

Соковицова Татьяна

Бизнес-тренер
Травматерапевт
Коуч

Профессия

- Бизнес-тренер, спикер, коуч, модератор, медиатор, травматерапевт.
- Автор и составитель бизнес-тренингов по продажам и управлению (более 10 лет).
- Автор и ведущий семинаров-тренингов.
- Автор и ведущий тренингов личностного роста и развития.



Образование

- Высшее психологическое
(ИИУ, 2003г.)
- Высшее филологическое
(УдГУ, 1999г.)
- Ассоциация бизнес-тренеров
Удмуртии (2005г.)

Курсы повышения квалификации

- Телесно-ориентированная психотерапия (2003г.)
- Психологическое консультирование (2004г.)
- Тренинг для тренеров (2005г.)
- Курсы медиаторов (2010г., 2011г.)
- Супервизия для тренеров (2009г.-2012г.)
- Травматерапия (2015-2016гг.)

Опыт работы

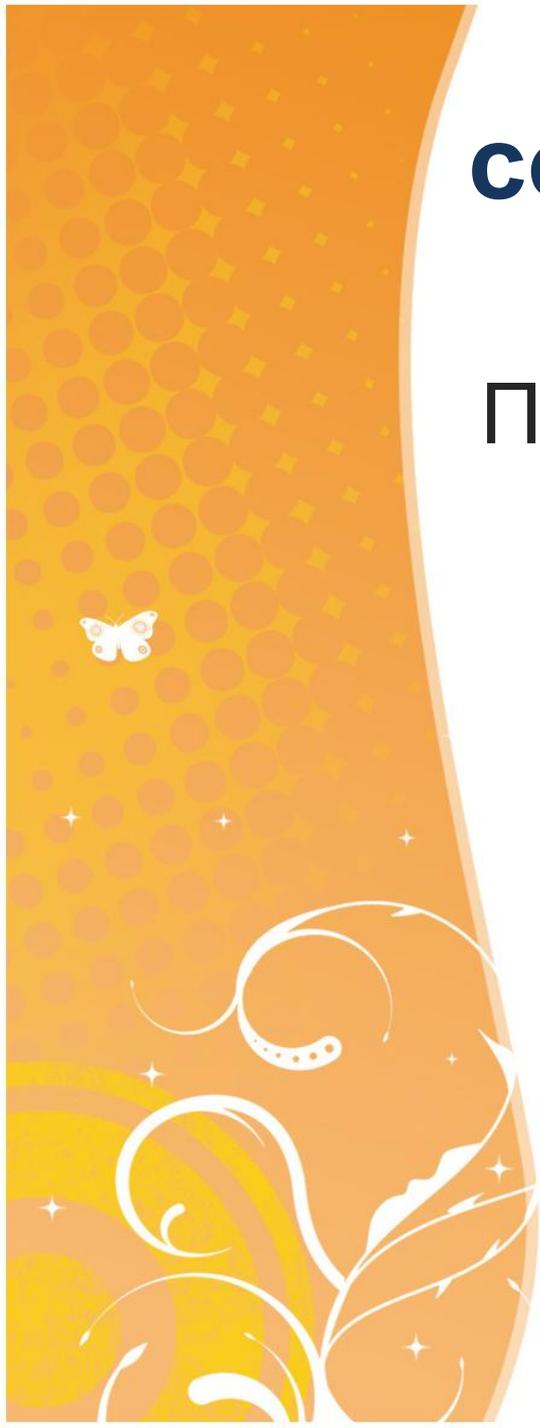
- Региональный бизнес-тренер в крупной российской сети аптек
- Исполнительный директор, учредитель инновационного кадрового центра
- Корпоративный бизнес-тренер, менеджер по персоналу

Умения и навыки

- Разработка и адаптация программ под запрос заказчика
- Разработка системы корпоративного обучения и посттренингового сопровождения
- Разработка и внедрение корпоративных стандартов
- Участие в проектах оптимизации бизнес-процессов, связанных с обучением и развитием персонала
- Коучинг руководителей
- Диагностика и тестирование персонала
- Реализация проекта «Тайный покупатель»
- Медиация (разрешение конфликтов)

