



Дмитрий Меньшиков

Старший тренер

«Для меня одним из самых интересных открытий за последнее время стала вот эта фраза: „Ничто на земле не имеет значения, все имеет лишь то значение, которое мы ему придаем“».

Области экспертизы

Деловая коммуникация
Создание эффективных презентаций
Навыки продаж

Форматы работы

Очные программы
Коучинг
Командный коучинг
Фасилитации
Бизнес-игры
Онлайн-формат

Образование и сертификаты

Образование: Менеджмент на предприятии, Московская финансово-юридическая академия, факультет «Менеджмент»

Технические тренинги по продуктовым линейкам автомобилей и навыкам продаж, дилерские центры РФ Форда, Мазды и др.

Курсы Сергея Шипунова «Ораторское искусство», «Публичные выступления», «Бизнес-коммуникация», Университет риторики и ораторского мастерства, РФ

Курс Алексея Каптерева «Мастерство презентации»

Личная эффективность, практика, мастер NLP, Московский центр NLP

Сертифицированный тренер по программе «Наш выбор — безопасность», Eagle's Flight, Канада

Онлайн-курсы «Power of PowerPoint», «Трафареты/шаблоны слайдов», Академия презентаций Bonnie & Slide

Сертифицированный тренер по курсам SLII®, «Руководство командой», Кен Бланшар Инт., США

Дмитрий присоединился к команде «7 шагов» в 2013 году и специализируется на проведение тренингов по навыкам презентации (публичные выступления + визуальная часть), тренингов, мастер-классов и вебинаров по продажам, повышению личной эффективности (тайм-менеджмент, навыки коммуникации, бизнес-игры).

В своих программах Дмитрий старается ясно и четко донести до участников основные инструменты, создает доброжелательную и безопасную среду для обучения, дает участникам возможность пробовать, ошибаться, корректировать.

По отзывам наших клиентов одними из лучших качеств Дмитрия являются способность находить общий язык с «непростой» аудиторией и умение донести сложную информацию на простом и понятном языке.

До прихода в «7 шагов» имел большой опыт продаж в дилерских центрах компаний Kia и Honda, а также сфере промышленного оборудования. Общий стаж работы в B2C- и B2B-продажах более 10 лет. Помимо продаж, опыт работы наставником, подбор, адаптация и оценка персонала отдела продаж. Подготовка и проведение внутреннего обучения по продукту внутри дилерских центров.

Клиенты

Телекоммуникации:
Alcatel-Lucent

Продукты питания:
Bonduelle
Lantmannen Unibake

Финансовый консалтинг и аудит:
Deloitte

Бытовая техника:
Electrolux

Производство вертолётов:
Eurocopter

Автопроизводитель:
Ford
Suzuki

Производство хим. продукции:
Lanxess

Разработка программного обеспечения:
Parallels

Промышленное оборудование:
Spectra

Сельскохозяйственная техника:
ЭкоНива