

**РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА****Александр Вовк****Генеральный директор ООО «INTEVO», Бизнес-тренер****Образование**

- МИЭМП - Московский институт экономики, менеджмента и права.  
Факультет «Управление»  
Специальность – «Менеджмент организации»
- МГУ им. Ломоносова и Институт Практической Психологии Личности.  
Специальность – «Психология личности»  
МИГИП – Московский институт Гештальта и Психодрамы  
Специальность - Психотерапевт

**Дополнительное образование:**

- Институт НЛП. Квалификация – НЛП-Практик

**Сертификация:**

- Корпоративный университет компании ОАО «Вимм-Билль-Данн». Сертификация по ряду программ компании, тренинги тренеров
- Консалтинговая группа РУНА. Сертификация по программам: «Невербальная влияние тренера», тренинг тренеров и ряд других программ. Тренинг тренеров.
- Тренинг тренеров - AUDI AG – Germany

**Экспертиза:**

Работа в двух контекстах: бизнес и психология

Прежде, чем стать бизнес – тренером, прошёл путь от продавца до руководителя. Имеет успешный многолетний опыт работы в сфере активных продаж и управления персоналом, построения и руководства сбытовыми структурами, управления проектами различных уровней. Имеет успешные инновационные разработки и опыт в сфере оценки, подбора и развития персонала, а также интеграции инструментов практической психологии личности и психотерапии (на основе Гештальт - подхода и Психодрамы) в программы корпоративного обучения и развития сотрудников.

В сфере психологии проводит тренинги по развитию личности, повышению собственной эффективности, психологии межличностных коммуникаций, управлению собственными ресурсами, личностному и профессиональному развитию, моделированию эффективного поведения. Занимается проведением индивидуальных психотерапевтических сессий и психологическим консультированием.

**Основная практика в областях:**

- Успешный опыт продаж. В ОАО «Вимм-Билль-Данн» в должности руководителя отдела продаж, выполнял задачи по реализации планов продаж дистрибуторов, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий, анализу рыночной ситуации и деятельности компаний – конкурентов. Осуществлял работу с ключевыми клиентами компании. В ООО «Онлайн» в должности руководителя отдела продаж, выполнял задачи по постановке и реализации планов продаж, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий. Разрабатывал ценовую политику. Выстраивал работу с ключевыми клиентами компании.
- Управление персоналом. Имеет успешный опыт разработки систем мотивации персонала, внедрения систем регулярной отчетности. Руководил командами до 30 человек. Имеет успешный опыт по разработке и реализации системы подбора и оценки персонала. На текущий момент – Генеральный директор и бизнес-тренер в ООО «ИНТЕВО».
- В сфере корпоративного обучения с 2007 года. Начал деятельность в качестве внутреннего тренера компании ОАО «Вимм-Билль-Данн». Во время работы в ОАО «Вимм-Билль-Данн» участвовал в разработке и реализации проектов, направленных на развитие, повышение квалификации эффективности персонала отдела продаж. В качестве бизнес – тренера разрабатывал и проводил программы корпоративного обучения для компаний «Сбербанк России», «МТС», «РЖД», «Роснефть», «Грейн Холдинг», «Knight Frank», «АйТи», «Audi», «BMW», «Lexus» и других Российских и западных компаний. На текущий момент – Генеральный директор ООО «ИНТЕВО», практикующий бизнес-тренер. Осуществляет проекты по оценке, обучению и развитию персонала среднего и высшего звена, руководящих команд и топ – менеджмента. Имеет собственные успешные разработки программ корпоративного обучения в области коммуникаций, клиентского сервиса и управления персоналом. За время работы в качестве бизнес – тренера провёл более 1100 тренинг – дней, а также более 400 дней в рамках проектов по оценке и аттестации персонала.
- Оценка персонала. Владеет методами и технологиями оценки персонала: assessment, оценка 360, сертифицирован по данным технологиям.
- Психология и психотерапия. Успешный опыт проведения тренингов по вопросам психологии межличностных коммуникаций, управления собственными ресурсами, развития личности и профессионального роста, моделирования эффективного поведения и др. Практикующий психотерапевт.

