

# ЕЛЕНА НИКОЛЬСКАЯ

Бизнес-тренер, игротехник, психолог



Эксперт-практик в области спецтехнологий в коммуникации и переговорах, эмоционального менеджмента, обучения и развития персонала.

В работе использует невербальную психодиагностику, составление психофизиогномических портретов.

Обучает и «ремонтирует» людей и компании.

Елена помогает компаниям достучаться до сотрудников, раскрыть и усилить их желание двигаться к целям бизнеса.

За счёт этого сотрудники не только видят возможность сделать вклад в цели компании, но и хотят его сделать.

Каждый сотрудник понимает, что даже если он маленькое звено в цепочке процессов, его действия все равно влияют на большие, глобальные цели компании. В итоге он перестаёт чувствовать себя этим «маленьким» и осознает важность своей деятельности в составе компании.

**НА ТРЕНИНГАХ И КОНСУЛЬТАЦИЯХ ЕЛЕНА УЧАСТНИКИ ВСТРЕЧАЮТСЯ С СОБОЙ НАСТОЯЩИМ, МЕНЯЮТСЯ И ЗА СЧЕТ ЭТОГО ПОЛУЧАЮТ НОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.**

На тренингах и мастер-классах, которые проводит Елена, сотрудник начинает видеть связи:

## Я И КОМПАНИЯ

## МОИ ИНТЕРЕСЫ, ЦЕЛИ И НАВЫКИ СООТВЕТСТВУЮТ ЦЕЛЯМ КОМПАНИИ

Сотрудник осознаёт смыслы деятельности для компании. Теперь он работает не только ради денег, повышения и признания. Он работает, чтобы реализовать смыслы и цели.

Потому что это гораздо важнее.

Елена помогает раскрыть потенциал сотрудников для быстрого и эффективного выполнения обязанностей, которые влияют на бизнес результаты.

Елена Никольская помогает создать атмосферу, в которой каждый сотрудник пребывает на одной волне с бизнесом. Не потому, что платят зарплату, а потому что он сам этого хочет.



## ЕЛЕНА ПОМОГАЕТ КОМПАНИЯМ:

Получать результаты в бизнесе и достигать целей, которые они ставят на будущее, чтобы развиваться на своём рынке.

Достучаться до сотрудников, раскрыть желания работать на результат.

Создать крепкую связку «Сотрудник — компания».

*Когда сотрудник может сопоставить свои цели с целями компании, он работает с большей отдачей.*

## И СОТРУДНИКАМ:

Встретиться с собой настоящим, начать жить свою жизнь, а не играть разные социальные роли. Это увеличивает эффективность действий сотрудника на всех направлениях.

Найти внутренние конфликты и избавиться от них. *Даже у успешных людей есть проблемы, которые можно решать и получить ещё больше результатов.*

Реализовать потенциал и достичь новых вершин.

## ▶ ФОРМАТЫ МЕРОПРИЯТИЙ

Елена владеет разными эффективными форматами обучения:

- Бизнес-тренинг
- Деловая игра
- Индивидуальная консультация
- Оценка HOGAN [чтобы увидеть сильные стороны руководителя или сотрудника]

Для каждой задачи Елена тщательно выбирает подходящий инструмент или комплект инструментов.

В процессе мероприятия, чтобы расположить участника к себе, Елена использует невербалику и физиогномику.



## ▶ КВАЛИФИКАЦИИ

Бизнес-тренер.

Сертифицированный психолог-консультант. Направление интегративной психологии и психотерапии [Институт интегративной психологии и психотерапии];

Консультант Hogan — мирового лидера в области оценки для отбора и развития персонала. [hogan.biz.ua](http://hogan.biz.ua).

HOGAN — инструмент для управленцев. Помогает получить ответы на важные вопросы:

- Почему ты поступаешь именно так?
- В чем твои зоны роста?
- В каких областях или сферах деятельности ты можешь быть максимально успешным?
- Какие модели поведения мешают тебе быть более эффективным?
- Какие твои основные мотивы и потребности в деятельности, которыми ты руководишься?
- Зачем тебе это всё?

С этой информацией руководитель может составить индивидуальный план развития управленческого потенциала.



