



БУЛАВИН ТАГИР

бизнес-тренер



КОНТАКТЫ



Москва



tbulavin@gmail.com



http://trainingtechnology.ru



+7917 551 3103

Я с готовностью проведу для вашей компании тренинг любой, из своих профильных, тематик. У меня большой опыт создания и проведения тренингов для компаний из банковской сферы, FMCG, b2b, розничного ретейла и IT. Я создавал корпоративные тренинг-центры с нуля и наполнял их своими тренингами.



ОПЫТ РАБОТЫ

- 08.2013
сегодня
 - **FREELANCE**
Бизнес-тренер: консультирую по вопросам обучения и провожу тренинги. Среди клиентов PricewaterhouseCoopers, Россельхозбанк
- 05.2010
08.2013
 - **DANONE**
Training manager East: руководил группой тренеров. Отвечал за обучение коммерческого блока дивизионах Урал, Юг, Сибирь.
- 07.2009
05.2010
 - **KIMBERLY-CLARK**
Тренинг-менеджер: отвечал за обучение коммерческого блока. Зона ответственности – РФ.
- 01.2007
11.2008
 - **DEPO COMPUTERS**
Директор учебного центра: управлял сферой оценки и обучения сотрудников. Зона ответственности – РФ.
- 04.2006
01.2007
 - **ФОРМУЛА ДОСТАВКИ**
Руководитель отдела обучения: руководил группой из трех тренеров. Зона ответственности ЦФО
- 04.2003
02.2006
 - **СИБИРСКИЙ БЕРЕГ**
Руководитель тренинг-центра: руководил группой региональных тренеров, отвечал за обучение и развитие сотрудников в РФ и СНГ



ОБРАЗОВАНИЕ

- 1994
1998
 - **КАРАГАНДИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**
Экономический факультет / экономист
- 2004
2005
 - **ОТКРЫТЫЙ ТРЕНЕРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ МАРКА КУКУШКИНА**
Тренинг для тренеров / бизнес-тренер
- 2005
2006
 - **РАНХ иГС/ ШКОЛА КОНСУЛЬТАНТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ**
консультант по управлению
- 2005
2007
 - **АКМР/ КАРЕН РИХТЕР**
Тренинг для тренеров / бизнес-тренер
- 2005
2007
 - **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭРИКСОНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**
Наука и искусство трансформационного коучинга/ коуч
- 1998
2014
 - **MTI, EХЕСТ, CBSD, ТРЕНИНГ БУТИК И ДР.**
Тренинги / более 40 тренингов различной направленности



КОМПЕТЕНЦИИ

- Речевая и коммуникативная компетентность
- Компетентность в управлении группой
- Компетентность в формировании навыков
- Предметная компетентность
- Инструментальная компетентность



ЗОНЫ КОМПЕТЕНТНОСТИ

ТРЕНИНГИ ПРОДАЖ

- ❖ Активные продажи по стронгоновской модели;
- ❖ Эффективные продажи в b2b по моделям проблемного исследования;
- ❖ Работа с реакциями клиентов: возражения, сомнения, отказы;
- ❖ Эффективные исходящие продажи по телефону;
- ❖ Управление отношениями с клиентами после первой продажи.

ТРЕНИНГИ УПРАВЛЕНИЯ

- ❖ Развитие навыков оперативного управления персоналом;
- ❖ Управление исполнением подчиненных;
- ❖ Управление мотивацией персонала;
- ❖ Принятие эффективных управленческих решений.

ТРЕНИНГИ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- ❖ Тайм-менеджмент: как эффективно организовывать собственную деятельность;
- ❖ Стресс-менеджмент: как управлять собой в стрессовых ситуациях;
- ❖ Energy management – как управлять внутренней энергией.