

РЕЗЮМЕ**РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА****Максим Смирнов****Бизнес-тренер****Образование**

- РГТЭУ - Российский государственный торгово-экономический университет

Факультет «Мировой экономики и торговли»

Специальность – «Внешнеэкономическая деятельность предприятий и фирм»

**Дополнительное образование:**

- Радислав Гандапас «Ораторское искусство 2.0»
- Радислав Гандапас «Бизнес-тренер: звёздная карьера»
- ООО «ИНТЕВО» - тренинг тренеров

Сертификация:

- Выделенный продавец по продажам BMW 7 series
- Академия BMW (Продавец-эксперт, сертификация - 92 балла)
- Тренинг M Certification 2013 в Мюнхене (Обучение по продукту BMW M6)
- Академия BMW (Сертифицированный продавец, получил пилон, сертификация 93 - балла)
- Академия Volkswagen, Certificate of International Basic Training
- Certificate after completing an English as a foreign language course at advanced level (Thanet college, England) стажировка в Англии
- Сертификат Центра быстрого чтения Олега Андреева (13300 зн./мин.)

Экспертиза:

Работа в продажах и подборе персонала.

Прошел путь от стажера до руководителя отдела продаж.

Прежде, чем стать бизнес-тренером:

- достиг значительных успехов в личных активных продажах
- детально изучил работы смежных отделов
- эффективно занимался подбором и обучением персонала дилерских предприятий
- привел свой коллектив к званию Лучшего дилера 2014 года

Основная практика в областях:

- Обучение для автомобильной промышленности. С 2014 года активно проводит программы обучения сотрудников дилерских центров предприятий автомобильной промышленности. Целевая аудитория – программы обучения для сотрудников отделов продаж и послепродажного обслуживания.
- Успешный опыт продаж. В Major Auto дилерском центре «VW» в должности продавца, стал лучшим за год в России по продаже самой тяжелой модели VW Phaeton. В ООО «Пеликан-Праймари» в должности руководителя отдела продаж, выполнял задачи по реализации планов продаж, разработке и организации мероприятий от Представительства. Разрабатывал систему мотивации. Работал с VIP клиентами компании.
- Управление персоналом. Имеет успешный опыт в подборе персонала. Руководил командой до 25 человек. Сократил текучесть кадров до минимальных значений. На текущий момент - бизнес-тренер в ООО «ИНТЕВО»
- Психология и психотерапия. Успешный опыт проведения тренингов по вопросам управления собственными ресурсами, развития личности и профессионального роста, моделирования эффективного поведения и др.

Опыт работы:

ООО «ИНТЕВО» - Бизнес - тренер

ГК «Пеликан-Авто», официальный дилер BMW, автосалон Пеликан-Праймари,

Руководитель отдела продаж новых автомобилей

Автомобильный холдинг Inchcare, BMW, автосалон Борисхоф, Менеджер по продаже новых автомобилей

Автомобильный холдинг GENSER, автосалон INFINITI, Менеджер по продаже новых автомобилей

Автомобильный холдинг MAJOR, автосалон Volkswagen, Менеджер по продаже новых автомобилей

Основные программы и направления тренингов:Продажи и переговоры

- «Работа с ключевыми клиентами»
- «Эффективные переговоры и работа с ценой»
- «Работа со «сложными» клиентами» (в т.ч. VIP-клиентами)
- «Стандарты продаж»
- «Работа с входящими звонками»
- «Развитие лояльности клиентов»
- «Психология клиента»
- «Агрессивные переговоры»

РЕЗЮМЕ

Управление

- «Оперативное управление продажами»
- «Управление персоналом»
- «Мотивация персонала»
- «Лидерство в бизнесе»
- «Эмоциональный интеллект руководителя и построение команды»
- «Элементы коучинга в управлении персоналом»
- «Наставничество»

Коммуникации и личная эффективность

- «Навыки успешной коммуникации»
- «Коммуникации в стрессовых ситуациях»
- «Управление конфликтами»
- «Самопрезентация в публичном выступлении. Работа с аудиторией»
- «Психология межличностных отношений в бизнесе»
- «Эффективная презентация»
- «Эффективное совещание»

Программы тренингов в автомобильном бизнесе

- «Стандарты продаж»
- «Презентация и тест - драйв»
- «Закрытие сделки»
- «Телефонные переговоры»
- «Работа с холодными звонками»
- «Клиентоориентированный сервис»
- «Управление персоналом»
- «Работа с конфликтами»
- «Эмоциональное лидерство»