Мои клиенты с 2004 года

- **Торговая сеть «Хозяйка»**
- **Магазины сантехники «АКВА»**
- **«УДК» - дверная компания**
- **ГК «Фармаимпекс»** сеть аптек по России **«Бережная аптека»** (г.Пермь, г.Киров, г. Воронеж, г.Сургут, г.Нижневартовск, г.Ханты-Мансийск, г.Новый Уренгой, г.Тюмень)
- **Салон текстильного дизайна «Ladeko»**
- **Риэлторское агентство «Система»**
- **Сеть ювелирных салонов «Наше золото»**
- **«Домашний мастер» - сфера услуг**
- **Сеть магазинов одежды компании «Модный дом»**
- **«ТВОЕ», «Инсити», «Vefree»**
- **«Интер Строй Групп» - строительная компания**
- **Страховая компания «Наско»**
- **ООО «ТОТ»**
- **Магазин-салон портьер «Светлана»**
- **Магазин спортивной одежды «Олимпик»**
- **Сеть магазинов тканей «Леда»**
- **Магазин сувенирной продукции из Индии «Тадж Махал»**
- **Салоны: «Экстрим», «BRP», «YAMAHA», «POLARIS»**
- **Удмуртский некоммерческий пенсионный фонд «Время»**
- **ООО «Формат-мастер»**
- **Нотариусы Удмуртии**
- **Удмуртский «АгроТЭП»**
- **Магазин автозапчастей «За рулем»**
- **Магазин автозапчастей «Транзит» г.Чайковский**



с 2000 г. активно сотрудничаю с MLM компаниями

Проведение семинаров, тренингов,
мастер-классов, коучинг-сессий
с сотрудниками и лидерами
компаний:

«Мирра-люкс», «МРСК», «АРТ-
лайф», «Аркадия», «Фаберлик»,
«Аюрведа», «KGC»

Мои принципы

- Не «запихивать» знания в участников, не «ломать их через колено»
- Принимать и уважать каждого участника программы, каким бы он «колючим» или «упрямым» не был. Я умею находить подход к любому в рамках тренинга
- Давать информацию на доступном языке: максимально структурировано и просто о сложном
- Учитывать сложившиеся ценности, жизненный и профессиональный опыт участников

В процессе обучения

Я:

- формирую мотивацию на получение новых знаний и желание применять их на практике
- передаю знания и технологии, которым я доверяю, применяю на практике, по которым получаю обратную связь об эффективности со стороны участников моих тренингов
- работаю с индивидуальными целями участников программы, используя коучинг-подход
- формирую условия для осознания и принятия участниками личной ответственности за результаты обучения

Тренинговые программы для руководителей

- «Целеполагание и Тайм-менеджмент»
- «Лидерство и система управления»
- «Эффективные коммуникации в управлении»
- «Коучинг в управлении»
- «Мотивация персонала»
- «Вырасти из своих»
- «Управление конфликтами»
- «Управленческий практикум»
(формат супервизорской группы)

Тренинговые программы по продажам и повышению клиент- ориентированности

- «Корпоративные стандарты» адаптационный семинар-тренинг для сотрудников продающих подразделений
- «Искусство эффективных продаж» (базовый тренинг продаж)
- «Изюминки в продажах» (для специалистов, владеющих технологией продаж)
- «Типы клиентов и формы работы с ними»
- «Работа с возражениями и претензиями клиентов»
- «Расширение покупки или 16 способов сделать клиента счастливым»
- другие тренинговые программы под потребности заказчика

Темы семинаров

- «Изюминки» в продажах»
- «Расширение покупки»
- «Ключи к успешной жизни»
- «Сила вопроса»
- «Как получить согласие клиента»
- «Эмоции в продажах»
- «Сервис экстра-класса или как получить лояльного клиента»
- другие семинары под потребности заказчика

Частная практика

- Индивидуальное консультирование
- «Сколько весит твоя проблема»
- «Шестое чувство»
- «Леди-МАГНИТ»
- «Впусти деньги в свою жизнь»
- «Я и мое тело»
- «С»
- «Код молодости»
- Семинары и практикумы из серии «Перезагрузка внутреннего мира»
- Расстановки (родовые, ситуационные, внутриличностные)

Частная практика

- Психолог-консультант, травма-терапевт, телесно-ориентированный психотерапевт, специалист по системным и организационным расстановкам, автор и ведущий трансформационных тренингов и групп личностного роста.
- Ко мне за помощью обращаются мужчины и женщины, попавшие в трудную жизненную ситуацию, желающие разобраться в личных и семейных проблемах, готовые научиться новым формам взаимодействия с близкими и улучшить качество своей жизни.
- **ФОРМАТ РАБОТЫ С КЛИЕНТОМ :**
 - КРАТКОСРОЧНОЕ индивидуальное и семейное консультирование ;
 - ДОЛГОСРОЧНАЯ индивидуальная психотерапия;
 - КОНТРАКТНОЕ сопровождение семьи.
- В работе использую техники травмотерапии, когнитивно-поведенческой, телесно-ориентированной психотерапии и психоанализа, арт-терапия.



