|  |  |
| --- | --- |
| **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.
 |