

НИКУЛИН ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ



Сертифицированный и практикующий бизнес-тренер, специалист по организационному развитию. Имеет опыт работы в крупнейшем бизнесе (ТОП-100) компаний FMCG-сферы и банковского сектора: Газпромбанк, Клинский МК (группа ПРОДО), ЗАО «Веда», Novosog group и др. Опыт разработки и проведения бизнес-тренингов направлений B2B и B2C свыше 5 лет. Провел свыше 200 авторских тренингов по направлениям: «Профессиональные продажи», «Телемаркетинг», «Работа с возражениями клиентов», «DPSM-система продаж», «Построение самообучающейся системы внутри компании», «Практика полевого тренинга», «Эффективные коммуникации в продажах», «Интервью по компетенциям», «Эффективная постановка задач и оперативный менеджмент», «Навыки результативной презентации» и др. Обладает уникальным опытом системной оценки эффективности бизнес-процессов Отдела продаж и развития дистрибуторской сети компании. Владеет технологиями оценки коммерческого персонала через case-методы, формирования кадрового резерва и разработки индивидуального плана развития. Тренинги сопровождаются преддиагностикой бизнес-процессов компании, с целью «заточки» обучения под результат бизнеса. Тренера отличает положительный энергетизм, взвешенный подход к обучению и системность, большой опыт в бизнесе.

Образование:

1994 — 1995	Коммерческий лицей Продавец-консультант
1998 — 2003	ННГУ им. Лобачевского Факультет социологических наук Специалист по организации социальной защиты населения
2002	ННГУ им. Добролюбова (курсы переподготовки) Факультет социальной коммуникации и философии Специалист по PR

Пов.квалификации:

2008	Тренинг-центр "Катарсис" (на базе "Росно альянс") Управление групповой динамикой тренинга
2006	ЗАО "Веда" (внутренний учебный бизнес-курс) Trainin of trainers, 2 уровня (complete course). Немецкая модульная школа бизнес-тренинга
2002	Московская высшая школа социально-экономических наук Технологии управления и развития организации
2002	Ассоциация тренеров и консультантов "InterTraining" Trainin of trainers, 4 уровня (complete course). Американская школа бизнес-тренинга
2001	CHARITIES AID FOUNDATION (международный фонд) Базовый курс руководителя организации

Проф.навыки:

- изучение потребностей в обучении персонала компании, уровня компетенций;
- разработка тренинговых программ под бизнес- задачи компании сектора B2B и B2C;
- обучение персонала компании на тренингах сектора B2B и B2C;
- анализ эффективности обучения и разработка инструментов оценки эффективности обучения;
- обучение территориальных менеджеров и супервайзеров (управленческие тренинги);
- полевое сопровождение (коучинг торгового персонала на рабочем месте);
- разработка и инсталляция в регионах стандартов работы торгового персонала;
- проведение мониторинга и аудита бизнес-процессов во всех каналах продажи;
- формирование аналитических отчетов о бизнес-эффективности коммерческого отдела;
- проведение аттестации коммерческого подразделения (менеджеры, СВ, ТП);
- проведение аудита персонала Департамента продаж (оценка компетенций через case-методы и др.).

Проводимые программы:

Эффективное управление современными продажами:

- Тренинг активных продаж (базовый уровень)
- Тренинг активных продаж (профессиональный уровень)
- Тренинг «Эффективные коммуникации в продажах»
- Тренинг «Эффективная работа с возражениями клиента»
- Тренинг салонных продаж (CRM – базовый уровень)
- Тренинг салонных продаж (CRM – профессиональный уровень)
- Тренинг «Эффективные телефонные продажи» (для сотрудников call-center, client-center)
- Тренинг «Коучинг и полевое обучение торгового персонала, постановка системы непрерывного обучения и развития персонала в компании»

Бизнес-эффективность и менеджмент:

- Технологии оценки персонала при отборочном собеседовании
- Базовые технологии управления персоналом компании (BMM)
- Эффективная постановка задач и оперативный менеджмент персонала
- Team-building and team-spirit (достижение командной бизнес эффективности)
- Коммуникативная компетентность и развитие эмоционального интеллекта (EQ)
- Лидерский потенциал руководителя
- Базовые технологии менеджмента персонала (для менеджмента коммерческого отдела)
- Ораторское искусство и навыки публичных выступлений

Опыт работы:

05.08 — н/в

УК ГазпромБанк

Ведущий специалист по обучению и развитию персонала

- разработка и совершенствование тренинговых программ под потребности банка и сотрудников управляющей компании (Базовый курс продаж; Телемаркетинг; Коммуникация в продажах и др.);
- обучение сотрудников банка профессиональным продажам банковских продуктов (cross selling);
- консультативная работа с клиентскими отделами;
- разработка методических материалов к тренингам;
- взаимодействие с управляющими филиалов банка по вопросам организации, обучения;
- анализ эффективности обучения персонала и формирование аналитической отчетности.

