый бизнес-тренер

2008 – 2010 **Ars Vitae**, бизнес-тренер.

2004 – 2008 **Центр тренинга**, специалист по обучению и развитию.

2001 – 2004 Независимый бизнес-тренер

Языки проведения тренингов — русский, английский

Достижения:

- Разработка методик быстрого формирования и развития навыков
- Разработка методик закрепления эффектов обучения
- Локализация зарубежных программ Time management, Interpersonal excellence, Managing emotions within tough situations, Creating powerful presentations для зарубежных IT компаний, работающих в России
- Разработка программ “под задачу” для IT-отрасли, финансового сектора, фармацевтических компаний
- Авторские программы по well-being, личной эффективности, развитию лидерских компетенций (доступны на сайте www.romanbannov.ru)
- Публикации по менеджменту, коучингу, методологии тренингов в профильных журналах (все статьи доступны на сайте www.romanbannov.ru)

Реализованные проекты:

IT и Телеком

- **Oracle** — Тренинги "Time management", "Interpersonal excellence", "Managing Emotions within tough situations" (Москва, Санкт-Петербург) - с 2011 года
- **Atos** - комплексная программа обучения и сопровождения (специалисты и руководители) – в течение 10 лет. Тренинги по направлениям: лидерство, менеджмент, стратегическое планирование, управление удаленными командами, личная эффективность, сервис, коммуникативная компетентность, технологии отбора персонала. Кросс-культурная коммуникация, diversity&inclusion. Локализация программы для тим-лидеров "Team Leader curriculum" в России. Трехмодульная программа "Team Leader curriculum" (2016 - 17 гг. Тренинги для HR: "Профессиональная позиция HR", "Бизнес-процессы в HR", "Технологии отбора персонала"
- **Shopotam** – тренинги "Управление Call-центром в интернет-магазине", "Управление удаленной командой"
- **Kaspersky** — работа в команде по технологии LSP, тренинги "Эффективное взаимодействие в команде"
- **IBM** — тренинги по развитию проактивного мышления, навыков уверенного поведения
- **ABB** — тренинги «Коммуникация в условиях многозадачности и стресса»
- **МТС** — создание и проведение программы обучения для консультантов, работающих в видео-режиме
- **Наука-Связь** — тренинги «Базовой менеджмент» для линейных руководителей
- **Yandex** - сессия "Создание и управление KPI"

Производственные компании

- **OMRON** - многомодульная программа "Key Account Management" в течение 9 мес. (аудитория - руководители), проект "Школа внутренних тренеров", 3 ступени, (обучение, супервизия, оценка), сессии для руководителей "Использование тренинговых инструментов: решение бизнес задач и ROI", тренинги "Развитие клиентов", "Работа с заказчиками по телефону"
- **Русский Алюминий** - комплексный проект разработки и внедрения ценностей: диагностика, подготовка и проведение сессий, разработка и передача тренингов, разработка и написание мануалов, методических пособий
- **Шэффлер** - тренинги по переговорам для департаментов продаж и закупок, участие в проекте подготовки кадрового резерва
- **Air Liquide** - проект "Безопасность 2.0", специализированные тренинги для реализации well-being стратегии

-
- **Siemens** - обучение линейных менеджеров (лидерство и менеджмент), специалистов коммерческого отдела, специалистов service desk. Программы по кросс-культурной коммуникации и diversity&inclusion
 - **Роснефть** - тренинги по внедрению Корпоративного кодекса, ценностей компании
 - **ГазпромНефть** — тренинги для руководителей «Эффективная презентация», «Управление в команде»
 - **ЮганскНефтьГаз** — тренинги для руководителей «Решение нестандартных управленческих задач»
 - **Альфа-Лаваль** – тренинги «Управление в команде» для линейных менеджеров, СПИН-продажи
 - **YIT** - тренинги эффективной работы с клиентами, тренинги продаж, развитие навыков работы с возражениями и закрытия сделок
 - **Givaudan** – тренинги для руководителей Creating powerful presentations
 - **GEA Separator** — тренинги по развитию навыков деловой коммуникации
 - **Росводоканал** - форсайт-сессии
 - **РОСТЕХ** - тренинги работы в команде
 - **SKF** - тренинги “Эффективная презентация” для руководителей
 - **НОВАТЭК** — форсайт-сессия
 - **Metsa Tissue** — эффективные коммуникации с клиентами
 - **BASF** — развитие управленческих навыков

Банки и финансовые компании

- **Сбер** — программы «Наставничество для руководителей», «Управление сервисом», “Управление продажами” (Москва, СПб, Самара, Ярославль) - в течение 4-х лет
- **Банк России** — тренинги для руководителей по развитию деловой коммуникации, специализированные тренинги для сотрудников надзорных подразделений
- **BNP Paribas** - тренинги для руководителей “Обратная связь”, “Развитие коммуникативной компетентности”, “Эффективная презентация. Работа с информацией”. Проведение сессии для руководителей “Формулирование и внедрение ценностей компании”. Участие в проведении Diversity Day
- **АИЖК** — создание и передача тренингов «Четкая и убедительная коммуникация» для специалистов, тренинги для руководителей «Противостояние влиянию и построение деловых отношений», для контакт-центра
- **ВТБ-Факторинг** — тренинги по развитию навыков проведения презентаций для департамента рисков
- **Спасские Ворота** - тренинги для специалистов по работе с возражениями, специализированный тренинг “Эффективная работа на выставке”
- **Chubb** - тренинги “Creating powerful presentation”