## ▶ РАЗРАБОТКА И ПРОВЕДЕНИЕ АВТОРСКИХ ТРЕНИНГОВ

- «Переговоры для закупщиков. Спец-технологии»
- «Клиенториентированность»
- «Этнопсихологические особенности стран-участниц ЕВРО-2012»
- «О чем молчат лица»
- «Кричащая невербалика»
- «Верификация лжи»
- «Базовый уровень переговоров»
- «Эффективные переговоры»
- «Один в поле не воин, а турист» (командообразование)
- «Особенности и технологии обучения взрослых и эффективная обратная связь»
- «Управление персоналом: планирование, организация работы и контроль»
- «Управление персоналом: мотивирование персонала и делегирование задач»
- «Управление персоналом: природа конфликтов, работа с сопротивлением»
- «Тренинг тренеров» (для heads of relationships managers)
- «Управление персоналом: развитие менеджерских навыков»
- «Эффективная манипуляция»
- «Переговоры с агрессивными клиентами»
- «Эффективная коммуникация» (операторы call-center)
- «Стресс-менеджмент»
- 

А также комплексные проекты развития с комбинацией тренингов и нетренинговых методов — моделирующих и деловых бизнес-игр, оценки сотрудников и коучинга.

## ▶ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

Разработка и реализация проекта подготовки психологов-спасателей МЧС к ЕВРО-2012.

Научила психологов МЧС быстро выводить человека из ситуации панической атаки.

В проекте принимали участие 96 психологов МЧС.

Разработка и реализация проекта опосредованных продаж новых медпрепаратов через повышение лояльности докторов к фарморганизации (Pharm)

Научила докторов располагать и сокращать время приёма пациента, и продолжать приносить полноценную пользу. В рамках проекта Елена объездила с мастер-классами 13 городов за 3 месяца. Продажи продуктов компании выросли.

Разработка и реализация проекта корпоративного обучения спецтехнологиям в переговорной деятельности (FMCG).

Клиент: компания «Велика Кишеня». Проект длился полтора месяца. В итоге закупщики стали замечать детали и старались выстраивать отношения не только в рамках цены, сроков и поставок, но и с позиции личного контакта.

Научила участников в переговорах читать по лицу и телу, а также максимально выгодно договариваться в напряженных условиях. Это было важно, потому что рынок диктует правила: выигрывает тот, кто умеет договариваться, а не тот, кто диктует жёсткую позицию.

Формирование культуры обучения совместно с Middle-Management в компании «Укрборг».

Задача: мотивировать руководителей обучать своих сотрудников.

Написали программы под систему обучения. Компания не хотела набирать тренеров со стороны. Хотели, чтобы обучением занимались управленцы. Нужно было мотивировать их обучать и передать методологию.

Елена написала и передала часть программ по soft skills. Группу из 8 управленцев обучали в течение 6 месяцев. Они должны были научиться обучать, составить свои программы, защитить их и начать обучение сотрудников.

## ▶ ОТКРЫТЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

МК «Результативные переговоры. Спец-технологии» (FozzyGroup);

МК «Inside energy – где взять и куда деть» (Арселор, Неделя знаний, 2016);

МК «Гостевые стандарты: монетизация взаимодействия» (Всеукраинский гостиничный форум);

Микро-тренинг «О чём молчат лица: как понимать других без слов»;

Арт-тренинг «Навигатор Целей»;

Выступление на 1-й конференции uPipe Talks «Устойчивость в период изменений» (Interpipe, Днепр, 2017);

МК «Личная эффективность на волне диджитализации» (Арселор, Неделя знаний, 2018);

МК «Эмоциональный интеллект в работе HR» (УкрЗалізниця, 2019);

## ▶ ОБРАЗОВАНИЕ

2016-2017 гг. Обучение по программе Mini-MBA Professional, специализация «Управление персоналом компании» (г. Москва). Сертифицирована по 12 курсам.

2005-2010 гг. Военный институт киевского национального университета им. Т. Шевченко, военнопсихологический факультет, специальность «Военная психология».

## ▶ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ:

Повышение квалификации в области спецтехнологий в коммуникации, Специальный Учебный центр, 2011 г. Москва.

Повышение квалификации в области индивидуального и группового психологического консультирования по курсам: интегративной и трансперсональной психологии, позитивной и семейной психотерапии, перинатальной психологии, основ психосоматики, телесноориентированной психотерапии и холодинамики, арт-терапии и психологии творчества, Татьяна Дугельная, Яна Борохта, Лариса Попова, 2011-2012 гг., Киев.

Повышение квалификации и освоение целостной системы практических методик для работы с психосоматическими расстройствами в индивидуальном и групповом психологическом консультировании. Татьяна Дугельная, 2012 г., Киев.

Английский язык (Intermediate Level) в Grade educational center официальный партнер University of Cambridge ESOL Examination в Украине, 2014 г., Киев.

Сертификационный курс по инструментам оценки персонала Hogan, Андрей Станченко, 2015 г., Киев.

