|  |  |
| --- | --- |
| **ЮРИЙ ЗАРУДНИЙ**  БИЗНЕС-ТРЕНЕР |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:**  **АВТОБИЗНЕС**   * Фольксваген   **ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ**   * MTC   **ФИНАНСЫ И БАНКИ**   * Gallaher   **FCMG**   * Jonson&Jonson   **ФАРМАЦЕВТИКА**   * Pfizer   **IT**   * CISCO   **ПРОИЗВОДСТВО**   * Юнэкт * ОМРОН   **ДРУГИЕ**   * Japan Tobacco International * Мегаполис * Бизнес-Табак * Шаттл * СНС * Анкор * АгроТерра * “Классика” * Ozon |  | **ОПЫТ:**   * 20 лет работы в области тренинга и коучинга для всех уровней сотрудников в российских и международных компаниях * Опыт создания и разработки тренинговых модулей и программ обучения. * Обучение внутренних тренеров компании. * Проведение фасилитационных сессий. * Разработка и проведение центров развития персонала. * Опыт создания Корпоративного университета в крупной международной FMCG компании: обучение и сертификация тренеров, создание планов индивидуального развития. координация проведения тренингов в разных регионах, развитие корпоративной культуры компании, отбор и взаимодействие с провайдерами. * Аудит профессиональных навыков и разработка рекомендаций в направлении повышения эффективности и уровня сервиса. * Проведение коучинг-сессий для сотрудников отделов продаж.   **ОБРАЗОВАНИЕ:**   * Высшее гуманитарное, исторический факультет МОГПУ * Среднее радиотехническое * Result-Based Development, CBSD, 1998 * Professional Selling Skills. Train-the-Trainer. Achieve global,1999 * Account Development Strategies. Achive global, 2000 * Мастерство продажи. Джон Р.Ван Эйкен (США), 2000 * Professional Selling Negotiation. Certification. Achieve global, 2000 * Finance and Management Operation Activity. Arthur Andercen, 2001 * Управление временем и самоорганизация для менеджеров ЭКОПСИ консалтинг,2004 * Effective promo-consultant, Action Space Training Group, 2004 * Train the Trainer,Team Training, 2004 * Professional Teleselling Skills ,Achieve global, 2005 * Professional Selling Skills: Coaching. Achieve global, 2005 * Account Development Strategies. Certification. Achieve global, 2005 * Store Wars Business Simulation. Store Wars, 2005 * The 7 habits of highly effective people .Franklin Covey Co, 2006 * Effective Communication. Team Training, 2006. * Планирование индивидуального развития сотрудников. ЭКОПСИ консалтинг, 2006 * Основные направления маркетинга. Теория на практике. МаксиМаркетинг/ Гильдия Маркетологов, 2006. * Управление проектами для руководителей. Технологии управления Спайдер, 2006 * Основные направления маркетинга . Академия Маркетинга, 2007 * Планирование индивидуального развития. Сертификация. ЭКОПСИ консалтинг, 2007 * Управление проектами LICO, 2008 * Искусство и технологии проектирования тренингов Best Training,2009 * Тренинг для Тренеров. Best Training, 2009 * Компетенции управления группой Best Training, 2009 * Непревзойденная презентация Dale Carnegie Training, 2010 * Сертификация PPA практика (DISC) 2018   **НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:**   * Продажи и переговоры * Менеджмент, * Личная эффективность. Навыки презентации. |