

Здравствуйте, уважаемые коллеги, участники тренингов, партнеры !

Я, Наталья Булгакова, бизнес-тренер.

Более 8 лет я провожу тренинги, мастер-классы и обучение в области продаж, сервиса а также тайм-менеджмента. За это время проведено более 300 тренингов, прошли обучение более 5 000 человек, получено множество отзывов от благодарных участников.



Приятно, когда люди приходят учиться и нуждаются в моих знаниях, нравится проводить тренинги, люблю, когда у участников открывается второе дыхание и они уходят с конкретным планом действий, а потом претворяют его в жизнь. Люблю, когда задают вопросы и обращаются за советом уже после обучения. Благодарна за похвалу, прислушиваюсь к пожеланиям. Обучая людей - учусь сама (много и все время).

Мои тренинги построены на эффективном практическом опыте – я посвятила более 14 лет продажам и начала вести тренинги, продолжая работу в сфере продаж; - я готова к конструктивному диалогу – вы получаете профессионального бизнес-тренера с адекватным гонораром и обширным практическим опытом; - мои тренинги посвящены актуальной тематике – вы получаете именно тот материал, который решает именно ваши вопросы или задачи; - совместно со своей командой с удовольствием занимаюсь проектами по подбору, оценке и построению системы обучения в вашей команде! Все решаемо, было бы желание!

Образование (два высших образования)

1. 1998г. - 2002г. Сибирский Независимый Институт
Факультет психологии
2. 2003г. - 2005г. Новосибирская Государственная Медицинская Академия
Профессиональная переподготовка "Клиническая психология"

Дополнительное образование

Тренинги, семинары по направлениям:

Продажи и работа с клиентами:

1. «Стратегии успешных переговоров»

Тренер: Измайлова Ю. (Омск)

2. «Активные продажи»

Тренер: Рысев Н. (Москва)

3. «НЕТ-Тренинг: работа с возражениями»

Тренер: Деревицкий А. (Киев)

4. «Руководство отделом продаж»

Тренер: Лукич Р. (Москва)

5. «Практические методы управления торговыми представителями»

Тренер: Аржаева Т. (Новосибирск)

Менеджмент, тренинги для руководителей:

1. «Пан или пропал. Идеология лидера - идеология победы»

Тренер: Гандапас Р. (Москва) 2. «Результативное управление компанией и сотрудниками»

Тренер: Лихачева И. (Новосибирск)

3. «Нетворкинг или как создавать необходимые, полезные связи»

Тренер: Лихачева И. (Новосибирск)

4. «Мастер общения: успех без затрат»

Тренер: Хакамада И. (Москва)

Тайм-менеджмент:

1. «Тайм-менеджмент для первых лиц»

Тренер: Архангельский Г. (Москва)

Маркетинг, PR:

1. Практический курс по маркетингу: «ОТ и ДО или ВСЕ о продвижении товаров и услуг»

Тренер: Аржаева Т. (Новосибирск)

Управление персоналом, тренинги для тренеров:

1. «Ассесмент-Центр - как провести и внедрить результаты»

Тренер: Добрянская Д. (Новосибирск)

2. «Экспресс-курс: «Управление персоналом»

Тренер: Скребнева А. (Новосибирск)

3. «Интервью по компетенциям»

Тренер: Добрянская Д. (Новосибирск)

4. Практический курс «Принципы моделирования тренинговых программ и основы тренинговой деятельности»

Тренер: Лихачева И. (Новосибирск)

5. «Построение системы обучения и развития персонала компании»

Тренер: Лихачева И. (Новосибирск)

6. «Золотые кадры: эффективные технологии закрытия вакансий»

Тренер: Скребнева А. (Новосибирск)

7. «Предотвращение угроз экономической и кадровой безопасности предприятия. Минимизация рисков потерь и мошенничества»

Тренер: Комаров В. (Москва)

8. «Разработка системы материальной и нематериальной мотивации персонала»

Тренер: Скребнева А. (Новосибирск)

9. «Изменяющие реальность – тренинг тренеров» (280 часов)

10. Тренеры: Морозова Л, Лежнева Н, Челомова Н (Санкт-Петербург)

Опыт работы

Более 6-ти лет успешного ведения собственного бизнеса. Более 15-ти лет практического опыта в сфере продаж. Более 9-ти лет работы на руководящих позициях (руководитель отдела продаж, директор образовательного центра).

Опыт проведения бизнес - тренингов с 2005 года

Апрель 2009 г. - настоящее время

Генеральный директор Центра кадровых решений «Сияние» (учредитель)

1. Организация и управление деятельностью Центра

2. Подбор, оценка персонала по компетенциям, мотивация, обучение

3. Разработка и внедрение системы оплаты труда сотрудников
4. Ведение переговоров с ключевыми клиентами, заключение договоров, стратегическое планирование
5. Формирование бюджета, оценка эффективности бизнес-процессов.
6. Проведение бизнес-тренингов по направлениям «Продажи и работа с клиентами», «Тайм-менеджмент».
7. Ведение долгосрочных проектов по подбору, оценке, развитию персонала в компаниях.

Март 2011г. - настоящее время

Преподаватель Томского экономико-юридического института по дисциплинам: "Тайм-менеджмент", "Принципы моделирования тренинговых программ" 2008г. - 2009г.

Менеджер по подбору персонала Центр кадрового консалтинга «Инфра»

1. Активный поиск заказчиков
2. Подбор персонала на различные позиции
3. Проведение психологического тестирования
4. Мониторинг рынка труда и заработных плат

2005г. - 2008г.

Руководитель отдела продаж (элитная светотехника)

1. Активный поиск заказчиков, ведение переговоров
2. Подбор, оценка персонала по компетенциям, мотивация, обучение
3. Разработка и внедрение системы оплаты труда сотрудников
4. Формирование бюджета, оценка эффективности бизнес-процессов.

2000 г. - 2005г.

Специалист отдела продаж. Рынки:

1. Услуги
2. Электротехническое оборудование
3. Одежда, нижнее белье
4. Головные уборы
5. Продукты питания

Специализация

Проведение авторских бизнес-тренингов, семинаров по направлениям:

1. Технология продаж
2. Телефонные переговоры
3. Работа с возражениями
4. Холодные звонки
5. Встречи и переговоры
6. Оценка и развитие персонала

7. Тайм-менеджмент

8. Принципы моделирования тренинговых программ

9. Особенности письменной деловой переписки

Ведение комплексных проектов по построению системы продаж, подбора, оценки и развития персонала.

Клиенты:

«КПД-Газстрой», «Макс-МОТОРС», ГК «Мегаторг», «Розетта», «Милавица», «Элемента», «Классика», «НАТИ», «Пьер Карден», «Ролатекс», «Ветра Нет», «Юлемар», «Авантаж-Студия», «БИС-Новосибирск», «Автограф», «Большой праздник», «АгроХимПром», «СибАтом», «Мистер Игрушкин», «Русич», «Стройлэнд», «Подорожник», «Джулия Новарс», «Стадион игрушек», «Отличные двери», «ОХара», «Курорт Белокуриха», «Томская торгово-промышленная палата» и другие компании Новосибирска, городов Сибирского федерального округа, Алтайского края, Казахстана...