**БУСЫГИН ОЛЕГ**

**Генеральный директор ГК Intake-Group,**

**бизнес-тренер, консультант** **по управлению, психолог.**

* **Сертифицированный Мотивационный и NLP коуч (INEMLA, США)**
* **Сертифицированный Трансформационный коуч (ACSTH, Великобритания)**

Опыт работы в сфере ведения тренингов с 2005 года.

Автор книг: «Компас переговорщика. Книга о переговорах, а не о разговорах» и «Мотивация торговых команд». В числе многочисленных клиентов: Газпромнефть, VEKA, SMR, Мосэнергосбыт, Внешэкономбанк, Grundfos и другие. Ведёт частную практику.

**Конкурентные преимущества:**

**Личный опыт:** управления людьми, опыт работы в продажах, опыт работы в производственных и торговых компаниях, в компаниях, оказывающих услуги

**Стиль проведения:** простота изложения, конкретность в передаче тренингового материала, отработанная на практике методология, ориентация на результат

**Визуализация:** использование видеоматериалов, демонстрирующих модели и техники, рассматриваемые на тренинге, разработка адаптированных кейсов под ситуацию клиента (как до тренинга, так и создание ситуаций в процессе занятий), видеосъёмка и анализ материала в процессе обучения

**Профессиональный опыт:**

* Организационная диагностика промышленных предприятий и коммерческих организаций
* Формирование и развитие корпоративной идеологии в крупнейших западных и российских компаниях
* Проектирование и запуск бизнес-проектов в различных отраслях бизнеса
* Участие в международных, трансконтинентальных бизнес-проектах
* Проведение масштабных бизнес-конференций
* Разработка долгосрочных модульных программ обучения
* Описание бизнес-процессов, регламентация и внедрение процессов, разработка должностных инструкций
* Ведение переговоров на высоком уровне (топ-менеджеры, главы администраций, главы городов)
* Разработка модели компетенций
* Внедрение системы оценки по компетенциям
* Разработка системы ключевых показателей эффективности работы персонала
* Психологическая диагностика персонала
* Коучинг линейных руководителей и ТОП – менеджмента

**Опыт практической работы:**

* 17 лет опыта работы бизнес - тренером
* Консультант ведущих топ-менеджеров крупных российских компаний
* Собственная методика преподавания
* Преподавательская деятельность в ведущих вузах: четыре года в рамках программ EMBA и DBA в РАНХиГС
* Автор более десятка статей по корпоративной культуре, мотивации сотрудников и организации продаж

**Ключевые навыки**

* Разработка и проведение внутренних и внешних тренингов, систематизация процесса обучения в организации
* Управление продажами и личный опыт продаж
* Проведение ассессмент-центров
* Разработка модели компетенций
* Формирование и развитие корпоративной культуры
* Проведение оценки по компетенциям
* Описание бизнес-процессов, регламентация процессов, разработка должностных инструкций
* Бизнес-планирование проектов
* Управление проектными группами по внедрению улучшений на предприятии
* Проведения собеседований и психодиагностика персонала

**Образование и дополнительная профессиональная подготовка:**

* 2018 г. – Сертификация в INEMLA (Los Angeles, USA). Подтверждённая квалификация: Мотивационный и NLP коуч
* 2018 – 2020 гг. Обучение и сертификация в ACSTH (London, United Kingdom). Подтверждённая квалификация: Трансформационный коуч
* 2009 – 2014 гг. - Институт Психологии РАН. Москва. Супервизия психологической практики.
* 2008 – 2009 гг. - Институт Психологии РАН. Москва. Специальность: психокоррекция, психодинамический подход.
* 2006 – 2007 гг. - Высшая школа консультантов по управлению. РАНХиГС при правительстве РФ. Москва. Специальность: консультант по управлению
* 2005 г. - Курс подготовки тренеров MBD-Group. Москва. Сертифицированный тренер
* 2000 – 2003 гг. - Белгородский Государственный Технический Университет (БГТУ). Аспирантура, специальность: социология управления
* 1995 – 2000 гг. - Белгородская Государственная Технологическая Академия. Специальность: промышленный менеджмент.

**Основные темы:**

|  |  |
| --- | --- |
| Управление персоналом | Управление стрессом |
| Стратегический менеджмент | Командообразование |
| Мотивационные инструменты в руководстве | Эффективная коммуникация в команде |
| Управление конфликтами | Организационная диагностика |
| Эффективная подготовка и проведение презентаций | Формирование и развитие корпоративной культуры |
| Тренинг тренеров | Формирование системы T&D |
| Лидерство в управлении | Разработка и внедрение KPI |
| Эффективная деловая переписка | Индивидуальный коучинг |

**Клиенты:**

**«РАНХиГС»**, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва

Мастер-класс «Формирование корпоративной идеологии» в рамках программы Executive MBA.

