



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 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
- Работа с Возражениями
- Кумулятивная Маржа
- Тренинги для Баеров
- Продвижение дополнительных услуг
- 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

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