

Светлана Дрягина

Сертифицированный Бизнес-тренер  
по международной программе ICBT & IIMD



#### Образование

- Московский Педагогический Государственный университет  
Факультет Исторический  
Специальность – «Преподаватель истории»  
Диплом с отличием
- Международный Институт Менеджмента «ЛИНК»  
Факультет Дополнительного образования  
Специализация – «Управление маркетингом и финансами»
- Дипломатическая Академия МИД РФ  
Факультет иностранных языков  
Специализация – «Иностранные языки: английский, уровень Advanced»

#### Дополнительное образование:

- Школа Бизнес-тренеров ICBT
- Международная Академия коучинга

#### Сертификация:

- Международная сертификация International College of Business Trainers & International Institute of Management Development

#### Экспертиза:

В своём развитии прошла путь от менеджера по работе с ключевыми клиентами (КАМ) до независимого бизнес-тренера и тренера в крупных дистрибуторских и фармацевтических компаниях. Имеет опыт построения учебных программ для руководителей и сотрудников торговых команд всех уровней, обладает успешным опытом в области активных продаж и управления проектами в области обучения. Имеет собственные успешные разработки в области развития современных руководителей.

Проводит тренинги по современным лидерским компетенциям, эффективному взаимодействию в команде, управлению персоналом, эффективным коммуникациям в бизнесе, техникам продаж и переговоров, эмоциональному интеллекту в бизнесе и другие программы.

**Основная практика в областях:**

- Тренинги и консалтинг

За время работы в качестве Независимого Бизнес-тренера реализовала ряд успешных проектов по построению и реализации комплексных учебных программ для руководителей подразделений в различных компаниях. Направила основной фокус своих задач, как бизнес-тренера, на проведение программ по развитию управленческих навыков, лидерским компетенциям, эмоциональному интеллекту в бизнесе, построению и мотивации команд, коучингу команд и руководителей.

В рамках работы в штате крупного фармацевтического холдинга «Др. Тайсс Натурварен Рус» создала и внедрила систему регулярного и систематического обучения штатных медицинских представителей компании. Основа программы обучения базировалась на комплексе учебных мероприятий в сфере продаж в сегменте B2B. На основе регулярного и систематического обучения сотрудников была создана и успешно реализована новая система оценки торгового персонала.

За время работы в штате импортера и дистрибутора товаров в сегменте FMCG «Р.О.С.Т. XXI» разработала и реализовала новый формат бизнес-тренингов по продажам и переговорам в сегменте B2B. Обучение было направлено на успешное взаимодействие с клиентами компании: крупными, международными и российскими ритейлерами.

- Успешный опыт продаж. Опыт активных продаж (более 5 лет). В рамках компаний «АСБ Рейтинг- центр», «ТД МХЗ» отвечала за ведение крупных клиентов (DIY сети, российские и международные ритейлеры), выполнение плана продаж по ключевым клиентам, проведение персональных встреч с руководителями отделов в магазинах .

**Опыт работы:**

ООО «INTEVO» - Бизнес - тренер

ИП Дрягина Светлана – Независимый Бизнес-тренер

Российское представительство немецкого фармацевтического холдинга «Др. Тайсс Натурварен Рус» – тренер по продукту

Импортер и дистрибутор в сегменте FMCG «Р.О.С.Т. XXI» - менеджер по продукту

Импортер и дистрибутор в сегменте FMCG «АСБ Рейтинг- центр» - руководитель направления

Импортер и дистрибутор в сегменте FMCG «ТД МХЗ» - старший менеджер отдела продаж

**Основные программы и направления тренингов:**Продажи и переговоры

- Техника продаж в соответствии с ценностями клиента
- Проведение переговоров на ценностном для бизнеса уровне
- Работа с возражениями и снятие сопротивления клиента

Управление

- Личная эффективность руководителя
- Эмоциональный интеллект руководителя
- Мотивация команды: ситуационное лидерство и коучинг
- Лидерские компетенции руководителя
- Командообразование: формирование доверия в команде

Коммуникации и личная эффективность

- Эффективные коммуникации в бизнесе
- Управление эмоциональным состоянием в бизнесе
- Эффективное взаимодействие в команде

**Клиенты:**

**Страхование:** Росгосстрах

**Банки:** Сбербанк России

**Коммуникационные агентства:** FleishmanHillard Vanguard, Another Point

**Фитнес:** World Class, X-fit

**Event-компании:** Дизайн-завод Флаконт

**Торговые компании:** «Р.О.С.Т. XXI», «Др. Тайсс Натурварен Рус»