|  |  |
| --- | --- |
|  | **ГЕНАДИЙ МИНЦЕВ**  БИЗНЕС-ТРЕНЕР ИГРОТЕХНИК |

|  |  |
| --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:**  **ФИНАНСЫ**   * Сбербанк России» * RaiffeisenBank * Газпромбанк * Альфа-банк * Citibank * ВТБ * Deutsche Bank * Barclays Bank * Промсвязьбанк   **СТРАХОВАНИЕ**   * Альфастрахование   **ФАРМА**   * Novartis * Bayer * Sandoz   **ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯ**   * Мегафон» * Билайн * МТС * Вымпелком * Golden Telecom * Tele 2   **НЕФТЬ И ГАЗ**   * Сибур * Газпромнефть * Салым * Лукойл   **ЛОГИСТИКА**   * DHL   **ПРОИЗВОДСТВО**   * РосАтом * Kraft Foods * McDonald`s * Unilever * Johnson&Johnson   **КОНСАЛТИНГ**   * PWC * ING * Тройка-Диалог   **ДРУГИЕ**   * S3 * Центральная дистрибьюторская компания * Gibson innovation (Philips) * Dyson   **РИТЕЙЛ**   * METRO * Леруа Мерлен * Дикси * Азбука Вкуса * IKEA | **ОПЫТ:**  **22 года в бизнесе, 14 лет в обучении и развитии персонала.**  **10 лет опыт разработки и проведения игровых и обучающих программ развития персонала.**   * С 2016 года тренер в «Тренинговая компания Юрия Юрина» * 2015-наст. время - «Team-Profit» - управляющий партнер * 2009-2015гг. - «Exect Partners Group» - Ведущий бизнес-тренер, руководитель проектов, заместитель руководителя направления * 2004-2009гг. - ООО «Бизнес-тренинг» - Бизнес-тренер, менеджер проектов   **ОБРАЗОВАНИЕ:**   * Новосибирский Военный Университет. Факультет «Специальная разведка». Специальность – «Командир подразделений специального назначения» * Московский Государственный Геологоразведочный Университет. Факультет «Разведка месторождений». Специальность – «Горный инженер» * Авторский курс «Тренинг тренеров» Е. Лопухиной * Сертифицированный тренер по программам CELEMI: «The Medici Game», «Enterprise», «Performance», «Tango» (тренер: Tore Byström), Celemi, 2013 * Авторский курс «Противодействие манипуляции» * Курс «Техники фасилитации PinPoint» * Курс «Технология фасилитации для тренера и консультанта», (директор: Keith Warren-Price,2007) * Курс «Методы фасилитации организационных изменений и корпоративный сессий» * Курс «Управление проектами» И «Навыки ситуационного управления»   **НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:**   * Разработка и проведение бизнес-симуляционных игр, моделирующих различные виды бизнеса, включая оценку персонала по компетенциям:   + симуляция проектной работы в условиях соревнования, ограничения по времени и ресурсам   + навыки анализа информации и проектной работы, стратегического мышления, работы с рисками   + FX-взаимодействие   + стратегическое видение и инструменты планирования   + оптимизация бизнес-процессов   + выработка эффективной стратегии взаимодействия * Разработка и проведение программ по развитию корпоративных компетенций, трансляции миссии, ценностей и стратегических целей * Командообразующие программы   + эффективное распределение ролей в команде   + эффективная коммуникация   + делегирование и ответственность сотрудников   + эффективное управление командами   + командное взаимодействие * Тренинги различной тематики по менеджменту и лидерству, продажам и переговорам, а также личной эффективности. * Стратегические сессии, в том числе и с ТОП-командой в «живом» формате, под меняющиеся задачи. * Успешный опыт работы с большими аудиториями (до 1000 человек). |