**Основные программы и направления тренингов:**Продажи и переговоры

- «Продажи для профессионалов»
- «Работа на высококонкурентном рынке»
- «Работа с ключевыми клиентами»
- «Эффективные переговоры и работа с ценой»
- «Работа со «сложными» клиентами» (в т.ч. VIP-клиентами)
- «Типология личности DISC»
- «Клиентоориентированный сервис»
- «Стандарты продаж»
- «Работа с входящими звонками»
- «Эффективные “холодные” звонки»
- «Развитие лояльности клиентов»
- «Навыки влияния»
- «Ситуационное лидерство»
- «Психология клиента»
- «Техника СПИН в продажах»
- «Агрессивные переговоры»
- «Работа с рекламациями»

Управление

- «Основные функции менеджмента»
- «Оперативное управление продажами»
- «Ситуационное лидерство»
- «Управление персоналом»
- «Управление изменениями»
- «Мотивация персонала»
- «Лидерство в бизнесе»
- «Эмоциональный интеллект руководителя и построение команды»
- «Элементы коучинга в управлении персоналом»
- «Наставничество»
- «Управление изменениями»
- «Стратегический менеджмент»

Коммуникации и личная эффективность

- «Навыки успешной коммуникации»
- «Коммуникации в стрессовых ситуациях»
- «Управление конфликтами»
- «Эффективное кросс-функциональное взаимодействие»
- «Самопрезентация в публичном выступлении. Работа с аудиторией»
- «НЛП – Практик»
- «НЛП в бизнесе»
- «Психология межличностных отношений в бизнесе»
- «Управление конфликтами»

- «Эффективная презентация»
- «Эффективное совещание»
- «Управление энергией и стрессом в условиях многозадачности»
- «Управление проектами»

**Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Генеральный директор, бизнес - тренер

ООО «ЕХЕСТ Business training» - Бизнес - тренер

ЗАО «Руна» - Ведущий бизнес - тренер

ОАО «Вимм-Билль-Данн» - Территориальный менеджер \ Бизнес - тренер

ООО «Онлайн» - Руководитель отдела продаж

**Клиенты:**

**FMCG:** «Вимм-Билль-Данн», «Молочные реки», «Виталина», «Грейн Холдинг», «Ritter Sport»

**Нефть и Газ:** «Роснефть»

**Банки:** «Сбербанк России»

**Автопром:** «Мазда Мотор Рус», «AUDI», «SKODA», «Volkswagen», «Volkswagen Bank», «BMW», «MINI», «BMW Motorrad», «Toyota», «Lexus», «JLR», «Harley Davidson»

**Телекоммуникации:** «МТС»

**Недвижимость:** «Knight Frank», «Rose Group»

**Логистика:** «ТС – Сервис», «FM-Logistic»

**Информационные технологии:** «АйТи. Группа компаний», «Аплана», «АйТеко»

**Реклама:** «Яркие знаки»

**Государственные компании:** «РЖД»

**РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА****Ермилин Андрей****Партнер, Бизнес-тренер****Образование**Академия Гражданской Авиации г. Санкт-Петербурга.Специальность - «Психофизиологический и профессиональный отбор персонала комплекса авиационной безопасности»**Дополнительное образование:**

- 5-ти модульная программа «Тренинг тренеров», «Институт Групповой и Семейной психологии и психотерапии» Л.Кроля, 2006
- Тренинг для Тренеров «Business Training Russia», 2004-2006
- Курс тренингов «Business Training Russia»
- Авторский курс «Тренинг тренеров», Е.Лопухина, 2007
- Авторский курс «Противодействие манипуляциям», Е.Лопухина, 2007
- Сертифицированный тренер по оценке персонала и обучению Системе Томаса (SLG), 2004
- Аккредитованный тренер на проведение бизнес-симуляции Livon (Celemi™), 2008
- Keinbaum «Тренинг для тренеров» по программе Q-Check , 2011
- Accountability- развитие персональной ответственности за бизнес результат. DOOR Russia 2015.

**Экспертиза:**

Ключевое направление: развитие приверженности к бренду, как внешних, так и внутренних клиентов - развитие корпоративной культуры.

Прошёл путь от торгового представителя крупной международной FMCG компании до Партнёра тренинговой компании. Имеет опыт построения корпоративных университетов «с нуля», успешный опыт работы в области активных продаж и управления T&D проектами различных уровней. Имеет собственные успешные разработки и опыт в сфере построение и внедрения корпоративной культуры, стандартов процессов продаж и стандартов клиентского сервиса

Проводит тренинги по лидерству, управлению персоналом, эффективным коммуникациям с клиентами, по продажам, тренинги для тренеров. Успешный опыт разработки модели компетенций, реализации центров оценки персонала, комплексных программ для кадрового резерва. Разрабатывает проекты по внедрению корпоративной культуры.

