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