|  |  |
| --- | --- |
| **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 |