



## Мушкатина Ирина



Практикующий бизнес-тренер, бизнес-консультант, коуч, директор ведущего рекрутингового агентства Северо-Запада - «Агентство по кадрам «Зебра», заместитель председателя Региональной рекрутинговой сети "Визави-Метрополис" по Центральному и Северо-Западному регионам, собственник бизнеса с 1999 года.

### **Профессиональная подготовка:**

Международный Эриксоновский Университет Коучинга (г. Москва)  
Карельский Государственный Педагогический Институт  
Институт Практической Психологии «ИМАТОН» (г. Санкт-Петербург)

**Основные профессиональные компетенции:** оценка и обучение персонала, мотивация, удержание и развитие талантов.

Автор более 20 тренинговых программ для: Госкорпорация «Росатом», ОАО «МТС», ОАО «Ростелеком», ОАО АКБ «Пробизнесбанк», ООО «ТехноНИКОЛЬ», ООО фирма «Торговый Дом Ярмарка», ООО «ЛЕНТА», ООО «ПепсиКо Холдингс», ООО «ПКФ «Слово», ЗАО «Карелстроймеханизация», Костомукшский ГОК, ООО «Сегежская упаковка», ОАО «Кировводпроект», ОАО ЛХК «Кареллеспром», ОАО «Кировский маргаринный завод», ОАО «Кировэнерго», ООО "КОРМ", ООО «Онежский судостроительный завод», ОАО «Русская продовольственная компания», ООО «Сведвуд Карелия», ОАО «Петрозаводскмаш», ОАО КБ «Хлынов», ООО «Вахруши — Литобувь», ООО «Русский лесной альянс» и др.

**Основной профессиональный принцип:** 10% теории, 90% практики

### **Готовые тренинговые решения:**

#### **Управление:**

- тренинг «Эффективный руководитель»
- тренинг «HR – менеджмент в стиле ЛАЙТ»
- тренинг «Управление командой»
- тренинг «Управление персоналом на основе методики «7 радикалов»
- тренинг тайм-менеджмента «Куда убегает ваше время»
- тренинг визуального распознавания характера «Пришел! Увидел!

Победил!»

**Переговоры и коммуникации:**

тренинг переговоров «Как справедливо поделить не поровну»

тренинг возврата дебиторской задолженности «Покажи врагу дорогу к жизни»

тренинг «Как противостоять манипуляции»

**Поиск и оценка персонала:**

тренинг «Как найти лучшего сотрудника за 5 дней»

тренинг «Клёвое место рекрутмента. Поиск кандидатов в социальных сетях»

тренинг «Технологии прямого поиска в работе рекрутеров»

**Сервис и продажи:**

тренинг «Преодоление возражений клиента»

тренинг «Секреты успешных продаж»

тренинг «Продажи +30%»

тренинг «Сколько стоит сервис в медицине?»

тренинг «Телефонные переговоры в стиле Job»