

# Антон Моргуненко

Дипломированный тренер СПТ, тренер тренеров, консультант  
Член супервизионного совета Киевской Школы Тренеров,  
Член Киевской Ассоциации Практикующих Психологов и  
Психотерапевтов

Общий стаж обучения: около 5000 часов  
Общий стаж консультирования: более 1500 часов  
Украина, Казахстан, Беларусь,  
Азербайджан, Таджикистан,  
Грузия, Киргизия, Узбекистан

[www.MorgunenCo.com](http://www.MorgunenCo.com)



## ОБРАЗОВАНИЕ

TTI Success Insight	<b>Certified Professional Behaviors Analyst (CPBA)</b> <b>Certified Professional Motivators Analyst (CPMA)</b> Год окончания 2018
Киевская Ассоциация Практикующих Психологов и Психотерапевтов, Киевская Школа Тренеров	<b>Обучающий Тренер (тренер тренеров)</b> Год окончания 2016
TTI Success Insight	<b>Certified Professional Emotional Quotient Analyst (CPEQA)</b> Год окончания 2016
Киевская Ассоциация Практикующих Психологов и Психотерапевтов, Киевская Школа Тренеров	<b>Тренер СПТ</b> Год окончания 2014 (длительность обучения – 2 года)
NLP-Team	<b>Сертифицированный НЛП-практик</b> Год окончания 2011
НТУ "Харьковский Политехнический Институт", факультет Автоматики и Приборостроения	<b>Инженер-радиофизик</b> Год окончания 2002

## ПИСЬМЕННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И БЛАГОДАРНОСТИ (ВЫБОРОЧНО)



## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ (ВЫБОРОЧНО):

<b>2018</b> <b>L'OREAL</b>	Развитие навыков продаж торговых представителей. Разработка и проведение тренингов в 5-ти городах Украины Тренинги для руководителей
<b>2011-2018</b> <b>Седна-Агро</b>	Учебные проекты, направленные на: повышение навыков продаж и личностный рост сотрудников отделов продаж, повышение компетентности управленческого состава, повышение квалификации операторов колл-центра. 2011-2013гг ряд выступлений на масштабной конференции для агрокомпаний
<b>2017</b> <b>DataGroup</b>	Повышение уровня активности продавцов SMB сектора (около 50 человек)
<b>2017</b> <b>Teva</b>	Повышение квалификации руководителей среднего звена
<b>2016</b> <b>Abris   Cisco</b>	Повышение компетентности партнеров в области продаж ИТ-решений (в 4-х странах)
<b>2016</b> Поли- <b>ция Украины</b>	Развитие навыков ведения переговоров для руководителей областей. Развитие коммуникативных навыков для операторов службы 102
<b>2016</b> <b>Укртелеком</b>	Разработка программы на тему «Лидерство» и ее проведения для руководителей среднего звена 4-х регионах Украины
<b>2016, 2017</b> <b>JTI</b>	Разработка программы на тему «Управление персоналом» и ее систематическое проведение для сотрудников среднего звена
<b>2016</b> <b>ДС «Готово!»</b>	Разработка программы и подготовка специалистов по обслуживанию клиентов государственного документ-сервиса. Поддержка при внедрении
<b>2013-2016</b> <b>Porta One</b>	Комплексные курсы развития навыков общения инженеров поддержки Комплексный курс по управленческим коммуникациям (менеджмент)
<b>2010-2015</b> <b>Cisco</b>	Повышение компетентности партнеров в области продаж ИТ-решений (в 5-ти странах)
<b>2014-2015</b> <b>Ericsson</b>	Учебные и консультационные проекты, направленные на повышение компетентности в области управления персоналом, оптимизацию внутренних коммуникаций, улучшение навыков выступления для тех.персонала
<b>2014-2015</b> <b>Пионер</b>	Комплексный тренинг для сотрудников отдела продаж ИТ, включавший 3 модуля и квалификационные мероприятия
<b>2014-2015</b> <b>Комптек</b>	Личностное развитие в продажах сотрудников компании (системный тренинг по продажам ИТ), практические семинары по управлению персоналом
<b>2011-2016</b> <b>Казахтелеком</b>	Ряд тренингов по продажам телекоммуникационных услуг в Алматы и Атырау
<b>2013-2014</b> <b>Plitka.ua</b>	Организационное консультирование и сопутствующие тренинги по управлению персоналом, MindMaps
<b>2012-2013</b> <b>Newtech</b> <b>Distribution</b>	Проект личностного развития в продажах сотрудников компании (системный тренинг по продажам ИТ и развитию коммуникативных навыков)
<b>2012-2013</b> <b>Агро-центр</b> <b>«Велес»</b>	Проект личностного развития в продажах сотрудников компании (системный тренинг по агро-продажам и развитию коммуникативных навыков)
<b>2011-2012</b> <b>Kaztranscom</b>	Ряд тренингов по продажам в Алматы, Астане и Атырау и семинар по управлению персоналом отделов обслуживания абонентов (контакт-центров).
<b>2011-2012</b> <b>ЦТК Demeu</b>	Ряд программ, включающий тренинг по продаже ИТ-решений, тренинги и семинары по управлению и мотивированию персонала.
<b>2012</b> <b>Вакcell</b>	Улучшение коммуникативных навыков операторов колл-центра (в ходе 10 тренингов обучено более 100 человек)

