

РОМАН БАННОВ

Бизнес-тренер, executive-коуч, аккредитованный ассоциированный коуч Academy of Executive coaching, London, UK



Экспертиза:

- Личная эффективность, развитие компетенций
- Лидерство, развитие навыков руководителя
- Коммуникация и переговоры
- Обучение, супервизия и оценка тренеров, коучей

Опыт работы

2010 – н.в. 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 экспресс-формирования и развития навыков
- Локализация зарубежных программ Time management, Interpersonal excellence, Managing emotions within tough situations, Creating powerful presentations для России
- Создание методического инструментария работы тренеров в паре
- Разработка авторской программы развития персонального лидерства "MySelf" (обучение прошли более 500 человек)
- Разработка авторских программ для банковского сектора, фармацевтических компаний и коммерческой медицины, IT-отрасли
- Разработка подходов в организации обучения сотрудников контакт-центров (в т. ч., методики обучения консультантов, работающих в видео-режиме)
- Соавтор проекта "Коммуникация: Врач - Пациент"
- Публикации по менеджменту, коучингу, методологии тренингов в профильных журналах (*все статьи доступны на сайте www.romanbannov.ru, www.colloquium.ru*)

Реализованные проекты

Производственные компании

- **Siemens** - сопровождение внутреннего обучения (в течение 7-ми лет), обучение линейных менеджеров, специалистов коммерческого отдела, специалистов service desk
- **OMRON** - проект "Школа внутренних тренеров" (обучение, супервизия], оценка), сессии для руководителей "Использование тренинговых инструментов: решение бизнес задач и ROI", тренинги "Развитие клиентов"
- **Givaudan** – тренинг для руководителей Creating powerful presentations
- **Роснефть** - тренинг по внедрению Корпоративного кодекса
- **ГазпромНефть** — тренинги для руководителей «Эффективная презентация», «Управление в команде»
- **ЮганскНефтьГаз** — тренинги для руководителей «Решение нестандартных управленческих задач»
- **Альфа-Лаваль** – тренинг «Управление в команде» для линейных менеджеров, СПИН-продажи
- **GEA Separator** — тренинг по развитию навыков деловой коммуникации
- **РОСТЕХ** - тренинг работы в команде
- **SKF** - тренинги "Эффективная презентация" для руководителей
- **НОВАТЭК** — форсайт-сессия
- **Metsa Tissue** — эффективные коммуникации с клиентами
- **BASF** — развитие управленческих навыков

IT и Телеком

- **Oracle** — Time management, Interpersonal excellence, Managing Emotions within tough situations (Москва, Санкт-Петербург) - с 2011 года по настоящее время
- **Atos** - комплексная программа обучения и сопровождения (специалисты и руководители) – в течение 7-ми лет. Тренинги по направлениям: менеджмент, стратегическое планирование, личная эффективность, сервис, коммуникативная компетентность, технологии отбора персонала. Трехмодульная программа "Team Leader curriculum" (2016 - 17 гг.)

Тренинги для HR: "Профессиональная позиция HR", "Бизнес-процессы в HR", "Технологии отбора персонала"

- **АВВ** — тренинги «Коммуникация в условиях многозадачности и стресса»
- **IBM** — развитие проактивного мышления, навыки уверенного поведения
- **МТС** — создание и проведение программы обучения для консультантов, работающих в видео-режиме
- **Наука-Связь** — тренинги «Базовой менеджмент» для линейных руководителей.

Банки и финансовые компании

- **Сбербанк** — «Наставничество для руководителей», «Управление сервисом», продажи (Москва, СПб, Самара, Ярославль)
- **Банк России** — тренинг для руководителей по развитию деловой коммуникации
- **BNP Paribas** - тренинги для руководителей "Обратная связь", "Развитие коммуникативной компетентности", "Эффективная презентация. Работа с информацией"
- **Банк "Открытие"** - специализированный тренинг продаж деривативов
- **ВТБ-Факторинг** — тренинг по развитию навыков проведения презентаций для департамента рисков
- **АИЖК** — передача тренингов «Четкая и убедительная коммуникация» для специалистов, тренинги для руководителей «Противостояние влиянию и построение деловых отношений», программа для контакт-центра
- **Chubb** - "Creating powerful presentation"
- **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
- **ИФД «Капитал»** - тренинг «Переговоры с VIP-клиентами»
- **«ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»** (негосударственный пенсионный фонд) – тренинги «Клиентоориентированный сервис» для фронт-офиса
- **Пробизнесбанк** — тренинг «Построение и развитие деловых отношений с клиентами»
- **Danske Bank** - тренинг «Клиентоориентированный сервис» для фронт-офиса

Фармацевтические компании и Здравоохранение

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

FMCG

- **OBI** — тренинги для руководителей «Привлечение талантов», «Формирование команды»; комплексная программа обучения специалистов (3 ступени) «Личная эффективность в ежедневной работе» (в течение 2-х лет)
- **M-Video** — тренинги для руководителей «Развитие подчиненных»
- **CeDo** («CeDo Household Products») – тренинги по менеджменту, управлению в команде, продажам, построению бизнес-процессов.
- **Royal Canin** — тренинги для тренеров
- **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
- **Independent Media** — проведение имитационных игр

- **Российская Газета** — проект поддержки рекламной службы
- **TV3** — тренинги для департамента продаж
- **Zeytz project** - тренинги “Развитие навыков лидерства и работы в команде”, “Навыки эффективных переговоров”, “Составление книги продаж”

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.

WEB

- **Yandex** – создание и управление KPI
- **Shopotam** – тренинги “Управление Call-центром в интернет-магазине”, “Управление удаленной командой”
- **Kaspersky** — работа в команде по технологии LSP

Логистика и Путешествия

- **Волга-Днепр** (авиационные перевозки) — тренинг «Управление в команде»
- **РЖД** – сессия “Корпоративная культура в компании”
- **Viking Cruises** – тренинг тренеров, супервизия тренеров

Консалтинг и образование

- **Cegos UK, Cegos Swiss** - локализация тренинговых программ в России, тренинг тренеров
- **Boston Consulting Group** (консалтинговая фирма) – тренинги “Деловое письмо” и «Стрессменеджмент»
- **Alibra School** — проект развития преподавателей, проект построения клиентоориентированного сервиса

Образование

Тренинги:

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