-
- **Банк "Открытие"** - специализированный тренинг продаж деривативов
 - **Lord Finance** — комплексный проект поддержки департамента маркетинга, в течение 3-х лет: построение бизнес-процессов, управление проектами, оценка, обучение, сопровождение. Целевая аудитория: средний и линейный менеджмент.
 - **Российский Фонд Прямых Инвестиций** — взаимодействие в команде
 - **ИнвестТоргБанк** – тренинги "Навыки ведения презентаций" для руководителей направлений и фронт-офиса
 - **«ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»** (негосударственный пенсионный фонд) – тренинги «Клиентоориентированный сервис» для фронт-офиса
 - **Пробизнесбанк** — тренинги «Построение и развитие деловых отношений с клиентами»
 - **Danske Bank** - тренинги «Клиентоориентированный сервис» для фронт-офиса
 - **ИФД «Капитал»** - тренинги «Переговоры с VIP-клиентами»

Фармацевтические компании и Здравоохранение

- **Pfizer** – тренинги по развитию навыков территориального планирования, технологии работы с аптечными сетями, управление проектами, эффективная работа с KOL
- **Sanofi-Aventis** - тренинги для Opinion leaders ("Навыки ведения интерактивных семинаров", "Технологии публичного выступления", "Коммуникация Врач – Пациент"). Тренинги: управление изменениями, управление территорией, технология врачебного визита
- **PharmaMed** — тренинги для медпредставителей: «Эффективная презентация» и «Эффективная продажа», работа с аптеками и аптечными сетями
- **Сервье** - Проект "Коммуникация "Врач - Пациент", тренинги для Opinion leaders, менеджмент для руководителей департаментов, для трейд-офицеров, специалистов департамента клинических исследований. Тренинги по управлению изменениями
- **Abbott** — тренинги "Технология врачебного визита", "Работа с аптечными сетями"
- **Alvogen** - тренинги "Технология врачебного визита", "Работа с аптечными сетями"
- **Стоматология ДАрт** - тренинг "Мотивирующие инструменты в стоматологической практике"
- **НИИ КЭЭФ** - тренинги "Эффективная презентация (базовый и продвинутые курсы)
- **MSD** – тренинги "Эффективная презентация"
- **Astra Zeneka** — тренинги для Opinion leaders
- **NYCOMED** - тренинги для тренеров, тренинги для Opinion leaders
- **Юнифарм** - тренинги "Личная эффективность"

-
- **Ниармедик** - тренинги "Развитие успешных отношений с клиентами"

FMCG и ритейл

- **ОВИ** — тренинги для руководителей «Привлечение талантов», «Формирование команды»; комплексная программа обучения специалистов (3 ступени) «Личная эффективность в ежедневной работе» (в течение 2-х лет)
- **CeDo** («CeDo Household Products») – тренинги по менеджменту, управлению в команде, продажам, построению бизнес-процессов.
- **Royal Canin** — тренинги для тренеров, (2 ступени) - разработка мануалов для тренеров, обучение, супервизия
- **M-Video** — тренинги для руководителей «Развитие подчиненных»
- **Эльдорадо** — тренинги для руководителей «Эффективная презентация»

Медиа и реклама

- **ВидеоИнтернешнл** — создание и передача тренингов «Деловое письмо», «Стрессменеджмент», «Убеждение и аргументация». Проведение тренингов для тренеров, супервизия
- **Zeytz** - программа развития лидерских качеств "Сила и прочность", тренинги "Развитие навыков лидерства и работы в команде", "Тайм-менеджмент", "Навыки эффективных переговоров", "Составление книги продаж".
- **TV3** — тренинги для департамента продаж
- **Independent Media** — проведение имитационных игр
- **Российская Газета** — проект поддержки рекламной службы

Beauty

- **BBOSW** – тренинги "Активные продажи", "Управление проектами, бизнес-игра "Центр Красоты будущего"
- **SELDICO** (LVMH Perfumes & Cosmetics Russia) - тренинги по менеджменту, communication skills, сервису
- **Schwarzkopf Professional** – тренинги «Управление принятием решения при заказе», «Эффективная презентация», «Работа в салоне» для специалистов.

Логистика и Путешествия

- **Волга-Днепр** (авиационные перевозки) — тренинги «Управление в команде»
- **РЖД** – сессии "Корпоративная культура в компании"
- **Viking Cruises** – тренинги тренеров, супервизия тренеров (работа с интернациональной командой)

Консалтинг и образование

- **ФЦК** - комплексный проект по разработке и внедрению ценностей (диагностика существующих ценностей, проведение стратсессии с ТОП-менеджментом, стратсессия с руководителями, аналитическая работа, отчеты)
- **Cegos UK, Cegos Swiss** - локализация тренинговых программ в России, тренингов тренеров
- **Boston Consulting Group** (консалтинговая фирма) – тренинги “Деловое письмо” и «Стрессменеджмент»
- **Alibra School** — проект развития преподавателей, проект построения клиентоориентированного сервиса

Образование

Специальное образование

2017	Practitioner Diploma in Executive coaching	Academy of Executive coaching, London, UK
2011	Interpersonal excellence, Managing emotions in tough situations and Time management	Cegos UK, London
2009	Современный бизнес-тренер	Ars Vitae, Москва
2008	Создание новых тренингов и консалтинговых продуктов	ТРИЗ-ШАНС, СПб
2008	Игромоделирование. Тренинг тренеров, мастер-класс	Ars Vitae, Москва
2007	Ассесмент-центр в обучении и развитии персонала	Moscow Business School, Москва
2001	Методология ведения тренинга	Институт Тренинга, СПб

Академическое образование:

1997-2002 **ВГУ**, Факультет Психологии, психолог, диплом