



## РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА

Дина Гусейнова





## Дина Гусейнова

- Бизнес-тренер
- Разработчик систем наставничества и развития
- Специалист по разработке моделей компетенций
- Эксперт по построению системы продаж



## 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.

### 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 банковскую сферу, выросла от сотрудника отдела продаж до управляющего офисом
- **С 2005** года менеджер по продажам, сегменты B2B и B2C, построение агентской сети продаж

## ОБРАЗОВАНИЕ

- **2017 г.** Компания «SPB TRAINING», программа «Тренинг тренеров и организационное консультирование», сертификат тренера.
- **2012–2015 г.** Тренинги «Продажа банковских продуктов премиум-сегмента», «Технология СПИН», «Эффективные коммуникации», «Холодные продажи», «Мастерская тренерства», «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»



### **Bright Brains**

Проект по разработке модели компетенций и подбору персонала



### **Дженерал Дентал**

Подбор персонала, разработка стандартов бизнес-процессов



### **ИнМедКом**

Развитие продаж, построение клиентской базы



### **Штрауман**

Тренинг «Продажи для врачей»



### **Ассоциация Молодых Стоматологов**

Тренинг «Личный бренд врача»

[СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ](#)

## ТРЕНИНГИ И ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

- Эффективное управление
- Пути развития компании согласно спиральной динамике
- Оценка персонала
- Построение отдела продаж
- Разработка модели компетенций
- Развитие персонала
- Командообразование
- Клиентоориентированность
- Сервис как религия
- Построение системы наставничества
- Управление продажами
- Дорогостоящие продажи
- B2B продажи
- Эффективные переговоры
- Мотивация персонала
- Эффективная коммуникация
- Командная коммуникация
- Управление персоналом
- Управление финансами



+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