# СЕРТИФИКАТЫ (ВЫБОРОЧНО)

Сертификат тренера социально-психологического тренинга  
 Теория: 200 часов  
 Личный опыт: 300 часов  
 Методология и методика: 190 часов  
 Стажировка: 160 часов

Аттестат ОП №2/20 о завершении полного курса обучения по специализации Тренер СПТ  
 Аттестационная выпускная работа:  
 разработка и проведение под супервизией тренинговой программы «Продажи услуг в корпоративном секторе»




Certificate of achievement  
 Certified Professional Emotional Quotient Analyst (CPEQA)

Certificate of achievement  
 Certified Professional Behaviors Analyst (CPBA)  
 Certified Professional Motivators Analyst (CPMA)





# РЕКОМЕНДАЦИИ (ВЫБОРОЧНО)

BUILDING VoIP REVENUE 

### Рекомендательное письмо


В течение 2013-2014 гг. Антон Моргуенко проводил 3-модульный 6-дневный курс «Развитие коммуникативных навыков PRO» для инженеров технической поддержки нашей компании.

Разработанная им программа тренинга не только учла наши потребности и пожелания, но и превыполнила наши ожидания. Курс содержал необходимый для нас объем информации, очень большое количество практики и повлиял на уровень мотивации сотрудников: если на первый модуль тренинга инженеры шли несколько, будучи скептически настроенными, то второй и третий модуль они посетили с энтузиазмом, и были готовы продолжать обучение.

В ходе сотрудничества с Антоном Моргуенко мы имели возможность увидеть четкую разницу между такими формами обучения, как тренинг и семинар. В тренингах Антона постоянно присутствует ярко выраженный акцент на тренировку участников. Используемые упражнения носят максимально практический, приближенный к рабочей среде характер. Наблюдения и выводы, которые делают участники, полностью соответствуют поставленным перед тренингом целям.

Хотим особо отметить важный эффект, на который сложно было рассчитывать изначально: участники не просто усвоили ряд коммуникативных техник, но и изменили свое отношение к самому процессу коммуникации, осознали его важность. Это особенно значимо для нас, как для компании, ориентированной не только на предоставление высокоэффективных технических решений, но и на предоставление высокого уровня обслуживания наших клиентов по всему миру.

Мы планируем дальнейшее сотрудничество с Антоном Моргуенко в области обучения персонала по направлениям развития коммуникативных и управленческих навыков и рекомендуем его как превосходного тренера и разработчика учебных курсов.

Директор  
Кориненко Ольга 



### Рекомендательное письмо

Моргуенко Антон Владимирович в качестве бизнес тренера и методиста сыграл важную роль в разработке курса Cisco SalesPro (блоков, связанных с продажами) – учебной программы, ориентированной на обучение продажам решений Cisco. Разработка программы была инициирована Cisco в августе 2010г. Материалы курса полностью соответствуют нашим ожиданиям и потребностям.