**«Газпромнефть - СМ»**, производство и продажа смазочных материалов в России и на территории СНГ, г. Москва.

Разработка методологии обучения эксклюзивных торговых представителей компании по продуктовым направлениям. Тренинги по следующим темам: «Управление персоналом», **«**Технологии ведения активных продаж», «Эффективные переговоры в условиях высокой конкуренции».

**«Spirax Sarco»,** производство и продажа пароконденсатного оборудования. Лондон, Великобритания. Обучение руководителей подразделений продаж методам эффективного управления персоналом.

**«NIS»,** нефтепереработка, производство и продажа смазочных материалов, г. Белград, Сербия.Обучение линейных руководителей методам эффективного управления персоналом, применения мотивационных инструментов в руководстве.

**«Газпромнефть Лубрикантс Украина»**, производство и продажа смазочных материалов, г. Киев.   
Формирование и реализация концепции обучения эксклюзивных торговых представителей компании.

**«Нидан Соки», Группа компаний Coca-Cola**, производство и продажа соков («Моя семья» и пр.), г. Москва   
Консалтинговый проект «формирование корпоративной культуры».

**«Газпромнефть - СМ»**, производство и продажа смазочных материалов в России и на территории СНГ, г. Москва.  
Разработка методологии обучения эксклюзивных торговых представителей компании по продуктовым направлениям. Реализация обучения в формате тренингов и конференций.

**«Мосэнергосбыт»**, г. Москва.   
Обучение топ – менеджмента и линейных руководителей методам эффективного планирования деятельности подразделений. Разработка и проведение модерационных сессий по формированию стандартов управления.

**«Грундфос»**, производство и продажа промышленного оборудования (головной офис в Дании), г. Москва.   
Обучение линейного персонала компании методам деловой коммуникации в формате переписки. Реализация системы дистанционного контроля результативности обучения.

**«Газпромнефть - СМ»**, производство и продажа смазочных материалов в России и на территории СНГ, г. Москва.   
Формирование и реализация концепции обучения персонала компании. Внедрение системы многофакторной оценки результатов работы торгового персонала. Разработка стандартов обслуживания клиентов отделом клиентского сервиса.

**«Нидан Соки», Группа компаний Coca-Cola,** производство и продажа соков («Моя семья» и пр.), г. Москва   
Организационная диагностика в формате групповой работы с Топ – менеджментом. Проведение тренинговых программ: «Лидерство в управлении», «Эффективная деловая коммуникация».

**«СТЭП»**, генподрядная компания (промышленное и гражданское строительство), г. Санкт-Петербург.  
Анализ управленческой документации, внутренней и внешней переписки компании с целью её оптимизации. Разработан курс дистанционного обучения «Мастерство деловой переписки», организовано обучение и проведена оценка его результативности.

**«Гардиан»**, производство и продажа стекла (головной офис в Великобритании), г. Рязань.   
Аудит системы внутренней коммуникации между подразделениями компании. Проведено обучение программе «Эффективная деловая коммуникация», реализованы пост – тренинговые мероприятия, формализованы правила эффективной деловой коммуникации между подразделениями.

**«Мосэнергосбыт»**, г. Москва.   
Проведение стратегической сессии с топ- менеджментом компании «Стратегия взаимодействия с подрядными организациями».

**«Грундфос»**, производство и продажа промышленного оборудования (головной офис в Дании), г. Москва.   
Разработка корпоративной модели компетенций. Формирование концепции обучения торгового персонала, обучение по программам: «Активная продажа», «Консультативная продажа», «Формирование партнёрских отношений с ключевыми клиентами», «Эффективные переговоры по продаже в условиях конкуренции», «Управление проектами», «Управление персоналом отдела продаж».

**«Прагматик»**, продажа канцелярских товаров, г. Москва.   
Внедрение системы наставничества в торговых подразделениях компании. Проведение программы обучения «Инструменты коучинга и наставничества в развитии персонала». Внедрение в практику повседневной управленческой деятельности методологии коучинга.

**«Века»**, производство и продажа пластикового профиля (головной офис в Германии), г. Москва.  
Разработка концепции обучения торгового персонала компаний – дистрибуторов (более 200 компаний на территории России и стран СНГ).

**«ТНК-BP»**, г. Москва.   
Разработка программы подготовки молодых специалистов. Разработка программы наставничества. Реализация программ в представительствах компании: Нижневартовск, Тюмень, Нягань и др.

**«Внешэкономбанк»**, г. Москва.   
Разработка программы и проведение обучения сотрудников депозитария. Разработка и внедрение регламента эффективного взаимодействия с внешними и внутренними клиентами.

