

Анфиса Чепуштанова – тренер, коуч, мотивационный спикер

<https://real-effect.com>

anfisapro.livejournal.com

e-mail: anfisapro@gmail.com

Моб. Тел. +7 925 896 13 26



Реальный эффект от тренингов, коучинга, семинаров и выступлений Анфисы Чепуштановой.

Компетентна в:

- Разработке и проведению тренинговых программ off-line и on-line (вебинары) формате
- Проведению мотивационных мероприятий для больших аудиторий
- Коучинге руководителей и менеджеров, личном коучинге
- Разработке и проведению программ по развитию и обучению для организаций на длительной основе под конкретный запрос
- Создании авторских бизнес-тренингов
- Разработке и проведению мероприятий формата: «продажа клиентам со сцены»
- Обучении тренеров (формат тренинг для тренеров)
- Постановке системы продаж на предприятиях
- Подбору персонала и проведению аттестаций, а также в комплексной оценке персонала коммерческих служб
- Внедрению системы маркетинга на предприятиях
- Управлении персоналом
- Разработке и проведению развивающих программ для управленцев
- Организации event- мероприятий различной степени сложности: в том числе PR-акциям, организации и проведении конференций, семинаров, тренингов

Опыт и достижения:

2002 по н.в. – проведение тренингов, семинаров, конференций, коучинг, консультирование.

Достижения:

Автор и ведущая тренингов:

Краткосрочный формат -

«Управление персоналом», «Личная эффективность руководителя», «Управление отделом продаж», «Маркетинг для оконной компании», «Эффективные продажи» (сегменты b2b, b2c), «Переговоры – получай свое!», «От продаж к переговорам – на пути к сотрудничеству», «Клиентоориентированный подход в бизнесе или клиенты наше все!», «Турбопродажи - персональный ускоритель», «Личная эффективность продавца», «Навыки эффективной презентации и публичных выступлений», «Выставка: возможности и стратегии получения клиентов», «Тренинг для тренеров», «Персональный турбоускоритель» (личностный рост), «I leader» (личностный рост), «Промоутер – как стать заметным и зарабатывать много денег». И это далеко не полный перечень моих тренингов.

Длительный формат –

«Владыка Менеджер или курс эффективного руководителя»,

«Настрой свои продажи».

- проведение специализированных отраслевых тренингов для УМЦ «Голицыно» (обучение для санаторно-курортного комплекса) для управленческого состава (тренинги открытого и корпоративного формата)

- проведение специализированных тренингов для оконного бизнеса (провайдером моих услуг off-line в сфере оконного бизнеса является компания Бизнес-Креатив)

- проведение индивидуального коучинга для представителей шоу-бизнеса

География работы: РФ -Москва, Краснодар, Грозный (Чечено-Ингушская республика), Нальчик, Хабаровск, Сочи, Липецк, Санкт-Петербург, Астрахань, Брянск, Иркутск, Благовещенск – и др.

Работа на территории республики Беларусь, Украины.

НЕЙМИНГ:

В сфере шоу-бизнес - PLAY-Project (генеральный директор и продюсер проекта Аксенова Валерия)

В сфере энергосберегающих технологий – «ПИОНЕР Энерджи» (генеральный директор Меледин Сергей Геннадьевич)

В производственной сфере – для группы компаний АСК – нейминг «Национальная оконная сеть» (Директор Аммерханов Эдуард)

Среди клиентов: УМЦ Голицыно (открытые тренинги для предприятий санаторно-курортного комплекса), Siegenia-aubi GmbH, FUNKE Kunststoffe GmbH, Государственный исторический Музей Горки Ленинские, ЧОП Гравелит Ст, компания «Байкальские окна» (Иркутск), ООО «ВЕНТА» (Ростов на Дону), ООО «Электрогаз», ООО «Пионер-стиль» (Брянск), Всесоюзный Заочный Финансово Экономический Институт, ЗАО «Актион Медиа» (группа издательств), Дилеры Toyota и Lexus, Национальная оконная сеть (группа компаний АСК) и др.

Опыт работы и достижения в торгово-производственных компаниях:

с 2001 по 2003 – менеджер консультант, старший менеджер, зам. Начальника отдела продаж, начальник отдела продаж, руководитель учебного центра

С 2003 по 2006 г. Начальник отдела продаж, директор департамента продаж (управление сетью - 80 дилеров, 10 офисов, 30 выставочных стендов, в непосредственном подчинении - отдел рекламы, отдел обучения, контакт-центр, промоушен отдел).

2007-2009 Директор по маркетингу в представительстве немецкой компании.

Достижения:

- создание учебного центра и внедрение системы обучения и наставничества в торгово-производственных компаниях
- создание отдела продаж с «нуля» (неоднократно)
- увеличение сети дилеров производственной компании в 10 раз
- проведение реорганизаций коммерческой службы производственно-торговой компании,
- создание контакт центра для клиентов
- разработка книг продаж для сотрудников служб продаж
- разработка и внедрение стандартов работы коммерческой службы
- один из авторов «Справочника проектировщика по светопрозрачным конструкциям FUNKE для малоэтажного коттеджного строительства»
- внедрение промоушен отдела направления в коммерческой службе
- постановка системы аналитики для нужд коммерческой службы
- запуск сайтов
- успешный копирайтинг продающих писем для клиентов, мотивационных писем и брошюр для сотрудников
- разработка и проведение успешных рекламных компаний и акций
- успешный опыт управления коллективом свыше 300 человек
- разработка и внедрение системы аттестации для сотрудников коммерческой службы
- организация мероприятий различного уровня сложности: конференции, семинары, тренинги, корпоративные праздники и проч.

Работа на проектах в шоу-бизнесе:

2009 год – Евровидение 2009 (проводилось в РФ), новогодние мероприятия в Кремле (работа с артистами, звездами), работа на шоу-проектах, телевидении, event-проектах.



2010 год – мюзикл «Зубастая няня», генеральный продюсер Лина Арифалина, сфера ответственности: маркетинг.

2010 год – шоу Russian Women, исполнительный продюсер, автор текста и музыки для песен.

2010- по настоящее время – работа в сфере шоу-бизнеса (индивидуальный коучинг (бизнес и личный), обучение и развитие сотрудников сферы шоу-бизнеса).

Образование:

Московский Государственный Университет Коммерции, факультет управления предприятиями торговли, специальность менеджмент предприятий торговли.

Дополнительное:

Русская Школа Маркетинга, степень MBA

Новая Российская Тренинговая Ассоциация, длительный курс «бизнес-тренер» (класс Щуровой К., Симоновой Е.), сертификат бизнес тренера

ШМ «Арсенал» «Методология проведения тренинга», Е. Сидоренко

ШМ «Арсенал» «Методология создания тренинга», Е. Сидоренко

Московский Институт Гештальта и Психодрамы, гештальт терапия, в наст. Время.

RMA, ГУУ факультет продюсирования

Многочисленные тренинги по продажам, переговорам, деловому общению, личностному росту – проходила, прохожу и буду проходить и дальше (on-line и off-line –формат).