



## РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА

Дина Гусейнова





## Дина Гусейнова

- Бизнес-тренер
- Разработчик систем наставничества и развития
- Консультант по построению корпоративной культуры и разработке бизнес-моделей
- Эксперт по построению системы продаж



[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#)

## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

### Опыт работы в области обучения

- С **2018** года ведущий тренер компании SPB TRAINING
- С **2017** управляющий партнер и тренер медицинской тренинговой компании
- С **2015** лидер тренерской команды в банке
- С **2014** корпоративный тренер по продажам.
- С **2009** обучение и адаптация новых сотрудников агентской сети

### Опыт работы в бизнесе

- С **2017** года консультант в стоматологической клинике, построение бизнеса с нуля.
- С **2015** года руководитель отдела поддержки продаж в Сбербанке.
- С **2012** года перешла в Ситибанк, выросла от сотрудника отдела продаж до управляющего офисом
- С **2012** года участвую в семейном бизнесе по производству и реализации компонентов для стоматологических материалов
- С **2005** года менеджер по продажам услуг, сегменты B2B и B2C, построение агентской сети продаж

## ОБРАЗОВАНИЕ

- **2017 г.** Компания SPB TRAINING, программа «Тренинг тренеров и организационное консультирование», сертификат тренера.
- **2017 г.** Гильдия разработчиков бизнес-игр, тренинг «Разработка бизнес-квестов»
- **2016 г.** Учебный центр ПАО Сбербанк, тренинг «Мастерская тренерства»
- **2012–2015 г.** Тренинги «Продажа банковских продуктов премиум-сегмента», «Технология СПИН», «Эффективные коммуникации», «Холодные продажи», «Эффективные переговоры» и др.
- **2013 г.** Международный Банковский институт, Санкт-Петербург. Финансовый менеджмент.
- **2012 г.** Учебный центр СКРИН, Санкт-Петербург. Сертификат специалиста финансового рынка по брокерской, дилерской деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами

## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



### **Сбербанк**

Развитие продаж страховых и инвестиционных продуктов



### **Бонава**

Тренинг «SPIN-продажи»



### **Штрауман**

Тренинг «Продажи для врачей»



### **Дженерал Дентал**

Подбор персонала, разработка стандартов бизнес-процессов



### **ИнМедКом**

Развитие продаж, построение клиентской базы



### **Bright Brains**

Проект по разработке модели компетенций и подбору персонала

## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



### MT-групп

Разработка KPI



### Палфингер

Серия вебинаров по развитию личной эффективности и коммуникаций



### Ситибанк

Развитие продаж страховых и инвестиционных продуктов



### Axoft

Программа удаленного развития управленческих компетенций



### iPort

Стратегическая сессия по разработке корпоративной культуры



### Ассоциация Молодых Стоматологов

Тренинг «Личный бренд врача»

СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ

## ТРЕНИНГИ И ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

- Управление персоналом
- Управление изменениями
- Оценка персонала в различных системах
- Разработка модели компетенций
- Мероприятия по командообразованию
- Клиентоориентированность
- Сервис – обучение и выстраивание бизнес-процессов
- Стратегическая сессия по построению корпоративной культуры
- Тренинги в формате бизнес-квестов
- Построение системы наставничества
- Управление продажами
- Дорогостоящие продажи
- B2B продажи
- Эффективные переговоры
- Мотивация персонала
- Эффективная коммуникация
- Развитие управленческих компетенций
- Управление финансами
- Стратегическая сессия по разработке бизнес модели
- Спиральная динамика



+7 (812) 649 29 59  
8 800 301 55 10  
[info@trening-spb.com](mailto:info@trening-spb.com)

Адрес:  
Санкт-Петербург,  
Садовая 22/2 лит. а