|  |  |
| --- | --- |
| **ДМИТРИЙ ВЕДЕРНИКОВ**БИЗНЕС-ТРЕНЕР |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:****АВТОБИЗНЕС*** Nissan
* Suzuki
* KIA
* Mercedes-Benz
* SMART
* SKODA
* Ирито (Great Wall)
* CHERY
* УАЗ
* DATSUN
* Группа Компаний "СИМ"

**ПРОИЗВОДСТВО*** Борусан Макина Казахстан
* Whirlpool

**ФАРМАЦЕВТИКА*** Фармацевтическая компания Belupo
* Bionorica

**НЕДВИЖИМОСТЬ*** ЭТАЛОН Недвижимость
 |  | **ОПЫТ:****Бизнес-тренер с 8-ми летним опытом проведения бизнес-тренингов, построения систем очного и дистанционного обучения, развития, мотивации и оценки персонала.*** Сертифицированный бизнес-тренер
* Сертифицированный консультант по оценке Persolog, Personality Factor
* Сертифицированный аудитор внутренних проверок системы менеджмента качества на соответствие стандарту ГОСТ ISO 9001-2015, «Европейский Союз по качеству Фортис»
* Сертифицированный продавец консультант Mitsubishi Motors Europe (Certified Sales Adviser), (продажи B2B и B2C)
* Автор бизнес-симуляций и деловых игр
* Владение методиками сертификации и оценки персонала
* Владение методиками розничных и корпоративных продаж
* Владение методиками проведения очного и дистанционного обучения
* Разработка матрицы компетенций и внедрение изменений
* Большой опыт ведения переговоров с внутренними и внешними заказчиками

**ОБРАЗОВАНИЕ:*** Институт рыночной экономики социальной политики и права (факультет менеджмента)
* 2018 – Сертифицированный тренинг для аудиторов «ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ ПО КАЧЕСТВУ ФОРТИС»
* 2018 – Сертификационный тренинг Personality Factor Model, Persolog
* 2018 – Сертификационный тренинг «Финансы для не финансистов»
* 2017 – Сертификационный тренинг для тренеров, Модуль 1, LOGOS ACADEMY
* 2015 – Тренинг для тренеров
* 2009 – Курс тренингов «Профессиональные навыки продаж»
* 2007 – Сертификационный экзамен Mitsubishi Motors Europe (Certified Sales Adviser)

**НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:*** Разработка бизнес – тренингов
* Разработка ассессмент центров
* Командный и индивидуальный коучинг
* Создание и проведение бизнес игр и симуляций
* Интерактивные вебинары
* Разработка системы оценки персонала
* Разработка системы адаптации персонала
* Разработка системы компетенций
* Эффективные программы сертификации
* Развитие компетенций руководителей
* Переговоры с внутренним и внешним клиентом
* Формирование команды
* Эффективные коммуникации
* Премиальное обслуживание
* Корпоративные продажи
* Ассессмент-центры
* Коучинг
* Проведение бизнес-игр, симуляций
* Создание дистанционных электронных курсов

**В ЧИСЛЕ ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ:*** Проведение оценки персонала Борусан Макина Казахстан
* Проведение интервьюирования и оценки персонала Мерседес Бенц РУС
* Проведение сертификационной программы персонала КИА
* Проведение оценки персонала Whirpool
* Проведение интервьюирования и оценки персонала Renault Россия
* Проведение сертификационной программы персонала УАЗ
* Разработка и проведение сертификационной программы персонала ИРИТО
* Проведение оценки персонала Belupo (оценка после тренинга)
* Проведение оценки персонала Бионорика (оценка после тренинга)
* Проведение тренингов для АКБ «Ланта-Банка» (АО) «Клиентоориентированность», «Продажи и презентация банковских продуктов»
* Бизнес-симуляция для персонала дилерских предприятий КИА Моторс Рус
* Анализ и проведение коуч-сессий для дилерских предприятий ŠKODA AUTO в России
* Проведение модерационной сессии для дилера КИА
* Разработка и проведение вводного тренинга «Start Up» для новых сотрудников
 |