06.07 — 05.08

ООО «ПРОДО ДК»

Региональный менеджер по обучению и развитию персонала

- аудит персонала (оценка компетенций) Департамента продаж через case-методы;
- аудит бизнес-процессов в каналах розничной продажи и формирование плана развития команды;
- внедрение и поддержание стандартов системы продаж Департамента продаж и логистики;
- аттестация коммерческого персонала Департамента продаж (СВ, ТП);
- обучение торгового персонала активным продажам;
- обучение состава супервайзеров основам управления;
- анализ эффективности проведения учебных программ.

01.07 — 06.07

ЗАО «Талина»

(FMCG-холдинг, ТМ «Атяшево»)

Региональный тренинг-менеджер

- разработка тренинговых программ для Департамента продаж (ТП, СВ, ТМ);
- разработка и инсталляция в регионах стандартов работы торгового персонала Департамента продаж;
- анализ эффективности обучения персонала, разработка инструментов оценки эффективности обучения;
- оценка деятельности торгового персонала (аттестация, оценка работы с клиентом);
- формирование и внедрение в регионах системы оценки по компетенциям торгового персонала;
- подбор персонала для Департамента продаж (СВ);
- обучение персонала Департамента продаж тренинги уровня B2B (более 7 программ);
- полевое сопровождение ТП (захват и развитие новых клиентов).

11.06 — 02.07

ЗАО «Веда»

(Национальный FMCG-холдинг)

Региональный тренинг-менеджер

- формирование учебных планов для Департамента продаж (торговые представители и менеджеры);
- мониторинг и внедрение стандартов бизнес-процессов в зоне ответственности (Центральная Россия, 26 регионов);
- формирование программ развития тренерского состава; управление и координация работы тренерского состава (3 тренера в подчинении);
- обучение и развитие тренеров по продажам;
- обучение СВ и ТМ (управленческие тренинги);
- разработка и формирование тренинговых программ под потребности Департаментов продаж и трейд-маркетинга;

- подбор и адаптация персонала в регионах аудит тренерского состава и торгового персонала в полевом сопровождении.

06.05 — 06.06

ЗАО «Мяс.Ко»

(FMCG-холдинг, ТМ «Атяшево»)

Специалист по обучению и развитию персонала

- постановка системы обучения в компании с «нуля»;
- обучение и заточка региональных ЭВК под задачи компании;
- внедрение и мониторинг соблюдения стандартов Департамента продаж;
- разработка многоуровневых тренинговых программ под потребности компании, оценка эффективности обучения;
- обучение персонала департаментов продаж и маркетинга;
- системная постановка непрерывного полевого обучения.

01.02 — 06.06

БизнесСпецКонсалтинг, центр «Practik»

Тренер Free lancer

- снятие потребности в обучении и модели развития компании-заказчика;
- разработка тренингов под потребности заказчика и продажа программы;
- проведение тренингов уровня B2B, B2C;
- оценка эффективности обучения;
- сопровождение результатов обучения.

02.04 — 06.05

Агентство недвижимости «Мегаполис»

HR-менеджер

- формирование и запуск 2-х новых отделов продаж;
- внедрение системного обучения торгового персонала;
- разработка 5-ти новых тренингов под потребности компании;
- внедрение комплексной программы адаптации торгового персонала;
- консалтинг собственников компании.

09.03 — 02.04

Национальный альянс издателей справочников

HR-менеджер

- постановка работы отдела по персоналу с «нуля»;
- внедрение системы структурированного подбора персонала и оценки компетенций на собеседовании;
- разработка тренингов по продажам для отдела продаж;
- организация корпоративных и социальных программ.

01.03 — 04.03

Группа компаний НМЖК

Стажер департамента управления персоналом

- Практика в Департаменте управления персоналом: отдел оценки и подбора персонала;
- отдел корпоративных программ;
- отдел обучения и развития.

Доп. информация:

Увлечения: укрепляющий спорт, летом велогонки, зимой бег на лыжах.
Дата рождения: 04.09.1977г.