



**PUZZLE-Training**  
В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ ВАЖНЫ ДЕТАЛИ

## Константин Баранский

Основатель компании, бизнес-тренер

- Наставник и коуч с 2004г.
- Бизнес-тренер и спикер с 2007г.
- Консультант по организационному развитию с 2008г.
- Опыт руководящей работы с 2010г.
- Опыт продаж и переговоров с 2003г.
- Входит в ТОП5 лучших бизнес-тренеров России по результатам Всероссийского рейтинга 2016г



### СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПО ТЕМАМ

- Навыки продаж и ведение переговоров
- Продающий клиентоориентированный сервис
- Навыки презентации, навыки публичные выступления
- Управление продажами и сервисом

### ПРИМЕРЫ ОСУЩЕСТВЛЕННЫХ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ

- Создание и внедрение комплексных программ обучения и наставничества для крупной международной розничной компании. Разработка и введение модели компетенций, оценки и системы кадрового резерва. Комплектация штата тренеров, координация работы отдела.
- Проведение комплексного исследования, создание единых стандартов общения в сервисной компании, обучение по ним и внедрение системы контроля.
- Внедрение в корпоративную культуру системы обучения для менеджеров по работе с клиентами в компании финансового сектора. Разработка модели продаж под специфику заказчика.
- Разработка и проведение мотивационных мероприятий и мастер-классов для международных компаний и учебных заведений. Разработка концепций и организация обучающих мероприятий.

### КЛИЕНТЫ

Сбербанк-КИБ, Адвенсум, ОТП-Банк, Ситибанк, Marsh-Страховые брокеры, РАНХ, Росатом, ТНК ВР, Биглион, Vtomin, Сбербанк, Белый Ветер, Адидас, Ренессанс, РЖД, Юникредит-Банк, Связной, Цифроград, Microsoft, 36.6, ERV, Zurich, ФСК-Лидер, Croda, LDM-Assistance, ВСК, Дельрус и др.