**«Билайн»**, представительство в Санкт-Петербурге.   
Разработка регламента взаимодействия с арендодателями помещений под установку телефонных станций. Проведение соответствующего обучения в формате семинаров и бизнес -тренингов.

**«ТНК - СМ»**, производство и продажа смазочных материалов в России и на территории СНГ, г. Москва.  
Разработка и реализация тренинга по продажам для сотрудников компаний -дистрибьюторов.

**«Europlant»**, дистрибуция и продвижение препаратов на основе растительного сырья, г. Красногорск

Мастер-класс «Эффективное управление персоналом».

**Публикации:**

* Критерии эффективности бизнес-тренинга. Образовательный портал Navika Pro. Август, 2022.
* Коучинг и экология коммуникаций. Женщина-предприниматель № 15. Май, 2022.
* Выученная беспомощность и как от нее избавиться? Психология эффективной жизни. Апрель, 2022.
* Принципы, правила и алгоритм работы с возражениями в продажах. Управление сбытом. Февраль, 2022.
* Техника выработки новой привычки. Психология эффективной жизни. Февраль, 2022.
* Как использование SMART помогает увеличивать продажи. Образовательный портал Navika Pro. Январь, 2022.
* Как превратить мечту в цель, чтобы достичь её? Психология эффективной жизни. Декабрь 2021.
* Начни с себя: как сделать бизнес успешнее, прокачав личные качества владельца. Интернет-журнал BroDude. Август, 2021.
* Как оставаться эффективным? Психология эффективной жизни. Июль, 2021.
* Инструменты коучинга в продажах: часть вторая. Психология эффективной жизни. Июль, 2021.
* Применение методов коучинга в переговорах по продаже. Управление сбытом № 5, июнь 2021.
* Инструменты коучинга в продажах. Психология эффективной жизни. Июнь, 2021.
* Как работает колесо жизненного баланса Психология эффективной жизни. Апрель, 2021.
* Как продавцу завоевать доверие клиента? Продавать, техника продаж. №1 ,2021.
* Игровые методы в нематериальной мотивации торговых команд. Управление сбытом, № 6, Июнь, 2020.
* Продуктивность рабочего дня: как делить время, чтобы оно работало нас? Психология эффективной жизни. Онлайн журнал. Апрель, 2020.
* Техники мотивации команды. Управление сбытом, № 3, 2020.
* Современные инструменты индивидуального подбора торгового персонала. Управление сбытом, № 3, 2020.
* Потребительские тренды в российском В2С и их психологические основы. Новости маркетинга, № 2, февраль, 2020.
* Как подготовить спикера и сделать публичное выступление эффективным. Пресс-служба, № 2, 2020.
* Как работать с отказами клиентов? Продавать, техника продаж. № 1, 2020.
* Менеджмент ценностей: как корпоративная культура может эффективно мотивировать. Пресс-служба, № 1, 2020.
* Концепция и законы тайм-менеджмента. Психология эффективной жизни. 2019.
* Как не ошибиться при найме сотрудников в отдел продаж. Общие принципы и универсальные инструменты подбора продавцов. Управление сбытом. № 11, 2019.
* Как работает аргументация в продажах? Инструменты, модели и техники. Продавать! Техника продаж. № 6, 2019.
* Как персональные матрицы KPI повысили продажи на 20%. E-Executive.ru. 2019
* Внутренний PR: корпоративная культура, управление и мотивация. Пресс-служба, № 11, 2019.
* Строим систему мотивации по SMART: постановка цели. E-Executive.ru. 2019
* Внутренний маркетинг персонала: мотивация в управлении сотрудниками. Новости маркетинга, № 5, 2019.
* Лидерство высшего уровня: как взойти по ступеням эффективности. E-Executive.ru. 2019
* Истинные ценности должны стать нормой – Современные технологии управления персоналом, №12, 2015
* Любая проблема - это вызов, который помогает расти – На стол руководителю, №40, 2015
* Активное слушание: как управлять переговорами, ничего не утверждая – Контур, №11, 2015
* Повышение эффективности в отделе продаж: как убедить персонал работать? – Контур, №9, 2015
* Как удержать специалистов без повышения зарплаты – Контур, №6, 2015
* Какое образование нужно генеральному директору – Ibussiness, №8, 2015
* Пять задач в управлении проектом – Секретарское дело, №3, 2015
* Топ-менеджеры уходят несмотря на достойные условия. Чтобы понять почему, проведите организационную диагностику – Директор по персоналу, №8, 2012
* Организационная диагностика как фактор успеха в работе ТND-директора – Управление человеческим потенциалом, №1, 2011
* За рубежом не только отдыхают, но и повышают квалификацию – Управление сбытом, №12, 2010
* Управление рисками через стратегическую модернизацию корпоративной культуры –Проблемы анализа рынка, №1, 2011
* Понять, принять и убедить – Мастер продаж, №4, 2010