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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:**  **АВТОБИЗНЕС**   * Ниссан Мотор Рус * Infiniti * VOLVO * Toyota * SCANIA * Мерседес   **НЕФТЕ-ГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ**   * Роснефть * Газпром нефть шельф   **ФИНАНСЫ И БАНКИ**   * Home Credit and Finance Bank * Страховое общество Прогресс * Банк Ренессанс Капитал * Европлан * Банк Дельта Кредит * Собинбанк * Банк Финсервис * Центральный Банк России * Газпромбанк * Внешэкономбанк   **ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ**   * Киевстар * МТС   **ПРОИЗВОДСТВО**   * Комацу * ГОТЭК * РАО «ЕЭС» * Wilo * MIELE * GE   **ФАРМАЦЕВТИКА**   * Bayer * Интерлизинг фарм * Dr Reddys * Акрихин * EVER Pharma * Hoffmann La Roche * AstraZeneca * Kimberly-Clark * Pfaizer   **FMCG**   * EFES * Coca Cola * Philip Morris International (PMI) * BAT   **ГОССТРУКТУРЫ**   * ГУП Мосстройресурс   **HoReCa**   * McDonald’s   **БЬЮТИ БИЗНЕС**   * Infinum * Beiersdorf   **ДРУГИЕ**   * ТНК Смазочные материалы * Тайпит * Скарлетт * Лакталис * ABB * Billa * СТС Медиа * Canon * Schunk * OBI * Caterpillar |  | **ОПЫТ:**  **2010 – настоящее время**  Dale Carnegie Training®, ведущий тренер-консультант  **2005 - 2010 гг.**  ТТ - Территория Тренинга, директор тренерского состава  **2003 - 2005 гг**.  MBD Group, тренер-консультант  **1997 - 2008 гг.**  Vision (биодобавки и натуральная косметика), руководитель дистрибьюторской группы  **1995 - 1997 гг.**  ООО «Полар», менеджер по продажам  **ОБРАЗОВАНИЕ:**   * 2010 - Москва, сертификация тренеров Dale Carnegie Training® * 2009 - Москва, курс подготовки тренеров IMBD Partners * 2005 - Москва, курс подготовки тренеров Территория Тренинга * 2003 - Москва, курс подготовки тренеров MBD Group * 2003 - Москва, LICO, Тренинг тренеров * 1996 - Тверской государственный технический университет, машиностроительный факультет   **НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:**   * Управление изменениями через людей * Формирование единой управленческой команды * Управление персоналом * Командный подход в управлении персоналом * Проведение мотивационной беседы * Коучинг, наставничество * Управление проектами * Непревзойденная презентация * Навыки модерации и фасилитации * Развитие преимущества в продажах * Стратегии достижения успеха в переговорах * Формирование партнерских отношений с клиентами * Эффективная работа с ключевыми клиентами компании * Обслуживание мирового класса * Работа с жалобами и претензиями * Техника разрешения конфликтов * Мастер делового общения * Тренинг тренеров * Тайм-менеджмент * Стресс-менеджмент |