



Ирина Карпенко

ТРЕНЕР, ФАСИЛИТАТОР

Области экспертизы

Мотивация

Управленческие навыки

Типология личности DISC

Эффективные мероприятия

Эмоциональный интеллект

SLII

Управление изменениями

Управление командой

Форматы работы

Очные программы

Онлайн-программы

Стратегические сессии

Мастер-классы

Бизнес-симуляции

Индивидуальные сессии

Образование и сертификаты

- Нижегородская государственная медицинская академия
- Сертификация по методологии DISC, TTI, Москва
- Сертифицированный тренер по программам «SLII», «Начинающий руководитель», «Диалоги в стиле коучинг», «Оптимальная мотивация», Ken Blanchard, США
- Сертификат «Психометрическая оценка по опросникам: система оценки личности Dimensions, оценка мотивации Drives, тесты способностей Elements, Talent Q
- I Spring Academy
- Навыки разработки и проведения Ассессмент-центра, RQLab
- Школа фасилитаторов Марины Курдовой, Москва
- Школа профессиональных тренеров, PAPA Group, Россия
- Школа профессиональных тренеров: AT&D, США
- Сертификация по ведению переговоров по методике Гевина Кеннеди, Москва

На тренингах меня окружают грамотные успешные люди, которые чаще всего пришли учиться... не по своей воле — да! «стояло в планах», «руководить решил, что надо». Узнаете себя? Поэтому для меня важно дать каждому участнику программы возможность найти это самое «надо» для себя, опуститься в глубину своего опыта и достать ту самую жемчужину смысла, которая изменит вашу жизнь, ну или как минимум сделает этот день отправной точкой в поисках новых смыслов и открытий.

33

Ирина — тренер, чей опыт позволяет смотреть на обучение как глазами HR, так и с точки зрения бизнес-подразделений.

Свою более чем 15-летнюю карьеру в крупных российских и международных компаниях Ирина начинала в самом сердце бизнеса — в продажах. Занимаясь региональным развитием, обеспечивая выполнение планов, Ирина выстраивала систему обучения торговых представителей и агентов. Именно здесь она увидела эту осязаемую связь — между качеством подготовки людей и конкретными финансовыми результатами.

Эта экспертиза — взгляд на обучение глазами бизнес-заказчика — стала ценной основой для дальнейшей карьеры Ирины в T&D. На протяжении многих лет Ирина руководит T&D-подразделениями и проектами в крупных компаниях, разрабатывает и проводит образовательные программы.

На своих тренингах Ирина фокусируется на том, чтобы создать у участников мотивацию к освоению и будущему применению нового материала. Ирина умеет помочь найти эту связь — между личным опытом, профессиональными целями и получаемыми знаниями.

«На тренингах я — не лектор или учитель, я — партнер, — отмечает Ирина. — Я иду от человека. Моя задача — помочь участникам осознать и переосмыслить их опыт и по-новому структурировать его на основе полученной на тренинге информации. Это ценно и для человека, и для компании. Плюс это работает».

К команде CBSD Ирина присоединилась в 2023 году и ведет весь спектр тренингов компании.

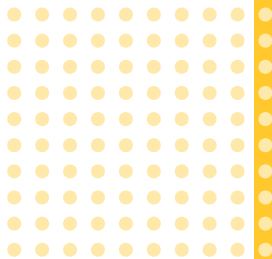
Опыт

Тренинги и обучающие программы

- Управление командой
- Ситуационное лидерство
- Оптимальная мотивация
- Навыки проведения Эффективных мероприятий
- Эффективные переговоры
- Базовый менеджмент
- Эффективная коммуникация
- Управление изменениями
- Типология личности DISC

Клиенты

Сберстрахование | ВТБ | Astra Zeneca | Novo Nordic | PT-Солар | Valenta Farm |
Экспобанк | Innotech Internacional | Фармстандарт



Примеры реализованных проектов



Фармацевтическая компания

Задача. Повысить эффективность кросс-функциональной коммуникации сотрудников для улучшения ключевых бизнес-процессов.

Результат. Сочетание 2-х программ Эмоциональный интеллект и типология DISC с использованием командного колеса взаимодействия позволили «синхронизировать» команду и выстроить новые процессы межличностного взаимодействия, как внутри команд, так и между командами.



Банковская сфера

Задача. Обучение руководителей среднего звена управленческим навыкам. Программа состояла из 4-х основных модулей: Стратегическое мышление — Ситуационное лидерство — Управление командой — Оптимальная мотивация.

Результат. Программа отлично структурировала знания и навыки руководителей, мотивировала их на дальнейшее применение на практике. Данная программа стала основой адаптационного курса для всех новых руководителей компании.



IT-безопасность

Задача. Проведение стратегической сессии для успешного лонча нового продукта компании.

Результат. Проведено предварительное исследование. В результате сессии участники пришли к чёткому видению стратегии продвижения продукта на рынке. Заложили основы ценностного предложения для клиентов. Предложили несколько вариантов развития сценариев запуска продукта.



Фармацевтическая компания

Задача. Создать в компании отдел обучения.

Результат. Проведено предварительное исследование функционала и задач сотрудников компании разных уровней.

Диагностика уровня развития ключевых компетенций — ассессмент-центр.

Подготовлены проекты адаптационного, планового и карьерного обучения сотрудников компании.