

ВАЛЕНТИНА ГРИГОРЬЕВА

КОНСУЛЬТАНТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ
МЕНЕДЖМЕНТУ И УПРАВЛЕНИЮ
ПЕРСОНАЛОМ



✚ Независимый консультант по вопросам управления: разработка стратегии развития компании (с использованием ССП – Сбалансированной системы показателей), оптимизация бизнес процессов, организационной структуры компании, разработка и внедрение систем управления и развития персонала, разработка и внедрение систем продвижения и продаж.

✚ Бизнес тренер по развитию лидерских и управленческих навыков: Эффективные коммуникации, Лидерство и работа в команде, Навыки убеждения и переговоров win-win, Эффективные презентации, Мотивация и управление персоналом, Навыки работы с клиентами.

✚ Десятилетний опыт работы в качестве консультанта с малым и средним бизнесом в Казахстане и России, опыт проведения бизнес тренингов для МСБ, крупных компаний и бизнес консультантов в Казахстане, Таджикистане и в России.

✚ Председатель комитета по членству, Казначей СМС Казахстан (Палаты консультантов по менеджменту), Член ICMUSA (Американского института консультантов по менеджменту), аккредитованный консультант Программы BAS EBRD.

✚ Выпускница Новосибирского архитектурного института, получила степень MBA в КИМЭП, проходила стажировку в Великобритании (Вестминстерский университет), Дании (Копенгагенская бизнес школа), Японии (JICA).

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

Консалтинг:

- ❖ Разработка корпоративной стратегии развития, миссии, видения, SWOT и PESTEL анализ
- ❖ Разработка стратегического плана с использованием ССП (Сбалансированной системы показателей)

- ❖ Разработка, корректировка и оптимизация бизнес процессов, распределение ответственности
- ❖ Разработка, оптимизация организационной структуры
- ❖ Проведение исследования внутренней среды с целью выявления «узких мест» в управлении компанией

Разработка и внедрение систем управления персоналом:

- КРІ - ключевых показателей эффективности подразделений и сотрудников
- Систем оценки выполненных работ: по измеримым показателям (КРІ) и по компетенциям
- Систем оплаты труда: базовой и переменной частей
- Систем обучения
- Систем подбора и адаптации персонала
- Описание и оптимизация бизнес процессов

Тренинги для бизнес-клиентов:

- «Лидерство и результативной управление командой»
- «Развитие навыков коммуникаций»
- «Искусство и технология переговоров win-win»
- «Подготовка и проведение успешной презентации»
- «Развитие навыков продаж», «Работа с клиентами»
- «Стратегическое управление», «Развитие персонала»
- «Как внедрить Сбалансированную систему показателей»

Тренинги для консультантов:

«Основы управленческого консалтинга», «Как начать свой консалтинговый бизнес», «Управление консалтинговой компанией», «Бизнес диагностика» (разработаны Программой EBRD Business Advisory Services)
«Ключевые навыки консультанта», «Управление консалтинговым бизнесом», «Навыки продаж для консультантов» (разработаны «Elevation Learning» www.elevationlearning.co.uk)
«Этика в консалтинге» (разработан «EduVision» <http://www.eduvision.ca>)