**Основная практика в областях:**

- 10 летний опыт работы шеф-тренером по стандартам продаж и клиентского сервиса в автоиндустрии: «Audi», «JLR», «Hyundai», «BMW», «MINI», «VW», «Skoda» и другие.
- Провёл тренинги в более чем 80 городах России
- Успешный опыт продаж. Занимался продажами B2B и B2C в частном ритейле, а также крупной западной FMCG компании. Выполнял задачи по реализации планов продаж дистрибуторов, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий, анализу рыночной ситуации и деятельности компаний – конкурентов. Осуществлял работу с ключевыми клиентами компании. В ООО «Business Training Russia» в должности контент - тренера и менеджера по работе с ключевыми клиентами курировал ключевое направление «Автоиндустрия». Выполнял задачи по постановке и реализации планов продаж, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий. Разрабатывал ценовую политику. Выстраивал работу с ключевыми клиентами компании – оборот от \$100 000 и выше.
- Управление персоналом. Имеет успешный опыт разработки систем тренингов для тренеров, программ и процесса сертификации тренеров. Руководил командами тренеров до 350 человек. Имеет успешный опыт по разработке и реализации системы подбора и оценки персонала. На текущий момент – Партнёр и бизнес-тренер в ООО «ИНТЕВО».
- В сфере корпоративного обучения с 2004 года. Начал деятельность в качестве тренера компании ООО ««Business Training Russia». Во время работы в ООО ««Business Training Russia» участвовал в разработке и реализации проектов, направленных на развитие, повышение квалификации эффективности персонала отдела продаж. В качестве бизнес – тренера разрабатывал и проводил программы корпоративного обучения для компаний «Golden Telecom», «Unilever», «Сбербанк России», «МТС», «Мегафон», «KONE», «BORK», «Цифроград», «Лукойл», «Diageo», «Связной», «J&J», «Audi», «BMW», «VW NFZ», «VW PKW», «MINI», «Росатом», «ТВЭЛ» и других российских и западных компаний. На текущий момент – партнёр ООО «ИНТЕВО», практикующий бизнес-тренер. Осуществляет проекты по оценке, обучению и развитию персонала среднего и высшего звена, руководящих команд и топ– менеджмента. Имеет собственные успешные разработки программ корпоративного обучения в области коммуникаций, клиентского сервиса и управления персоналом. Имеет авторские разработки Бизнес-симуляций и бизнес-кейсов. За время работы в качестве бизнес – тренера провёл более 1500 тренинг – дней, а также более 500 дней в рамках проектов по оценке и аттестации персонала.

- Масштабные проекты. Обучение персонала XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр «Сочи 2014». Обучение проходило в 16 регионах России на базе 26 волонтерских центров. Были разработаны программы для волонтеров и программа тренинга для тренеров волонтеров. Для подготовки программы обучения волонтеров проведено исследование «Специфика обучения поколения Y и волонтеров». Данное исследование позволило разработать эффективную программу внедрения в корпоративную культуру нужных качеств персонала и развития необходимых навыков.

### **Основные программы и направления тренингов:**

#### Клиентский сервис. Продажи и переговоры

- «Развитие приверженности клиентов»
- «Инструменты клиентоориентированного сервиса»
- «Технологии продаж B2C»
- «Эффективные продажи B2B – продажа решений»
- «Телефонная коммуникация»
- «Холодные звонки»
- «Формирование и развитие потребностей (SPIN)»
- «Эффективные переговоры»
- «Выявление потребностей»
- «Стратегические продажи»
- «Навыки влияния в продажах и переговорах с применением типологии DISC»
- «Маркетинг в продажах»
- «Продажа проектных решений»
- «Жалоба, как подарок»
- «Расширение продаж: up-sale и cross-sale»

#### Управление

- «Основы менеджмента»
- «Наставничество на рабочем месте»
- «Эффективное управление персоналом – типология DISC»
- «Оперативное управление персоналом»
- «Управление людьми и задачами»
- «Формирование и развитие команды»
- «Управление поколением Y»
- «Лидер и таланты»
- «Управление и внедрение изменений»
- «Стратегическое планирование методом Хосин Канри (X-матрицы)»
- «Секреты нематериальной мотивации сотрудников»

Программы HSE (Health Safety Environment)

- Лидерство в HSE
- Поведенческий аудит безопасности

Мастер классы и темы конференций:

- «Развитие приверженности клиентов»
- «Инструменты клиентоориентированного сервиса»
- «Реализация масштабных изменений в корпоративной культуре или возможно сделать это с нуля?». Опыт Олимпийского проекта Сочи 2014.

**Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Партнер, ведущий консультант, бизнес – тренер.

«EVERYCO» - Партнер, бизнес - тренер

ООО «ЕХЕСТ Business training» - Руководитель академии тренеров Eхест Partners Group, Руководитель академии тренеров проекта по обучению персонала XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр «Сочи 2014»

**Клиенты:**

**Автоиндустрия:** «Audi», «JLR», «Hyundai», «BMW», «MINI», «VW», «Skoda», «РОЛЬФ», «ПАНАВТО», «Mercedes-Benz», «VOLVO Truck», «Verra Motors», «Европартс Рус»

**FMCG:** «Diageo», «Unilever», «Reckitt Benckiser»

**Retail:** «BORK», «X5 Retail Group», «Связной», «Group SEB», «Severen» («Цифроград»)

**Страхование:** «VW Finance», «СО «Россия» », «НПФ «Благосостояние»

**ТЭК:** «Газпром Нефть», «Зарубежнефть», «Лукойл», «ТВЭЛ», «Росатом», «SEIC»

**Банки:** «Сбербанк России», «СМП Банк», «МДМ БАНК», «КМБ Банк», «VW» Finance, «BMW BANK», «Halyk Bank»

**Телекоммуникации:** «Orange», «Вымпелком», «МТС», «Мегафон», «Эр-Телеком», «Голден Телеком», «ИскраУралТел»

**ЖКХ:** «УК МСК», «УК «Дзержинец»

**Логистика:** «Log Lab»

**Производство:** «Ariston Termo Group», «УЭМЗ», «УЦКЗ», «АЭХК», «НЗХК», «Машиностроительный завод (Электросталь) », «International Paper», «Rockwool»

**РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА****Юрин Юрий****Бизнес-тренер****Образование:**

- Новый Гуманитарный университет Натальи Нестеровой
- Специальность - Высшее психологическое. Факультет Практической психологии

**Сертификация:**

- Школа внутренних тренеров компании Gillette Group (Train The Trainer)
- Участие в тренинговых программах по темам: Менеджмент и Лидерство, Навыки продаж и переговоров, Навыки коммуникации и публичных выступлений, Навыки презентаций, SAM (Strategic Account Management), Создание корпоративного университета и др. (HPS, Scotwork, Best Training)
- Сертификация от SLG Thomas по «Системе Томаса» на право проведения обучения и интерпретации результатов профильного анализа личности DISC

**Экспертиза:**

Прошёл путь от мерчандайзера до руководителя отдела продаж. Успешный опыт работы в сфере активных продаж и управления продажами позволил сформировать собственные успешные разработки и бизнес кейсы, помогающие участникам лучше освоить и отработать материал тренинга.

Имеет опыт в сфере оценки, подбора и развития персонала, а также управления отделами обучения и учебными центрами.

Обладает глубокой экспертизой в области личной эффективности, а именно: тайм-менеджмент, управление стрессом и конфликтами, эффективная коммуникация. Часто приглашается спикером в данных областях на различные форумы и тематические мероприятия.

**Основная практика в областях:**

- 10 лет работы бизнес-тренером для всех уровней сотрудников в российских и международных компаниях
- Опыт создания и разработки тренингов (продажи, менеджмент, сервис и др.) для FMCG компаний, ресторанного бизнеса, производства продуктов питания и одежды.
- Разработка и написание практических пособий по проведению тренингов. Обучение внутренних тренеров компании.
- Опыт создания «с нуля» отдела Обучения и Развития персонала в крупной Российской компании.
- 4-х летний опыт управления отделом Тренинга и Развития в крупных российских компаниях-производителях: подбор и обучение тренеров, координация и

проведение тренингов в разных регионах, разработка программ обучения и пособий для тренеров.

- Опыт разработки и внедрения системы адаптации, обучения и оценки персонала в Российской компании-лидере в области дистрибуции парфюмерии и бытовой химии. А также системы наставничества и «полевого» обучения.
- Личный опыт продаж и управления отделами продаж в крупной западной FMCG компании (розница и сети).
- Опыт преподавания в ВУЗе, дисциплины «управление персоналом», «психология и педагогика»

### **Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Бизнес - тренер

ООО «Forma-Futuro» - Бизнес - тренер

МПЗ «Сетунь» - Руководитель отдела обучения

ООО «Кофеин» - Руководитель учебного центра

ООО «Градиент» - Бизнес-тренер/ Руководитель отдела обучения

ООО «Procter&Gamble» - Тренер

ООО «Gillette group rus» - Руководитель отдела продаж/ Тренер по продажам

### **Основные программы и направления тренингов:**

#### Продажи и переговоры

- «Влияние и убеждение в продажах и переговорах»
- «Психологические основы продаж и переговоров»
- «Профессиональные продажи B2B, B2C»
- «Консультативные продажи (технология SPIN)»
- «Профессиональное ведение переговоров»
- «Продажи методом холодных звонков»
- «Account Management (Управление ключевыми клиентами)»
- «Opportunity Management (Как выиграть сделку?)»
- «Стратегические продажи (Навыки выстраивания партнерских отношений с клиентом)»
- «Управление дебиторской задолженностью»

#### Управление

- «Инструменты эффективного управления»
- «Управление персоналом»
- «Кросс – функциональное взаимодействие»
- «Мотивационное лидерство (Навыки влияния (типология DISC))»
- «Ситуационное управление»
- «Лидерство в команде (Управление командой)»
- «Управление проектами»
- «Менеджмент в стиле коучинг»
- «Лидерство в условиях изменений»

