



## РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА

Евгений Дружинин





## Евгений Дружинин

- Бизнес-тренер
- Коуч-консультант
- Эксперт в розничных продажах и переговорах



## ТРЕНИНГИ

- Начиная с 2012 года провел **более 1000** обучений в разных городах России, таких как: Санкт-Петербург, Москва, Новосибирск, Иркутск, Кемерово, Красноярск, Новосибирск, Петрозаводск, Калининград и т.д.
- Являюсь разработчиком методических программ по темам: «Эффективные Телефонные коммуникации. Входящий/Исходящий звонок», «Базовый Курс Продаж», «Кумулятивная Маржа», «Продвижение дополнительных услуг», «Личность Продавца», «Эффективный БАЕР» т.д.

## ОБРАЗОВАНИЕ

### **Базовое**

Сибирский Государственный  
Индустриальный Университет.  
Факультет: Автоматики,  
Информатики, Электромеханики.

### **Дополнительное (курсы, тренинги)**

Тренинг тренеров «SPB TRAINING».  
Тренерский курс ГК Связной.  
Навыки Влияния и Оперативного  
управления «Exact auto business  
solutions».  
и проч.

## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



### ГК Связной

Тренинги по продажам для менеджеров по продажам, кредитных специалистов. Обучение Руководителей.



### Печной Царь

Серия тренингов по продажам, тренинг «Управление персоналом». Полное внедрение Телефонных Коммуникаций с нуля.



### ГК Севкабель

Серия тренингов «Переговоры по Кэмпу»

### Обучал сотрудников брендов:

Hyundai, Honda, Kia Motors, Ford, Jaguar, Land Rover, Mitsubishi Motors, УАЗ, SsangYong, Renault, Mazda, Audi, Lifan.



### ГК Рольф

Адаптационные Тренинги, серия тренингов по продажам, «Кумулятивная Маржа», «Эффективные Телефонные Коммуникации», «Наставничество».



### Автохолдинг Максимум

Построение с нуля схемы стажировки для Фронт Лайн сотрудников, серия тренингов по продажам для Продавцов новых автомобилей и автомобилей с пробегом. Серия тренингов по продажам для Отдела Кредитования и Страхования. Тренинг «Управление персоналом». Тренинг «Кумулятивная Маржа». Тренинг «Эффективные Телефонные Коммуникации». Тренинг «Эффективное Взаимодействие с Отделами». Обучение «Сервиса», специалисты по работе с клиентами.

[СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ](#)

## ТРЕНИНГИ И ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

- Управление продажами
- Дорогостоящие продажи
- B2B продажи
- Телефонные Коммуникации. Входящий/Исходящий звонок
- Базовый Курс Продаж
- Переговоры по Кэмпу
- Кумулятивная Маржа
- Тренинги для Баеров
- Продвижение дополнительных услуг
- Эффективный call-центр
- Эмоциональный интеллект
- Эффективные переговоры
- Эффективная коммуникация
- Пять пороков команды
- Наставничество
- Командообразование
- Делегирование
- Образ наставника
- Постановка задач
- Принципы подачи обратной связи
- Мотивация персонала



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

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