Тренинг тренеров «ФИТнес», Андрей Станченко, Леонид Богданов, Ирина Литвин, Зоя Зиновьева, 2015 г., Киев.

Обучающая программа «Применение ассоциативных карт в психотерапии и консультировании», Наталья Рубель, 2016 г., Киев.

Workshop «Business coaching. Opening genius», Myles Downy, 2016, Kyiv.

Тренинг «Инструменты коучинга в работе тренера», Алена Сысоева, Киев, 2017.

Training «Leadership and Coaching», Myles Downey, 2017, Kyiv.

Тренинг «Оценка и нетренинговое развитие управленцев по методике Hogan Assessments», Андрей Станченко, Киев, 2017

Тренинг-мастерская по разработке деловых игр «Игрошкола NRG 5.0», Александра Селютина, Киев, 2017

## ▶ ОПЫТ РАБОТЫ

С 2015 г. по настоящее время – бизнес-тренер, консультант, психолог компании NRG (newrealgoal.com.ua). Руководитель направления по работе с тренерами с ноября 2018

2016-2017 гг. – соорганизатор Центра психологии и развития LOViDA.

2010-2016 гг. – оперативный сотрудник разведслужб Украины.

Основные функциональные обязанности, связанные с профессиональной деятельностью:

Проводит переговоры с потенциальными клиентами.

Сопровождает проекты обучения, обеспечивает коммуникацию между всеми задействованными лицами.

Снимает запросы на обучение, готовит программы, проводит тренинги и игры, а также работает с клиентами индивидуально.

Регулирует и разрешает конфликтные ситуации.

Подбирает тренеров, проводит собеседований, мотивирует тренеров на развитие и продвижение собственного бренда.

Проводит оценку персонала (Hogan Assessment) и предоставляет обратную связь по результатам.

Проводит деловые игры и рефлексии для извлечения игрового опыта и перенесения его на бизнес-реальность.

Проводит индивидуальные консультационные сессии по запросу клиента.

## ▶ ВИДЕО С ЕЛЕНОЙ

[Эфир в утренней программе «Ранок по-київськи»](#) (ТРК КИЇВ) от 17.12.2016

[Эфир в утренней программе «Ранок по-київськи»](#) (ТРК КИЇВ) от 22.02.2017

[Эфир в программе «Деловое утро»](#) о переговорах и тенденциях в этой сфере (Первый Деловой Телеканал) от 19.04.2017

[Эфир в программе «Деловое утро»](#) об особенностях переговоров (Первый Деловой Телеканал) от 28.08.18

## ▶ СТАТЬИ И ИНТЕРВЬЮ ЕЛЕНЫ НИКОЛЬСКОЙ

«Делай, как я» работает лучше, чем «Делай, как я сказал!» – Интервью для журнала «Академия гостеприимства», декабрь №6 (35) 2016.

«Арт-психология для серьезных людей» — журнал-тренинг «Колесо Жизни», №1-2 2017 «Радость чистого листа».

«Жизнеутверждающая история» – журнал-тренинг «Колесо Жизни», №5 2017 «Ценности. Обмен богатством».

Интернет-статьи Е.Никольской:

[Как паршивая овца может испортить ваш бизнес или почему нельзя экономить на клиент-сервисе](#)

[Занимательное лицо руководителя \[как читать лица\]](#)

[Почему посттренинг не работает](#)

[Осознанное слушание \(mindful listening\) — блажь или потребность в современном мире](#)

[Как быть драйвером в период отпусков](#)

[Подбираем персонал «на глаз»](#)

[Инсайдерские секреты коммуникации от спецслужб](#)

[ТОП-10 компетенций большинства профессий и дистанционного обучения](#)

## ▶ КЛИЕНТЫ

- Zentiva (в составе Sanofi)
- UMG (United Mineral Group)
- Велика Кишеня
- PepsiCo
- Добробут
- Interpipe
- Kernel
- Humana
- Ресторан «Гаро»
- УкрБорг
- ШвидкоГроші
- CogumGroup
- Водафон
- CCI (Coca-Cola Казахстан)
- HarvEast
- ООО КАН
- UnityBars
- МХП (Мироновский хлебопродукт)
- МЦ «Особливі»
- Razom communications
- Publicis Groupe
- Метинвест
- Небесна Криниця
- Virtuace
- Юкртелеком
- АТ-интегратор

## ▶ КАК НАЧАТЬ РАБОТАТЬ С ЕЛЕНОЙ

Чтобы заказать мероприятие или консультацию Елены Никольской, свяжитесь с нами любым удобным способом на странице [контактов](#). Мы расскажем о Елене больше, ответим на вопросы и договоримся о встрече.