



Татьяна Попкова

СРТД, ТРЕНЕР-КОНСУЛЬТАНТ, ФАСИЛИТАТОР, ЭКСПЕРТ
ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ, ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕС
ПРОЦЕССОВ И РАЗВИТИЮ ЛИДЕРОВ

Области экспертизы

Партнерство

Проектное управление

Лидерские компетенции

Интеграция бизнес-процессов

Коммуникация

CPTD

Форматы работы

Очные программы

Командные сессии

Вебинары

Бизнес-игры

Практикумы

Стратегические сессии

Образование и сертификаты

- СПБГТУ, Маркетинг и экономика
- Управление цепочкой поставок, Accenture UK
- Сертифицированный практик проектного управления PRINCE 2 Project Management, Office of Government Commerce, UK
- Интегрированное бизнес планирование, DMi UK, Oliver Wight UK (авторы SOP процесса)
- Managing Logistics, Cranfield University UK
- HR академия, Accenture, UK
- CPTD (Certified professional in Talent Development), ATD
- Внедрение изменений, Management Centre Europe, Brussels
- Сертифицированный тренер по методологии DISC, Томас Инт.
- Сертифицированный тренер по программам Института Кена Бланшара, The Ken Blanchard Companies: SLII®, Ситуационное руководство, Руководство командой.
- Сертифицированный тренер по оптимальной мотивации, MojoMoments
- Сертифицированный практик коучинга через Natural Horsemanship



обучение и развитие
без границ



Всё что я делаю пронизано идеей партнерства. Построение партнерских отношений для меня основополагающий принцип во всех аспектах жизни. Это порождает искренний интерес к потребностям тех, с кем я взаимодействую, позволяет выстраивать доверие и вместе не только извлекать большую практическую пользу из совместного опыта, но и получать удовольствие от процесса.

Ключевые области экспертизы Татьяны — управление проектами, интеграция бизнес процессов, стратегические и командные сессии, комплексные программы развития руководителей всех уровней, лидерские компетенции.

Татьяна профессионально родом из FMCG сектора и за 17 лет работы в крупных международных компаниях прошла путь от управления собой до управления функцией на уровне Восточно-Европейского региона. Работала в производстве, цепочке поставок, в организационном развитии и развитии талантов. Не раз внедряла ERP системы, руководила крупными региональными проектами повышения эффективности бизнеса.

Татьяна обладает большой экспертизой, развитым системным мышлением и высоким эмоциональным интеллектом. Умеет прояснять и понимать потребности бизнеса, находить максимально эффективные решения. Татьяна профессионально ведет разговор с руководителями высшего звена о целях и практиках программ развития, устанавливает доверительную и вдохновляющую атмосферу в аудитории, гибко выбирает стиль общения, максимально подходящий под задачу, простым языком доносит информацию любой сложности, успешно помогает участникам переложить новые знания на практический опыт.

Татьяна профессиональный фасилитатор. Умеет взаимодействовать с руководителями высокого уровня и достигать конкретных результатов в ходе командных и стратегических сессий.

Кроме России Татьяна жила и работала в Англии, Арабских Эмиратах и США и имеет широкий кросс-культурный опыт.

А еще у Татьяны есть уникальная программа построения доверия и развития лидерства через взаимодействие с лошадью.

В ходе сессий и тренинговых программ Татьяна всегда ориентируется на достижение поставленных целей и повышение эффективности бизнес-результата заказчика.

+7 (495) 540-05-45

cbsd.ru



Некоторые программы Татьяны

- Проектные практикумы любой сложности
- Практикумы по интеграции бизнес процессов
- Комплексные программы развития руководителей
- Командные сессии и стратегические сессии
- Тренинг по построению взаимодействия и партнерства
- Тренинг по ситуационному руководству
- Тренинг по оптимальной мотивации
- Тренинг по управлению изменениями и неопределённостью
- Тренинг по управленческим навыкам (постановка задач, контроль, обратная связь)
- Эффективные коммуникации
- Личная эффективность
- Кросс-функциональное взаимодействие

Клиенты

МБЭС | Лаб Индастриз | Эссити | ВТБ | НоваБев (Белуга-Груп) |
ConocoPhillips | Deutsche Bank | GE Money Bank | ILIM group | VISA | Лукойл |
Abbot | Amway | AkzoNobel | BAT | Campari | Coca Cola | Kraft Foods | KRKA |
Novartis | PMI | Renault | Tetra Pak | Unilever

Примеры реализованных проектов

Инвестиционный банк



Задача: Изменить культуру взаимных обвинений, отсутствия партнерства и игнорирования общей цели среди руководителей высшего и среднего звена, таким образом обеспечить достижение целей в трудной внешней среде.

Результат: Разработана и проведена 4х месячная программа. Заказчик отметил, что руководители «перестали конфликтовать, начали договариваться, часть процессов пересмотрены и упрощены, результаты растут». Работа будет продолжена.

Лизинговый бизнес внутри экосистемы



Задача: Подготовить команду молодых региональных руководителей со всей страны к решению стоящих перед ними амбициозных бизнес задач. Ключевые трудности заключались в построении взаимодействия со смежными подразделениями и в слаженности действий внутри команды.

Результат: Проведена серия тренингов, практикумов и домашняя работа между встречами. Заказчик отметил, что удалось понять влияние личностных особенностей на построение коммуникации, адаптировать стили взаимодействия и договориться в команде и со смежными подразделениями. Это позволило проработать и усовершенствовать бизнес процессы, повысить гибкость и результативность команды.

Нефтедобывающая компания



Задача: Провести командную фасилитационную сессию для региональных директоров различных функций с целью выработки командных кросс-функциональных практик

Результат: Проведена 2х дневная сессия с погружением в бизнес-симуляцию. Отработаны модели ситуационного лидерства, стратегии поведения в ситуации разницы интересов сторон и личных особенностей участников. Выработаны командные практики, с которыми согласились все участники. Участники взяли на себя обязательства следовать практикам.

Продукция для гигиены и здоровья



Задача: Внедрить собственную проектную методологию после потери поддержки от глобального офиса. Обеспечить эффективное управление стратегическими проектами

Результат: Проведены несколько проектных практикумов и фасилитационных сессий. Заказчик отметил, что созданы планы всех ключевых проектов, все проектные менеджеры обладают необходимыми практическими навыками, в компании появилось общее понимание, как управлять проектами.