**ФОТО И ОТЗЫВЫ
с семинаров и
тренингов**

«Тренинги, проводимые Татьяной Соковиковой, вдохновляют на новые подвиги в работе. Меняется взгляд на рутинные дела, а порой и ломаются старые стереотипы. Теплая, дружественная обстановка способствует личностному и профессиональному развитию. Возвращаясь в аптеку после тренингов, приносишь в коллектив позитивный настрой и новые методы работы с сотрудниками, и процессами».



**Першина Алена
Сергеевна, зав. аптекой
№6
ООО "Бережливая
аптека" г. Воронеж**

«В нашем деле без тренингов Татьяны Валерьевны никак, ведь они помогают в работе справляться с различными сложными ситуациями, повышают статус первостольников как специалистов с большой буквы. Эти тренинги научили нас, как правильно расширять покупку, находить контакт с покупателями, чтобы они остались довольными и вернулись в аптеку снова».



***г.Воронеж
Выставкина Юлия
Владимировна - зав.
аптечным пунктом №12
ООО "Аптека
"Доброемед" и сотрудники
аптеки***

«Для меня тренинг- это всегда глоток свежих знаний и вытаскивание на поверхность каких-то полезных вещей (черт характера, эмоций, эмпирических знаний), о которых я или не догадывалась или догадывалась, но не пользовалась ни в жизни как таковой, ни в работе. Это придает сил и уверенности, желаня творить и достигать результатов. Особенно важными для себя считаю тренинги по целеполаганию и тайм-менеджменту, работе с возражениями, мотивации персонала. Полученные знания очень помогают в работе»



**О.А. Головнина,
заместитель
старшего провизора
ООО «Биона» г.
Пермь**



«Перевяла раз уста на тренинге не хотела (был печальный опыт). Была очень рада, что мои ожидания не оправдались. 2 дня тренинга пролетели быстро. Получила положительный заряд энергии, новые знания и ответы на вопросы, которые мне помогают не только в профессиональной деятельности, но и в личной жизни.

Сейчас всегда узнаю, кто проводит тренинг, если Татьяна, то мы всем коллективом с радостью летим на обучение даже в свой выходной день»

О.В.Мишкина,
заведующая
аптекой
г.Сургут

«Тренинговые обучения очень полезны, так как помогают нам не только в работе, но и в личной жизни, позволяют взглянуть по-другому на, казалось бы, привычные вещи, с которыми мы сталкиваемся на работе и за ее пределами, помогают находить новые решения, раскрывать собственный потенциал, подходить творчески к работе, в некоторых моментах удивляться самому себе, а это всегда приятно. Есть пожелание: в связи с напряженной конкурентной обстановкой провести тренинг по работе с возражениями по ребрендингу, дисконтной системе, скидкам и ценам конкурентов»



**Н.А. Отинова, зав.
аптекой
ООО «Биона»
г. Пермь**

«Тренинг по продажам и расширению покупки помог в работе: перебороли неуверенность в установлении контакта, в выявлении потребности, при расширении покупки обращаем внимание на всю семью, предлагаем сопутствующие товары, переводим с простых товаров на более качественные, предлагаем упаковки на полный курс лечения. Скованности в общении с покупателем не стало, уверенно, без страха стали предлагать дорогостоящие препараты»

«Тренинг «Целеполагание и Тайм-менеджмент» научил планировать рабочий день, выставлять приоритеты в поставленных задачах, легче стало ставить цели и выстраивать путь к их достижению»



**Сотрудники
«Отличена»
Г.Киров**

«Очень важно, что на тренинге, благодаря профессиональному подходу тренера (Соковиковой Т.В.), я поняла, как можно мотивировать сотрудников. Раньше я трясла у них перед носом минимальной премией и удивлялась, почему их это не вдохновляет»



**Руководитель ОК -
Гуманова Э.А.**

«Ранее, будучи рядовым специалистом отдела, получая объём работы и оценив свои возможности начинала действовать. Став главным бухгалтером, в первую очередь, рассчитывала на себя. И только после тренинга «Лидерство и система управления» стала применять в работе делегирование, что обеспечило экономию моего рабочего времени, а сотрудникам уверенности, что они тоже могут быть достойными «помощниками».



**Главный бухгалтер
«Консалт-Сибирь» -
Кочурова Н.И.**

























**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

**БУДУ РАДА
СОТРУДНИЧАТЬ С
ВАМИ!**