В процессе работы А. Моргуенко продемонстрировал высокий уровень компетенции и умение эффективно работать с заказчиком, понимая потребности и гибко изменяя форму и содержание учебного курса как на этапе его создания, так и в формате рабочих корректировок. Опыт проведения курса в разных странах СНГ показал, что тренер обладает навыком находить общий язык с представителями различных наций, создавая во время учебного процесса доверительную и располагающую к обучению атмосферу. Абсолютное значение коэффициента удовлетворенности участников составило 94%, а абсолютное значение коэффициента удовлетворенности тренера составило 97%, что существенно превысило наши ожидания.

Мы рекомендуем Моргуенко А. В. в качестве тренера и разработчика учебных программ.

С уважением,  
Сергей Мартынюк,  
Area Sales & Channel Manager  
+38 044 391 36 00,  
+38 067 322 77 74  
smartync@cislo.com  
Cisco Systems, Inc.  
Horizon Park Business Center,  
Ул. Николая Гринченко 4Б,  
03038, Киев





ПрАТ-ДАТАГРУП  
Идентификационный код  
ЄДРПОУ - 31720260  
вул. Смоленська, 31/33,  
м. Київ, 03005, Україна  
тел.: (0 44) 538 00 08  
факс: (0 44) 538 00 07

49.07.2014 № 3862  
на № \_\_\_\_\_

### Благодарность


Выражаем благодарность Антону Моргуенко за реализованный проект, целью которого было повысить активность 40 продавцов SMB сектора.

К каждой учебной группе применялся индивидуальный подход и персонализированные техники, которые позволили в рамках тренинговой программы достичь максимального результата.

Хочется особенно отметить, что в ходе всех тренингов их программа корректировалась с учетом потребностей каждого участника группы. За счет такого индивидуального подхода была достигнута максимальная эффективность обучения и каждый из сотрудников выявил и максимально проработал свои зоны развития.

Рекомендуем Антона, как тренера и консультанта, который имеет хороший опыт работы, понимает бизнес-процессы и заинтересован в финальном результате обучения.

Будем в дальнейшем приглашать Антона на реализацию непрофильных проектов по обучению нашего персонала разных уровней и направлений.

  
Сакович Н.Л.  
Заместитель Генерального директора  
по коммерческим вопросам



Reference: EKZ-14-000206 Unu  
Date: 2014-09-18  
Attending to this matter:

### Благодарственное Письмо

Уважаемый г. Моргуенко, от лица руководства и сотрудников ТОО «Эриксон Казахстан», выражаем глубокую благодарность за успешное проведение на неделе с 14го по 18е июля 2014 года бизнес семинара на тему «Развитие коммуникативных навыков «Управленческие переговоры»!

Учитывая не простую задачу, поставленную перед данным семинаром, целью которой было заложить основу эффективного общения внутри команды и способность совместно принимать решения в условиях высоко-динамичного бизнеса - результат превзошел все ожидания. Ваша способность организовать материал с учетом специфики каждого участвующего, задач возникающих в процессе работы, умение подстроить контент под динамику семинара и Ваши личные качества как тренера, позволили реализовать задуманное и получить результат, далеко идущий от первоначального замысла. Данный семинар качественно отличался от многих других, проведенных ранее, и общее мнение команды остается крайне позитивным.

Со своей стороны хотелось бы особенно отметить высокий уровень как подготовки к семинару, так и самого процесса проведения. Способность быть открытым и постоянно изменяющимся ожиданиям клиента, на лету подстраивать программу под жесткие временные рамки, а так же умение направить команду в нужном направлении, при этом сохраняя интерес к теме, являются весьма редкими качествами.

Благодарим за сотрудничество и рассчитываем на привлечение Вас к проведению подобных семинаров в ближайшее будущее.

С Уважением,  
  
Алимбаев Т.К.  
Исполняющий Обязанности Генерального Директора