

Юлия Яковлева

ТРЕНЕР-ЭКСПЕРТ, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

обучение и развитие
без границ

CBSD

Моя личная миссия — помогать другим осознавать себя, свои ценности, мотивы, личные смыслы, действия и решения. Дать возможность понять, какому результату прийти и как найти наилучший путь для себя

Области экспертизы

Коучинг | Клиентский сервис | Менеджмент | Лидерство | Личная эффективность | Коммуникация и влияние | Мотивация | Управление изменениями | Развитие команд

Форматы работы

Очные программы | Онлайн-программы | Бизнес-игры | Коучинг | Индивидуальные консультации | Командные сессии | Мастер-классы

Образование и сертификаты

- Социальная психология, МГУ, факультет психологии, диплом с отличием
- Организационное развитие, РГГУ, факультет управления
- Мастер-курс «Корпоративный тренер», Институт тренинга, Санкт-Петербург
- Сертифицированный тренер по всей линейке программ Института Кена Бланшара (SLII, LPTC, FTM,TEAM,BT,CE,OM,SELF) The Ken Blanchard Companies, USA
- Сертификация по системе DISC, Certified PPA Practitioner, SLG Thomas
- Сертификация по системе DISC & Driving Forces, TTISI
- Сертификация по типологии Майерс–Бриггс (MBTI), OPP, Great Britain
- Профессиональный коуч (ASTH), Ericson College International
- Программа «Пути выхода из стресса», сертификация по методике Михаэля Хильгерта, FYB Academy, Germany
- Программа «Тренинг для тренеров», повышение квалификации, Ericson College International
- Эксперт по Эмоциональному Интеллекту "Emotional intelligence laboratory" ("EI LAB" LLC)

Юлия уже 20 лет проводит тренинги и получает удовольствие от работы. Харизма и энергия позволяют ей вовлекать участников в учебные процессы, прививать приверженность выбранной теме и стимулировать развитие личных и профессиональных навыков.

Юлия является настоящим «энерджайзером». Ее тренерский стиль характеризуется динамичностью, открытостью и доброжелательностью. Она умеет достигать поставленных целей, и при этом способна быть спонтанной и подстраиваться под группу. Ее цель — дать участникам возможность применить полученные знания и помочь в будущем синтезировать этот опыт, выработав собственные подходы.

Юлия присоединилась к команде тренеров CBSD в 2007 году. Сначала проводила учебные программы по навыкам управления, коммуникации и продаж. Со временем расширила линейку программ. Теперь Юлия проводит тренинги, модульные программы, мастер-классы, бизнес-симуляции, командные и коучинговые сессии для руководителей и сотрудников всех уровней. Часто работает и с нестандартными запросами, находя решения под запросы клиентов.

До прихода в CBSD Юлия занимала управленческие позиции в области продаж и управления персоналом в крупных холдинговых структурах ГК «Инком», ГК «Логос», «Union Card». Работала в сфере автобизнеса, где участвовала в разработке стандартов продаж и качества обслуживания клиентов для мировых автомобильных брендов. Проводила обучение и консультации для клиентов как в индивидуальном, так и в групповом форматах.

Юлия — востребованный тренер. География и специфика ее клиентов достаточно широка. У Юлии много постоянных заказчиков. Клиенты ценят ее профессиональной подход к делу, целеустремленность, открытость и искреннее желание помочь. Юлия участвует в проектах CBSD по локализации и адаптации лицензионных партнерских продуктов для российского рынка образовательных услуг.

+7 (495) 540-05-45 | cbsd.ru

обучение и развитие
без границ

CBSD

Некоторые программы Юлии

- Ситуационное лидерство SLII, Ситуационное лидерство в команде
- Одноминутный менеджер FTM
- Управление изменениями
- Личная эффективность и тайм-менеджмент
- Оптимальная мотивация
- Диалоги в стиле Коучинг
- Ключевые навыки руководителя
- Наставничество
- Навыки презентации и публичных выступлений
- Эффективная коммуникация
- Кросс-функциональное взаимодействие
- Управление конфликтом
- Клиентский сервис
- Управление удаленными командами
- Анализ проблем и принятие решений
- Тренинг для тренеров
- Психологическая линейка: ассертивное поведение, влияние без полномочий, эмоциональный интеллект, стресс-менеджмент

Клиенты

Akzo Nobel |Align Technology | Allergan | Angelini | AstraZeneca | BNP PARIBA | TACC | BIC| Coca-Cola Continental | Dr. Reddy's | IBEC | Indesit | Ixcellerate | Henkel | Росатом | KIABI | Kimberly-Clark | Kaspersky | Mercedes-Benz | Merck Group | S7 | Протек | LEXUS | Metro Cash&Carry | Mission foods MSD | Novartis | Olimpus | ВТБ Банк | Сбермаркет | SANOFI | Salym Petroleum | НЛМК | Schlumberger | SONY | Tetra Pak | Vitra | Сбербанк | Tengizchevoil | Tikkurila | Toyota | Toyota Kazakhstan Volvo | Valeant | Деметра холдинг | Газпромнефть | Группа «Черкизово» | НРД | Норникель | НефтеТрансСервис | Nissan | Ростелеком | Полюс — золото | Росбанк | Уралсиб банк

Примеры реализованных проектов

Розничная торговля

Задача: Повысить эффективность взаимодействия руководителей и сотрудников крупной дилерской сети с внешними и внутренними клиентами, через прояснение основных точек взаимодействия и с использованием типологии DISC.

Результат: Проведены фокусированные интервью с заказчиками и целевой аудиторией. Сформировано единое видение ключевых точек взаимодействия на каждом этапе коммуникации, как с клиентами, так и с сотрудниками. Разработаны и проведенены 15 тренинговых программ.

Как итог: Повышение NPS, лояльности клиентов к бренду, коэффициента возврата клиентов а покупкой, качества управленческой коммуникации.

ИТ-компания

Задача: Определить «болевые» точки команды ТОП-менеджеров, помочь ощутить себя командой с едиными целями, понятными общими бизнес-процессами, конструктивной коммуникацией.

Результат: Описаны возможные варианты стратегии развития команды, проведены фокусированных интервью с каждым из участников, поэтапно проведены командные фасилитационные и коучинговые сессии с диагностикой стадии развития команды, индивидуальных особенностей участников, уровня доверия.

Как итог: В команде сформулировано единое видение, цели, нормы, созданы проектные группы по решению рабочих вопросов.

Автомобильный производитель

Задача: Сформировать у сотрудников компании «фокус на развитие» через умение ставить собственные вдохновляющие цели на обучение, чтобы помочь максимально реализовывать себя в профессиональной деятельности, ориентироваться на общий результат, чувствовать и нести личную ответственность, эффективно работать в команде.

Результат: Разработана и проведена многомодульная программа обучения, базирующаяся на ценностях и философии компании. Поставлены индивидуальные цели на развитие. Проведены коучинговые сессии с каждым из участников в начале и по завершению программы.

Фармацевтическая компания

Задача: Подготовить и провести модульную 2-х годовую программу обучения управленческого кадрового резерва компании.

Результат: Разработан проект обучения в соответствии с профилем будущей управленческой должности и с учетом развития заданных компетенций.

Как итог: Уже в процессе обучения часть сотрудников были переведены на управленческие должности, а по окончанию программы — 90 % участников.

+7 (495) 540-05-45
cbsd.ru