- «Эмоциональное лидерство»
- «Управленческая коммуникация»
- «Train the trainer (тренинг для тренеров)»
- «Эффективное проведение совещаний»

#### Коммуникации и личная эффективность

- «Тайм менеджмент»
- «Личная эффективность»
- «Стресс менеджмент»
- «Управление конфликтами»
- «Навыки эффективной презентации»
- «Навыки коммуникации»

#### **Клиенты:**

**FMCG:** «Gillette», «Procter&Gamble», «Unilever», «Colgate», «Reckitt Benckiser», «Schwarzkopf», «Уресо», «Coty»

**Фармкомпании:** «MSD», «Астразенека», «ohnson&Johnson», «Coloplast», «Акрихин»

**Банки:** «Россельхозбанк», «ING», «СМП», «МСП», «ФК «Открытие»

**Автопром:** «Volvo Trucks», «Volkswagen», «Peugeot», «Infiniti», «BMW», «MINI», «Mercedes», «Renault», «Nissan»

**Телекоммуникации:** «Теле2», «Би-лайн»

**Недвижимость:** «Мортон»

**Информационные технологии:** «Autodesk», «АйТеко», «IBS», «Landata»

**Производство:** «Уфа-мебель», «Окраина», «ГК Сетунь»

**Другие:** «Syngenta», «AVON», «Big Dutchman», «Atlas Copco», «Градиент», «Vis-a-vis», «Кофеин», «ОМК», «Indesit», «Ariston», «Почта России»

**Крамской Григорий**

**Бизнес-тренер**

**Образование**

- Московский экстерный гуманитарный университет  
Факультет «Психология личности»  
Специальность – «Психолог»

**Дополнительное образование:**

- Многократно проходил программы повышения квалификации в области тренинга и психологического консультирования



**Экспертиза:**

Имеет многолетний опыт разработки и реализации обучающих и тренинговых программ разного уровня в области менеджмента, коммуникационных и презентационных навыков, переговорных техник и др. Специализируется на подготовке и реализации масштабных конференций, стратегических и фасилитационных сессий для аудиторий от 30 до 800 человек. Занимается разработкой и проведением тренинговых программ в области практической психологии и развития личности.

**Основная практика в областях:**

- Управление. Работал директором по персоналу в ЗАО «Мустанг Ингредиентс» в 2003-2004 г.г., руководителем консалтингово - тренинговой компании, внутренним консультантом по развитию персонала при совете директоров крупной российской компании, с 2005 по 2014 директором проектов в ЗАО «ЭКОПСИ Консалтинг».
- Тренинги и консалтинг. По профессии Григорий Крамской работает с 1991 года. Специализируется в следующих областях:
  - подготовка и проведение конференций (численностью от 30 до 800 человек).
  - подготовка и фасилитация стратегических сессий с топ-менеджерами и первыми лицами компаний.
  - подготовка и проведение тренингов (тематика: менеджерские навыки, переговоры, коммуникативные и презентационные навыки и другие).
  - разработка и запуск модульных программ, а также отдельных обучающих мероприятий для различных категорий персонала.
  - коучинг первых лиц.
- Консультирование. Успешный опыт консультирования по вопросам межличностных коммуникаций, управления собственными ресурсами, личностного и профессионального роста и др.

**Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Бизнес - тренер

ЗАО «ЭКОПСИ Консалтинг» - директор по проектам

ЗАО «Мустанг Ингредиентс» - директор по персоналу

**Основные клиенты и примеры проектов:**«Газпромнефть»

Регулярные обучающие модульные программы в 2010-2015 годах Участие в коучинговой работе с топ-менеджментом.

НК «Славнефть»

Регулярные обучающие и стратегические сессии в 2009-2013 годах с частотой 2 раза в год по 4-6 дней (2 дня обучения и дополнительная программа). Участие в коучинговой работе с топ-менеджментом.

ГК «Росатом»

Участие в подготовке и проведении стратегических сессий топ-менеджмента, проведение конференций и рабочих заседаний.

ОАО «РЖД»

Проведение обучающих мероприятий для топ-менеджмента в рамках работы корпоративного университета компании.

«Сбербанк»

Участие в подготовке и проведении стратегических сессий топ-менеджмента территориальных банков, проведение конференций и семинаров. Проведение обучающих мероприятий для топ-менеджмента.

«Home Credit Bank»

Проведение семинаров, конференций и стратегических сессий

«Промсвязьбанк»

Внедренческие стратегические сессии и конференции

«ТрансТелеКом»

Конференции и стратегические сессии, обучающие мероприятия

«ЧТПЗ»

Участие в подготовке и проведении стратегических сессий топ-менеджмента, проведение конференций и семинаров.

