



## Денис Осипов

- Бизнес-тренер
- Коуч-консультант
- Учредитель группы компаний
- Руководитель департамента продаж

### РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

#### ТРЕНИНГИ

- Начиная с 2000 года, провел более 200 тренингов, посвященных развитию навыков продаж.

#### РУКОВОДСТВО:

- С 2009 г. - соучредитель, управляющий партнер, внутренний тренер группы компаний Атлас.
- 2004 - 2009 гг. - работа в крупных российских и международных компаниях: продажи, руководство продажами, внутреннее обучение (продажи, техники холодных звонков, работа с возражениями, дорогие продажи).
- 2000 - 2003 гг. - вывод на рынок новой услуги строительно-производственной компании, построение отдела продаж с этапа Start-Up, обучение персонала.
- Участник различных телепередач на Российских телеканалах: 5ый канал.

### ОБРАЗОВАНИЕ

#### Базовое

- Магистр Техники и Технологии  
Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет
- Магистр Экономики  
Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет

#### Дополнительное (курсы, тренинги)

- Тренинг тренеров «Тренды бизнес обучения»;
- Тренинг «На пути к клиенту»;
- Эффективные продажи для профессионалов;

## ЛИЧНЫЕ ЦЕННОСТИ

- Искренность
- Жизнь с интересом
- Уважение
- Желание развиваться
- Желание развиваться вместе с вами
- Работа = удовольствие
- Скромность - мать всех пороков

## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



**Аскона**  
Серия тренингов по развитию управленческих компетенций



**Санкт-Петербургское отделение партии  
Единая Россия**  
Тренинг «Архетип личности, как личный бренд»



**Credinform**  
Информационное агентство  
Тренинг Стратегия и тактика продаж



**Интелмед**  
Тренинг «Продажи и работа с потребностями клиента»



**Бургер Кинг**  
Тренинг «Гостеприимство»



Цеппелин Русланд  
Тренинги продаж и переговоров



Проминдустрия  
Тренинги продаж



Атлас Копко в России  
Тренинги продаж

## КЛИЕНТЫ



**EXPOFORUM**



## Тренинги и семинары, которые я веду:

### Развитие управленческого потенциала

- Тренинг «Эффективное управление»;
- Тренинг «Коучинг повседневности: обучение сотрудников на рабочем месте»;
- Тренинг «Формирование и развитие команды»;
- Тренинг «Коммуникация в команде»;
- Тренинг «Прикладная креативность для управленческой команды».

### Развитие продаж

- Тренинг «Эффективные продажи»;
- Тренинг «Вирусные программы»;
- Тренинг «Активные продажи»;
- Тренинг «Продажи в рознице»;
- Тренинг «Оптовые продажи»;
- Тренинг «Продажи для опытных»;
- Тренинг «Телефонные продажи»;
- Тренинг «Продажи услуг и дорогостоящие продажи».

### Переговоры

- Тренинг «Стратегия и тактика переговоров»;
- Тренинг «Переговоры Win Win»;
- Тренинг «Эффективные переговоры»;
- Тренинг «Переговоры со статусными лицами».

*Ознакомиться с программами тренингов Вы можете на сайте*

<http://www.trening-spb.com/>

#### КОНТАКТЫ

+7 (812) 649-29-59 // e-mail: [info@trening-spb.com](mailto:info@trening-spb.com) // <http://trening-spb.com/>

