

Андреева Регина



- Директор Компании «Kod Uspeha».
- Бизнес тренер, Консультант в сфере HR;
- Опыт работы в сфере HR и тренерства (более 20 лет).

Стаж работы тренером: с 2002 года Стаж работы руководителем: с 2008 года Предприниматель: с 2013 года

Клиенты компании:

Генеральная прокуратура РК, АО «BI Group», Офис программ ОБСЕ в Казахстане, АО «Arselor Mitall», Верховный Суд г. Астана, ТОО «Учет КZ», АО "Dent LuX", «Medical Park», АО «Kaspi Bank», ТОО «ABS Grand», ТОО СП «Кока-Кола Алматы Боттлерс», ТОО «Казахстан Кагазы», АО «LogyCom», Falcon Oil & Gas, LTD, ТОО «Совместное предприятие "Арман"», ТОО «КазРосГаз», АО «Казастан Темир Жолы» АО «Бухтарминская цементная компания», МЦ «Samal Medical Assistans», НАРРУLON Magic Park АО «Бухтарминская цементная компания», ТОО «LC Waikiki», ТОО «Корпорация ORDA INVEST», АО «Фонд Национального Благосостояния «Самрук-Қазына», АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде», АО «Фондовая биржа», АО «Аlageum Grop»

Образование:

- Медицинский колледж «Аяжан» 2000 г.
- Университет Кайнар, факультет «Психологии» 2003г.
- Open University LINK MBA; 2010r.

Дополнительная подготовка

- Step&Grow Управленческий коучинг 2015г.
- Международная Академия лжи (Москва) Профайлер верификатор; 2016г.
- Русская школа управления Идеальные бизнес-процессы (Москва) 2017г.
- Профдиалог Диагностика персонала(Москва) 2017г.
- Русская школа управления Директор по льготам и компенсациям (Москва) 2020г
- Более 20 разнообразных тренингов и семинаров в бизнес тематике

Публикации:

- «Мотивация персонала» статья в рамках монографии преподавателей Университета Нархоз
- «Профайлинг». Справочник кадровика

Специализация:

- Проведение бизнес тренингов
- Деловые коммуникации
- Таймменеджмент
- Построение системы сервиса в организации;
- Качественное обслуживание клиентов;
- Оценка персонала;
- Кадровый профайлинг;
- Обучение и развитие персонала;
- Диагностика лояльности;

Автор тренингов:

- Тренинг «НК в системе образования»
- Тренинг «Эффективные обслуживание»
- Тренинг «Клинеториентированность»
- Тренинг «Продажа страховых услуг»
- Тренинг «Качественная презентация стоматологических услуг»
- Лидерская программа
- Тренинг «Переговоры в стиле айкидо»
- Тренинг «Эффективный рекрутинг»
- Мастер класс «Позиционирование HR в Казахстанских Компаниях»
- Мастер класс профайлинг
- Тренинг «Мотивация персонала»

Тренинги:

- «Выгорание»
- «Психосоматика в бизнесе»
- «Эффективные коммуникации: письменные, устные»
- «Лидерство в современной организации»
- «Эффективные продажи»
- «Командообразование»
- «Кадровый профайлинг или как эффективно подобрать сотрудников»
- «Эффективный руководитель»
- «Целеполагание и планирование»
- «Управление временем»
- «Специалист по персоналу»
- «Специалист по обучению»
- «Тренинг тренеров»
- «Специалист по поиску и подбору персонала»
- «Компетенции. Создание и использование профиля компетенций»
- «Создание учебного центра»
- «Основы менеджмента»
- «Эмоциональный интеллект»

Опыт работы в качестве руководителя и организатора:

- Опыт продаж в форматах В2В; В2С;
- Опыт разработки и внедрения технологии продаж в финансовом секторе;
- Разработка и внедрение системы дополнительного стимулирования КРІ, МВО;
- Опыт разработки и проведения Assessment центров;
- Разработка корпоративного кодекса;
- Разработка и Управление бюджетом НR;
- Опыт организация работы отдела обучения с нуля;
- Разработка и внедрение системы дистанционного обучения (e-learning)
- Создание и внедрение корпоративных стандартов работы;
- Опыт организации и проведения комплексной оценки персонала;

Реализованные проекты:

- Сопровождение проекта по разработке МВО
- Участие в разработке учебных программ (силабусов)
- Проведение оценки персонала 360 градусов в Университете Нархоз
- Аудит HR бизнес процессов
- Разработка и внедрения системы КРІ
- Постановки системы управления персоналом
- Построение учебных центров
- Разработка и внедрение стандартов обслуживания клиентов
- Разработка и внедрение системы оплаты труда в компании