

## РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА ГАЛИНЫ САРИНОВОЙ

### Квалификация:

2007г. – Ericson College International «Тренинг Тренеров», г.Анталия

2007г. – Мастерская Ассессора. Построение системы развития персонала на основе системы компетенций. Ассоциация Бизнес Мастерства, г. Москва.

2006г. – Тренинг для тренеров, Интертрениг, г. Москва.

2005г. – Системные расстановки по Хелингеру, Центр Практической Психологии при партнерстве Московского Института Семейной Психотерапии, г. Алматы.

2004-2005г. – Гештальт-терапия, 2-ая ступень, Центр Практической Психологии при партнерстве Московского Института Гештальта и Психодрамы, г Алматы.

1999г. – Международная Летняя Школа по методам управления и разрешения конфликтов, Алматы.

1998г. – тренинг-семинар «Методика обучения взрослой аудитории, основы фасилитации и управления конфликтами», Алматы

1998г. – “Эффективные переговоры”, Консалтинговое агентство Ренессанс, Алматы.

1998г. – “Навыки профессионала”, РТС – консалтинг, Алматы.

1997г. – Курсы повышения квалификации по психотерапии при институте Ментальной Экологии г. Кустанай.

### Опыт тренерской работы:

- Сенат Республики Казахстан – Тренинг «Эффективная команда», г. Астана, январь 2004 г.
- Мажилис Республики Казахстан – Тренинг «Эффективная команда», г. Астана, сентябрь 2004 г.

### Сотрудничество с банками и финансовыми институтами

- НСК – Тренинг тренерского мастерства, Тренинг «Управление продажами», декабрь 2002г.
- БТА Ипотека – тренинг «Развитие навыков руководителя», г.Алматы, июнь 2004 г. Тренинг «Навыки работы с проблемными клиентами», г.Алматы, 2005 - 2006 г.
- Банк Туран Алем – Тренинг «Техники деловых телефонных переговоров», г.Алматы, Октябрь 2004г., «Навыки продаж и эффективного общения», г. Алматы 2007 г.

- СП АО Страхования компания «Лондон-Алматы» - Тренинг «Техники продаж страховых услуг», 2005-2009 г.
- Банк Каспийский – тренинг «Обслуживание клиентов» - г.Алматы, июль 2005 г.
- Казкоммерцбанк – тренинг «Обслуживание клиентов», г. Атырау, июль-август 2006 г.
- СК Альянс Полис «Техники продаж страховых услуг», г. Алматы 2006-2007 г.
- БТА-Страхование «Развитие менеджерских навыков», «Эффективная команда», 2007-2008 г.
- БТА-Забота «Техники продаж страховых услуг», г. Алматы 2008 г.
- Астана Финанс «Эффективные продажи и навыки перекрестных продаж», г. Астана 2007 г.
- Банк Центр Кредит «Навыки эффективных продаж», «Подготовка и проведение презентации», «Навыки убеждения и влияния» г. Алматы 2008 г.
- СК Евразия «Навыки продаж страховых услуг», июль 2011 г., 2012 г., 2013 г.
- СК AMANAT ISURANCE - Навыки продаж страховых услуг, лето 2013 г.

#### **Сотрудничество с международными организациями**

- Конфликтологический Центр – «Методы обучения толерантности и конфликтологии», июнь 1999г.
- «Корпорация Прагма – USAID – Тренинг «Техники эффективных продаж», апрель 2002г.
- ОБСЕ – Тренинг «Сущность и применение интерактивных методов обучения в практике преподавания», ноябрь 2002г.  
«Тренинг по предотвращению конфликтов в пенитенциарных учреждениях», 2004г., «Полиция в мульти-культуральном Казахстане», 2012 г.
- Фонд Сорос Казахстан, проект «Ювенальная Юстиция в Казахстане» – Тренинги «Ювенальная Юстиция», «Особенности психологии несовершеннолетних» для следователей, прокуроров, судей, адвокатов и социальных работников с марта 2003 г. и до сентября 2005 г.
- Британский Совет «Важные аспекты службы пробации в ювенальной юстиции» 2006 г.

#### **Сотрудничество с фармацевтическими компаниями**

- Solvay Pharma «Эффективные продажи» 2004 г., Тренинг «Навыки продаж для медицинских представителей. Технология завершения визита» 2010 г.
- Хоффманн-Ля Рош Лтд. В Алматы – Тренинг «Обслуживание клиентов», февраль, 2004 г., Тренинг «Навыки публичного выступления» - 2013 г.
- Санофи-Сантелабо групп – тренинги «Техники продаж», «Навыки подготовки и проведения презентации», г.Алматы, апрель, июль 2005 г., апрель 2006 г.
- Zentiva «Продвинутые навыки продаж для медицинских представителей» Алматы 2007 г.
- Лек фармацевтическая компания «Техника интервью при подборе персонала» 2007 г.
- Корпорация «Артериум» «Навыки эффективной коммуникации и презентации», г. Алматы 2007г.

- АО Байер Шеринг Фарма «Базовые навыки продаж для медицинских представителей», «Продвинутые навыки продаж для медицинских представителей», «Эффективная команда» Алматы, 2008 г.
- Jamjoom Pharmaceuticals Тренинг «Навыки эффективной коммуникации для медицинских представителей», «Технология ведения визита для медицинских представителей», 2012-2013 г.

#### **Сотрудничество с крупными Казахстанскими компаниями**

- ЗАО «ГЛОТУР» - «Эффективные переговоры», ноябрь 1999г., «Эффективное общение», май 2000г.
- КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛЕУМ ОПЕРЕЙТИНГ – Тренинг «Навыки межличностного взаимодействия», сентябрь, октябрь, ноябрь 2001г.; Тренинг «Написание отчетов», ноябрь 2001г., «Обслуживание клиентов» 2006-2007 г.
- Центр Коммерческой Недвижимости – Тренинг «Обслуживание клиентов», июль 2002 г.
- WINE MASTER – Тренинг «Техники продаж», сентябрь 2003 г.
- АО «КазЦинк» - Тренинг «Эффективные переговоры», ноябрь 2003 г.
- Атырау Недвижимость «Техники продаж», г.Атырау, март 2004 г.
- ЗАО КазМунайГаз «Навыки делового общения», г.Астана, 2004 г., «Работа с картой компетенции» г. Астана 2008 г., «Оценка персонала. Аттестация как метод оценки персонала» г. Жанаозен, г. Атырау 2008г.
- ТОО «Виразж» - тренинг «Техники продаж», ноябрь 2005, февраль 2006 г.
- Пивоваренная компания «Эфес» - «Навыки делового общения» г. Караганда 2007 г., «Эффективные продажи» г.Алматы, г. Караганды 2008 г.
- SAMSUNG ELECTRONICS – Тренинг для тренеров, тренинг «Эмоциональный интеллект» - декабрь 2013 г.

#### **Опыт проведения ассесмент-центра:**

- СП АО Страховая компания «Лондон-Алматы» - ноябрь 2006 г.
- БТА Ипотека – декабрь 2006 г.
- NEWTEC TECHNOLOGIES – июль 2010 г.
- SAMSUNG ELECTRONICS в Казахстане – декабрь 2013 г.