«Мегафон»

Стратегические сессии и обучающие мероприятия

**РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА****Мащенко Евгений****Бизнес-тренер****Образование**

- «РосНОУ». Психология управления.

**Дополнительное образование:**

- Институт НЛП. Центр НЛП в Образовании. Квалификация – НЛП-Тренер, НЛП-Мастер, коуч
- Институт семейной и групповой психотерапии. Квалификация – гипнотерапевт
- Международная школа невербального коучинга. Квалификация – невербальный коуч-практик

**Сертификация:**

- «Центр бизнес-технологий», «Реноме», «ОТУМКа» бизнес-тренер
- «Центр бизнес-технологий», NLP-MBA
- Консалтинговая группа РУНА. Сертификация по программам: «Невербальная влияние тренера», тренинг тренеров и ряд других тренинговых и бизнес программ

**Экспертиза:**

Работа в двух контекстах: бизнес и психология

По образованию психолог. Ведёт практику с 2008 года. В работе преимущественно делает акцент на коучинге, как инструменте раскрытия внутреннего потенциала человека и эффективного достижения целей. Сопровождает несколько успешных российских компаний, повышая эффективность деятельности отделов продаж и топ-менеджмента.

В бизнесе прошёл путь от продавца до генерального директора компании.

**Основная практика в областях:**

- Успешный опыт продаж. Продажи высокотехнологичного строительного и бурового оборудования. Опыт в продажах с 2002 по 2009 год.
- Управление. В рамках опыта управления реализовал несколько «Start Up» проектов в разных сферах: фармакология, розничная торговля, бизнес-обучение.
- Обучение персонала. В тренингах с 2008 года. Провёл более 700 тренинговых дней. Реализованы проекты по обучению специалистов и руководителей Сбербанка России. Разработаны линейки тренингов для специалистов отдела продаж и отдела сопровождения. Выезд со специалистами и анализ их эффективности. В качестве внешнего тренера успешно осуществил ряд

консалтинговых проектов в компаниях: «Softline», «Сбербанк России», «ПАКТ», «Ростелеком», «Галактика», «KIA», «Capricci» и др.

- Консультирование. Успешный опыт консультирования и коучинга по вопросам личной эффективности, психологии межличностных коммуникаций, эффективного достижения поставленных целей, управления собственными ресурсами, моделирования эффективного поведения и др.

#### **Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Бизнес - тренер

Группа компаний «Softline» – бизнес–тренер

ЗАО «Руна» - Ведущий эксперт бизнес–тренер

ООО «Центр развития бизнеса и психологии» – директор по развитию, бизнес–тренер

ООО UNITULS Rus – менеджер отдела продаж (b2b)

ООО «ТАНДЕМ» – генеральный директор (аптечный бизнес)

#### **Основные программы и направления тренингов:**

##### Продажи и переговоры

- «Основы продаж»
- «Мастера продаж»
- «Большие продажи»
- «Техника Продаж: холодный обзвон»
- «Эффективные переговоры»
- «Переговоры с ЛПР»
- «Продажа решений»
- «Подготовка и проведение презентации»
- «Сопровождение клиента. Допродажа продукта»;

##### Управление

- «Оперативное управление продажами»
- «Ситуационное руководство»
- «Основы менеджмента»
- «Стратегическое планирование»
- «Навыки эффективной коммуникации»
- «Мотивация и развитие персонала»
- «Управление изменениями в компании»
- «Наставничество»
- «Лидер и команда»

Коммуникации и личная эффективность

- «Навыки эффективной коммуникации»
- «Тайм-менеджмент»
- «Эффективная команда»
- «Этика деловой коммуникации»
- «Создание продающей презентации»
- «Эмоциональный интеллект в бизнесе»
- «Ораторское искусство»
- «Навыки высокоэффективных людей»
- «Тренинг тренеров»

**Клиенты:**

**Банки:** «Сбербанк России»

**Автопром:** «KIA»

**Промышленное оборудование:** Группа компаний «ПАКТ»

**Логистика:** «GL-Logistic»

**Информационные технологии:** «Softline», Корпорация «Галактика»

**Телекоммуникация:** «Ростелеком»

**Розничная торговля:** «Capricci»

**Бары, рестораны:** бар «Rock'n'Roll»

**FMCG:** «Раменский мясокомбинат», Группа компаний «АЛЬПОЙЛ».

**Реклама:** «Трайд. Су»

**Разное:** «ММКЦ», «Мосволонтер», «Благотворительный Фонд В. Потанина»

**Мария Панова**

**Бизнес-тренер**

**Образование**

- Московский городской психолого – педагогический университет  
Факультет «Социальная психология»  
Специальность – «Психолог»  
Диплом с отличием
- Международный Независимый Эколого – Политологический Университет  
Факультет «Менеджмент, финансы, государственное управление»  
Специальность – «Менеджер»  
Диплом с отличием



