

Антон Моргуненко

Дипломированный тренер СПБТ, тренер тренеров, консультант
Член супервизионного совета Киевской Школы Тренеров,
Член профессиональной ассоциации КАППП

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

+38 067 9005213

www.MorgunenCo.com



ОБРАЗОВАНИЕ

Киевская Школа Консультирования, КАППП	Консультант Начало обучения: 2017 г
TTI Success Insight	Certified Professional Emotional Quotient Analyst (CPEQA) Certified Professional Behaviors Analyst (CPBA) Certified Professional Motivators Analyst (CPMA) Годы окончания: 2016, 2018 гг
Киевская Школа Тренеров, КАППП	Обучающий Тренер (тренер тренеров) Тренер СПТ Годы окончания: 2014, 2016гг
NLP-Team	Сертифицированный НЛП-практик Год окончания: 2011
НТУ "Харьковский Политехнический Институт"	Инженер-радиофизик Год окончания: 2002

РЕКОМЕНДУЮТ:



РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ (ВЫБОРОЧНО):

2019 Smiddle	Оценка торгового и управленческого персонала Проведение тренинга продажи ИТ-решений и продуктов
2019 МЕГАТРЕЙД	Ряд тренингов по продаже ИТ-решений
2018-2019 L'OREAL	Развитие навыков продаж торговых представителей. Разработка и проведение тренингов в 5-ти городах Украины Тренинги для руководителей
2018-2019 LmaGrane	Тренинги на тему «Аргументация в продажах с помощью DISC»
2018 Valtech_	Ряд учебных курсов
2011-2018 Седна-Агро	Учебные проекты, направленные на: повышение навыков продаж и личностный рост сотрудников отделов продаж, повышение компетентности управленческого состава, повышение квалификации операторов колл-центра...
2017 DataGroup	Повышение уровня активности продавцов SMB сектора (около 50 человек)
2017 Teva	Повышение квалификации руководителей среднего звена
2016 Abris Cisco	Повышение компетентности партнеров в области продаж ИТ-решений (в 4-х странах)
2016 Полиция Украины	Развитие навыков ведения переговоров для руководителей областей. Развитие коммуникативных навыков для операторов службы 102
2016 Укртелеком	Разработка программы на тему «Лидерство» и ее проведения для руководителей среднего звена 4-х регионах Украины
2016- 2017 JTI	Разработка программы на тему «Управление персоналом» и ее систематическое проведение для сотрудников среднего звена
2013-2016 Porta One	Комплексные курсы развития навыков общения инженеров поддержки Комплексный курс по управленческим коммуникациям (менеджмент)
2010-2015 Cisco	Повышение компетентности партнеров в области продаж ИТ-решений (в 5-ти странах)
2014-2015 Ericsson	Учебные и консультационные проекты, направленные на повышение компетентности в области управления персоналом, оптимизацию внутренних коммуникаций, улучшение навыков выступления для тех.персонала
2014-2015 Пионер	Комплексный тренинг для сотрудников отдела продаж ИТ, включавший 3 модуля и квалификационные мероприятия
2014-2015 Комптек	Личностное развитие в продажах сотрудников компании (системный тренинг по продажам ИТ), практические семинары по управлению персоналом
2011-2016 Казахтелеком	Ряд тренингов по продажам телекоммуникационных услуг в Алматы и Атырау
2013-2014 Plitka.ua	Организационное консультирование и сопутствующие тренинги по управлению персоналом, MindMaps
2012-2013 Newtech Distribution	Проект личностного развития в продажах сотрудников компании (системный тренинг по продажам ИТ и развитию коммуникативных навыков)
2011-2012 Kaztranscom	Ряд тренингов по продажам в Алматы, Астане и Атырау и семинар по управлению персоналом отделов обслуживания абонентов (контакт-центров).
2011-2012 ЦТК Demeu	Ряд программ, включающий тренинг по продаже ИТ-решений, тренинги и семинары по управлению и мотивированию персонала.
2012 Bakcell	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)

