



Мастер бизнес-тренинга, организационный консультант, коуч, оптимист, гуманист

РЕЗЮМЕ ЭКСПЕРТА

Николай Рысев

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

- С мая 2017г по сентябрь 2019г проходил обучение и работал в Новой Зеландии в качестве продавца, менеджера по продажам директора магазина, операционного коуча, включенного организационного консультанта в компаниях “BedStop”, “Wattyl”, “Storage King”
- Имеет опыт собственных продаж в России с 1988г в качестве продавца магазина, агента недвижимости, менеджера по продажам, менеджера по работе с ключевыми клиентами, руководителя отдела продаж
- Николай Рысёв является тренером-брендом. Книга Николая Рысёва «Активные продажи» является официальным учебником по продажам во многих компаниях. Тираж книги, включая электронные копии, составил около 1 миллиона экземпляров. На книге Николая Рысёва «Активные продажи» выросло целое поколение менеджеров по продажам и бизнес-тренеров
- Бизнес-тренер, организационный консультант, коуч, фасилитатор, модератор и мотивационный спикер: с 1999г
- Провел 1000 (!!!) мотивирующих и результативных тренингов по управлению, переговорам и продажам (каждый тренинг от 8 до 32 часов для группы от 4 до 300 человек). Обучил технологиям лидерства, менеджмента и коммуникации около 20 000 человек
- Автор книг «Стратегии переговоров», «Влияние и противостояние манипуляции в продажах», «Большие продажи», «Технологии лидерства», «11 правил руководителя №1

ДОСТИЖЕНИЯ

- С июня 2017 г. по август 2019 г. работал включенным организационным консультантом в новозеландских и австралийских компаниях (Auckland, New Zealand).
- Провел 1000 (!!!) мотивирующих и результативных тренингов по управлению, переговорам и продажам (каждый тренинг от 8 до 32 часов для группы от 4 до 300 человек).
- Обучил технологиям лидерства, менеджмента и коммуникации около 20 000 человек.
- Реализовал около 70 серьезных долгосрочных проектов по управленческому консультированию, управлению талантами, корпоративной культуре, системе мотивации и организации отдела продаж.
- Провел не одну сотню индивидуальных коучинговых сессий по достижению профессиональной и личной эффективности.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

По управлению:

«Принятие управленческих решений», «Технологии лидерства», «Тактический менеджмент», «Управление продажами», «Эмоциональный интеллект в управлении», «Командный менеджмент».

По переговорам и продажам:

«Сложные переговоры: от игнорирования к сотрудничеству», «Проектные продажи», «Активные продажи», «Оказание влияния и противостояние манипуляции», «WOW презентация».

«Эмоциональный интеллект в продажах и переговорах». «Маркетинговое мышление».

КЛИЕНТЫ

«Силовые машины», «Спекта», «ADD engineering», «Теплоком», «Северная компания», «Спиракс – Сарко», «Техногред», «Ар-картон», «Приводная техника», «Протехнологии», «Вентилятор», «Тиссен Крупп Элевэйтор», «Весмаш», «Имотек», «Астрон», «Завод Металлоконструкций», «Microsoft», «Adobe», «Autodesk», «Лаборатория Касперского», «MacAfee», «Альфа-Банк» «Сбербанк», «Сканмикс СПб» (группа компаний ЛСР), «Полипластик», «Монолит», «Технониколь», «Дельрус», «Алкор-Био», «Б.Браун», «Челябинский завод металлоконструкций», «Восток-Сервис» и многие, многие другие.

ОБРАЗОВАНИЕ

- Пишет кандидатскую диссертацию в СПбГУ на тему «Психологические аспекты стратегий переговоров». Защита в марте 2020г
- Закончил психологический факультет СПбГУ с отличием в 1996г
- Прошел трехлетнюю программу обучения в Институте Экзистенциальной и Гуманистической Психологии/Литва
- Завершил трехлетнюю программу обучения в Санкт-Петербургском Институте Гештальта

Все сложится!