



**Бизнес-тренер Tom Hunt.** Автор серии тренингов и семинаров по продажам.

30 лет. 12 лет в продажах. Проводит тренинги с марта 2005 г., Имеет большой опыт в продажах, который приобрел, работая в компаниях: Human Power Strategic, ОАО «Лебедянский», Tiens group и др. Опыт управления продажами начал получать, работая в Human Power Strategic. Через год возглавил направление продаж в Tiens group. Выстроил сбытовую организацию, состоящую более чем из 1000 клиентов и 30 активных продавцов. Задачи: приём на работу и подготовка персонала отдела продаж.

Участвовал в выполнении подготовке и управлению проектами в сфере HR для [компаний](#): МТС, ЛУКОЙЛ, Северсталь, ОМК, Hewlett Packard, Вымпелком, МТТ, Abbotte, ВАТ, Связь Банк, Lafarge, Нижфарм, ПРОФ Медиа, Lacoste, МВИДЕО, NESTLE, Автопробег «Москва-Владимир-Н.Новгород-Ярославль», Форум при поддержке министерства образования РФ «Знаю» «Умею» «Делаю»

**Образование:**

Высшее педагогическое, специальность: Преподаватель.

**Дополнительное образование:**

Александр Свяш:  
«Психология для повседневной жизни»

Игорь Вагин:

«Лидер и его команда»  
«Академия переговоров»

Владимир Якуба:  
«Рекрутмент 2.0»  
«4 Силы убеждения»

Джон-Вон-Эйкен.:  
«Активные продажи»

- Регулярно проводит индивидуальные консультации для топ-менеджеров крупнейших компаний России и СНГ. Ориентирован на достижение результата и создание благоприятной социально-психологической атмосферы в коллективе. Никогда не останавливается на достигнутом. Все приёмы отрабатываются на практике и закрепляются. Полученные знания сразу применяются в «полевых условиях»  
В ходе тренинга используются различные методы обучения – мини-лекции, групповые и индивидуальные практические упражнения, ролевые игры с последующим видеоанализом.

Разбор конфликтных ситуаций на переговорах, добиваясь оптимального результата для обеих сторон, умело использует стратегию сотрудничества, которая потом вошла в программы многих тренингов. Придерживается этических способов общения с любым партнером.

Оптимистичен. Хорошие ораторские навыки, развито чувство юмора.

Дополнительное обучение: семинары по управлению, подбору и оценке персонала, стратегическому развитию, навыкам эффективных переговоров, навыкам успешных продаж, управлению временем.

**Автор программ:**

- «Эффективные продажи»
- «Зона комфорта»
- «Работа с возражениями»
- «Телефонные переговоры»
- «Академия лидерства»
- «Деловые переговоры»
- «Тайм-менеджмент»
- «Управление конфликтами»