**Дополнительное образование:**

- Ars Vitae. Квалификация – Бизнес-тренер
- Академия Трансформационного коучинга и лидерства (о.Бали). Тренинг "Трансформационный коучинг и лидерство"
- Human Factors. Тренинг «Эффективные продажи»
- Корпоративный Университет "Эльдорадо". Тренинг "7 навыков высокоэффективных людей" по С.Кови
- Учебных центр «Бизнес-Сервис» (Бисер). Тренинг «Удержание» и стимулирование работы страховых агентов»
- Консалтинговая группа РУНА – серия тренингов по продажам, управлению и лидерству

**Сертификация:**

- Консалтинговая группа РУНА. Сертификация по программам: «Невербальная влияние тренера», «Эффективное руководство», «Наставничество», тренинг тренеров и ряд других программ
- Ars Vitae. Сертификация по программе “Бизнес-тренер»
- Учебный центр страховой компании «Югория». Сертификация по ряду программ Компании, тренинги тренеров

**Экспертиза:**

В своём развитии прошла путь от продавца до руководителя учебных центров крупных региональных компаний. Имеет опыт построения корпоративных университетов «с нуля», успешный опыт работы в области активных продаж и управления проектами различных уровней. Имеет собственные успешные разработки и опыт в сфере подбора, оценки, развития и мотивации персонала.

Проводит тренинги по эффективному руководству, управлению персоналом, коммуникациям и продажам, повышению собственной эффективности и другие программы.

**Основная практика в областях:**

- Управление. с 2007 года (более 9 лет). В рамках страховой компании «Согласие», будучи директором Корпоративного Университета, выполняла задачи по разработке и внедрению многоуровневой системы обучения и развития персонала в Москве и 79 филиалах Компании. Разработала и внедрила систему обучения партнёров Компании. Имеет опыт разработки системы нематериальной мотивации, подбора и оценки персонала, успешный опыт разработки и проведения аттестации первых лиц Компании. Реализованы крупные проекты по обучению ТОП-менеджеров Компании. Среднее кол-во обученных в год – около 4000 человек силами тренерами Центрального офиса (без учёта регионов).
- Управление. Руководила командой до 30 человек, проводила обучение и сертификацию внутренних тренеров.
- Тренинги и консалтинг. В рамках руководства учебным центром компании «СО «Сургутнефтегаз» создала и внедрила систему регулярного обучения штатных и внештатных сотрудников компании с тиражированием технологий в регионы. Опыт создания учебных центров «с нуля» в компаниях «СО «Сургутнефтегаз», «Генеральный страховой альянс», ГК «АРМТЕК».
- Тренинги и консалтинг. В тренингах с 2004 года (более 12 лет). В качестве внутреннего тренера компании «Эльдорадо» успешно создавала и реализовывала проекты, направленные на повышение квалификации сотрудников продающих подразделений. В качестве тренера компании «Югория» участвовала в разработке обучающих программ и проводила обучающие мероприятия (тренинги, мастер-классы, семинары) для всех категорий сотрудников. В качестве руководителя учебных центров, разрабатывала и проводила тренинги для руководителей разного уровня. В качестве внешнего тренера успешно осуществила ряд консалтинговых проектов в «Сбербанк России», «Ростелеком», «Cardiff» и др. Есть успешный опыт работы с большими аудиториями (до 100 человек).
- Успешный опыт продаж. Опыт активных продаж (более 3 лет). В рамках компании «Альфа-страхование», «Югория» и «Согаз» осуществляла активный поиск и привлечение клиентов (в т.ч. «холодные звонки»), работала на формирование, сохранение и увеличение клиентского портфеля.

- Консультирование. Успешный опыт консультирования по вопросам межличностных коммуникаций, управления собственными ресурсами, личностного и профессионального роста и др.

**Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Бизнес - тренер

Группа Компани «АРМТЕК» - начальник дирекции обучения

Страховая компания «Согласие» - Директор центра «Корпоративный Университет»

Сбербанк – внешний бизнес-тренер

Страховое общество "Сургутнефтегаз" - Руководитель учебного центра

Страховая компания "Генеральный страховой альянс" - Руководитель учебного центра

ЗАО «Руна» - Ведущий бизнес-тренер

ООО "Эльдорадо" - бизнес-тренер

Страховая компания "Югория" – бизнес-тренер

Страховая компания "Югория" – менеджер агентской группы, рекрутер

Страховая компания «СОГАЗ», «Альфа-страхование» – страховой агент

**Основные программы и направления тренингов:**Продажи и переговоры

- «Технология продаж»
- «Телефонные переговоры»
- «Холодные звонки»
- «Продажи по телефону»
- «Эффективные переговоры»
- «Работа со «сложными» клиентами»
- «Работа с конфликтами, претензиями и возражениями»
- «SPIN продажи»

