

## Деменков Андрей

### Ведущий тренер

#### Профессиональная подготовка

---

2016г	ПепсиКо «Корпоративная дипломатия»
2014г	ПепсиКо «Negotiation skills\Advanced Negotiation skills»
2010г	ОАО Вимм-Билль-Данн Напитки «Курс для тренеров Ситуационное руководство»
2009г	ОАО Вимм-Билль-Данн Напитки «Курс Тренинг для тренеров»
1997-2002гг	Санкт-Петербург Академия Гражданской Авиации менеджер

#### Опыт работы

---

2006 - 2016гг	ПепсиКо\ВБД – региональный менеджер по обучению С-3 (2 тренера в подчинении)
2004-2006гг	Транзас-Прогресс, Руководитель отдела развития бизнеса
2003-2004гг	ПепсиКо, торговый представитель.
2001-2003гг	British Airways, Представитель Компании
1999-2001гг	Пулково\Servair, агент по обслуживанию авиакомпаний

#### Управленческий опыт

---

более 10 лет на разных управленческих должностях в реальном секторе  
Опыт проведения групповых бизнес-тренингов: 11 лет  
Реализованные проекты в области HR и T&D: «Школа кадрового резерва»  
Индивидуальное консультирование (коучинг): 8 лет

***Развитие участников тренингов строится на опыте, полученном в реальном секторе и на лучшем опыте компаний, с которыми были реализованы проекты.***

#### Направления работы

---

- Индивидуальные консалтинговые сессии с руководителями и управляющими собственниками компаний и предприятий
- Разработка стратегий, стандартов, трейд-маркетинговая стратегия процессов и процедур для компаний
- Разработка и внедрение систем мотивации, KPI, системы нематериального стимулирования труда, адаптационных мероприятий
- Разработка и внедрение корпоративных стандартов time-management, Sales-book, Services-book
- Постановка работы клиентских служб (sales, сервис, call-центров и т. д.)
- Проведение оценки по компетенциям, разработка программ развития и другие
- Развитие персонала в области управления, сервиса и продаж
- Проведения аттестаций и интервью

#### Программы тренингов

---

- Выступление и разработка эффективной презентации
- Деловая коммуникация
- Личная эффективность и тайм-менеджмент
- Управление персоналом структурного подразделения
- Развитие персонала и наставничество
- Внедрение изменений
- Переговоры по продаже
- Продажи в процессе обслуживания
- Сервисное обслуживание клиентов
- Работа с конфликтами
- Позитивное рассмотрение жалоб и возражений и другие
- Тренинг для тренеров
- Корпоративная дипломатия
- Работа с входящими и исходящими звонками

- Проведение эффективного интервью

## Реализация проектов T&D

---

- Диагностика областей развития
- Разработка конкретных программ развития под запрос клиента
- Разработка учебных материалов: рабочих тетрадей, кейсов, тестов, презентаций, домашних заданий
- Проведение обучающих мероприятий: тренингов, вебинаров, бизнес-симуляций, деловых игр
- Коучинг: выдача обратной связи по результатам обучения и выполнения домашних заданий
- Посттренинговое сопровождение: рабочие совещания, рабочие сессии по best practices
- Независимая оценка и аттестация персонала
- Аудит бизнеса

## Формат реализации программ обучения: Модульный

---

- Каждый модуль содержит инструменты (управления, сервиса, продаж – зависит от программы), которые участники обучения могут сразу применять в работе. Это позволяет точно настраивать программу обучения под потребности бизнеса.
- Каждый модуль содержит теорию, практику, домашнее задание (для пролонгированных программ обучения) и рабочее совещание. Такая конфигурация позволяет существенно повысить качество усвоения учебного материала.

## Применяемые форматы развития

---

- Индивидуальное консультирование
- Классический тренинг: Аудиторный формат
- Классический вебинар: Серия вебинаров по 1,5-2 часа. Формат: презентация, аудио-лекция, чат.
- Коучинг и полевая работа с сотрудниками

## Практика наиболее крупных и продолжительных проектов

---

Великолукский Мясо-Комбинат	Проведение тренингов по продажам и управлению персоналом
Long-Life	Проведение серии тренингов по продажам с поддержкой коучинг-сессий
Северный Лес	Проведение тренингов по продажам и управлению персоналом
Невские Берега	Проведение ряда тренингов по продажам и переговорам
Стрела	Проведение ряда тренингов по продажам и переговорам, управлению персоналом, консультирование по эффективности построение бизнес моделей развития Компании и уровня квалификации подчиненных менеджеров среднего звена.

Участие в разработке и осуществлении консалтинговых и тренинговых проектов для следующих компаний

---

LONG LIFE, ENERGY GROUP,ВЕЛИКОЛУКСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, СЕВЕРНЫЙ ЛЕС, ЗЛ,СТИМУЛ, АКВАМАТИК,МЕДИККОЛ, НАВИГАТОР, НЕВСКИЕ БЕРЕГА, СТРЕЛА И ДР