Управление

- «Эффективное руководство»
- «Оперативное управление продажами»
- «Мотивации сотрудников»
- «Коучинг как инструмент наставничества»
- «Построение системы KPI»

Коммуникации и личная эффективность

- «Эффективные коммуникации в бизнесе»
- «Стресс-менеджмент»
- «Управление конфликтами»
- «Эффективное управление временем. Тайм-менеджмент»
- «Эмоциональный интеллект»

**Клиенты:****Страхование:** «Югория», «Согласие», «Cardiff»**Нефть и Газ:** «Сургутнефтегаз»**Банки:** «Сбербанк России»**Телекоммуникации:** «Ростелеком», «РоссИнтерКом»**Логистика:** «АФ Транс»**Производство:** «МММ ТД», «Maytoni»**Консалтинг:** «Квадро-НСК», «Фактор Плюс», «ИЦ Юнона»**Ритейл:** «Евросеть», «АУТО3N»

**Дмитрий Карапетов****Бизнес-тренер****Образование**

- «МАТИ» - Российский Государственный Технологический Университет им. К.Э. Циолковского  
Факультет: Экономический  
Специальность – Автоматизированные системы обработки информации и управления

**Сертификация:**

- Сертифицированный сотрудник отдела продаж от марки Audi

**Экспертиза:**

Прежде, чем стать бизнес – тренером, прошёл путь от продавца до регионального менеджера в структуре импортёра Audi. Имеет успешный многолетний опыт работы в сфере активных продаж в розничном и корпоративном секторе.

**Основная практика в областях:**

Тренинги и консалтинг. В должности Тренера по продукту Audi ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» успешно реализовывал следующие задачи:

- Обучение персонала дилерской сети
- Подготовка и проведение вводных обучений для сотрудников отдела продаж дилерских предприятий - история марки, модельный ряд, и другие.
- Проведение обучения на территории страны производителя продукта по выводу новых моделей.
- Организация и проведение обучений по выводу новых моделей на рынок России. Полный цикл: подготовка и адаптация материалов, составление программы и тайминга мероприятия, постановка технического задания и поиск подрядчика для проведения мероприятия, согласование сметы мероприятия, контроль качества обучения.
- Организация, подготовка материалов и проведение сертификации сотрудников отдела продаж дилерского предприятия.
- Подготовка и проведение тренингов по бизнес процессам - стандарты продаж, телефонное поведение, закрытие сделки.

Управленческий опыт. В должности Регионального менеджера ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» успешно реализовывал следующие задачи:

- Анализ, планирование и согласование продаж дилерских предприятий
- Проведение технического аудита, подготовка и ввод в работу отделов продаж новых дилерских предприятий согласно стандартам марки
- Планирование и контроль финансового результата отделов продаж дилерских предприятий
- Согласование ATL и BTL активностей дилерского предприятия
- Экспертиза в ассесмент-центре и оценке квалификации руководителей отделов продаж
- Организация и контроль работы дилерского предприятия по стандартам марки
- Участие в разработке программ и приложений для направления CRM

Успешный опыт продаж. В должности Менеджера по работе с ключевыми клиентами ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» успешно реализовывал следующие задачи:

- Анализ, планирование корпоративных продаж дилерской сети.
- Продажи в сфере B2B – прямые продажи ключевым корпоративным клиентам.
- Участие в тендерах B2B на внутренней площадке концерна.
- Разработка программ и условий от импортёра для финансовых компаний.
- Работа в сфере B2C – с представителями марки (Brand ambassadors), звёздами шоу-бизнеса, топ - менеджментом компаний - клиентов.
- Техническое обеспечение проектов с партнёрами импортёра - The Ritz-Carlton Moscow.
- 

**Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Бизнес - тренер

ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» - Региональный менеджер

ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» - Менеджер по работе с ключевыми клиентами

ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» - Тренер по продукту

ООО «АЦ Юг» г. Москва - Менеджер по продажам новых автомобилей Audi

**Основные программы и направления тренингов:**Продажи и переговоры

- «Эффективные переговоры и работа с ценой»
- «Работа со «сложными» клиентами» (в т.ч. VIP-клиентами)
- «Типология личности DISC»
- «Развитие лояльности клиентов»
- «Презентация и тест – драйв»
- «Закрытие сделки»
- «Работа с конфликтами»
- «Стандарты продаж»
- «Телефонные переговоры»
- «Работа с холодными звонками»

Управление

- «Оперативное управление продажами»
- «Ситуационное лидерство»
- «Навыки проведения интервью»