

БИЗНЕС-ТРЕНЕР ВИТАЛИЙ ДУБОВИК



- практик в деловых переговорах и активных продажах
- с 2011г. бизнес-тренер и **руководитель** бизнес-школы ACTIVE SALES
- 46% корпоративных клиентов – постоянные клиенты
- опыт проведения бизнес-тренингов с 2005
- автор видео-фильма [КАК ПРОДАВАТЬ КУХНИ в салоне](#)
- разработаны более 10 корпоративных Книг Продаж и бизнес-процессов для компаний (СНГ) из разных секторов рынка (b2b, b2c, fmcg)
- создание отдела продаж с «0» и постановка работы с дилерами, ключевыми клиентами
- спикер на бизнес-конференциях в сфере увеличения объема продаж и ведения деловых переговоров
- сертифицированный бизнес-тренер Core Business School. Тренер Марк Кукушкин г. Москва
- консультант в проектах программы ЕБРР «Консультации для малого бизнеса» ([PreQualification Letter signed](#)) — данная программа предоставляет предприятиям гранты, составляющие 60% чистой стоимости каждого консультационного проекта
- телеведущий на канале БЕЛБИЗНЕСЧЕНЕЛ программа Мнение (на платформе РБК) (2018-2019)
- Представительства в РБ: <https://activesales.by/> , РФ: <https://sales-active.ru/> , КЗ: <https://activesales.kz/>

Сильные стороны тренера

- Практикующий продавец. Рабочие примеры для прямого применения
- Мотивирующий спикер «Бери и делай». Заряд позитивной энергией на саморазвитие.
- Интересные презентации. Базовая проверенная теория сопровождается реальными примерами из бизнеса
- Реальный пример для подражания. Путь от рядового мерчендайзера до успешного предпринимателя

Трудовой опыт бизнес-тренера:

с 2003 по 2011г. работа в представительстве международной компании — JTI, Беларусь.

Занимаемые **должности:**

— 2009 — 2011г. — менеджер по работе с ключевыми клиентами: Заключение финансовых контрактов на оборудование; ведение ключевых, годовых переговоров с ключевыми Клиентами; сотрудничество с дистрибьютерами, филиалами, оптовыми базами, розничными сетями.

— 2005 — 2009г. — корпоративный бизнес-тренер: Обучение и развитие персонала компании ЖТІ, торговых представителей дистрибьютеров; координация мотивационных программ; проведение полевых коучингов и аудиторных бизнес-тренингов.

— 2003 — 2005г. — торговый представитель: мерчендайзинг, организация сбора заявок и доставки товара в розничные торговые точки.

1 Достижения при работе в ЖТІ, Беларусь:

- увеличение доли рынка в регионе — **9%** за год (АС Nielson);
- успешное обучение, введение в должность и дальнейшее развитие продавцов компании привело к снижению текучки кадров на **43%**;
- увеличение объема продаж на **30%** через повышение основных КРІ компании.

2 Специализация:

- обучение торгового персонала и управленцев. В продажах B2B, B2C, FMCG;
- бизнес-тренинги: «Активные продажи в ПОЛЯХ!»; «Деловые переговоры 4.0»; «Переговоры с закупщиком. Преодоление тактики».

3 Разработка и внедрение проектов в бизнес:

1. Построение отдела продаж. От подбора новых сотрудников, до полного сопровождения работы отдела продаж.
2. «Книга Продаж» — инструкция отдела продаж, корпоративные стандарты работы компании, форма чек-листа.
3. Ассесмент центр при отборе на ключевые позиции в продажах. Самые работающие приемы собеседования при оценке персонала. Профессиональное собеседование, которое экономит время и деньги.
4. Разработка системы аттестации персонала на предприятии. Оценка аттестации персонала, которая позволяет принимать важные решения в развитии сотрудников отдела продаж.

Корпоративные **тренинги**

Диагностика

Аудит работы менеджеров, сценариев и скриптов продаж, контактных поверхностей и точек роста.

Программа

Разработка и согласование индивидуальной программы тренинга для решения конкретных задач.

Сценарии

Разработка и согласование эффективных сценариев и скриптов продаж под задачи заказчика.

Тренинг

Выступление бизнес-тренера по согласованной программе с отработкой сценариев на практике.

Сопровождение

Доступ к обучающим материалам он-лайн — обратная связь и поддержка тренера.

Гарантии

Проведение дополнительного поддерживающего мастер-класса или вебинара (по желанию).

Каждый **корпоративный тренинг** — это индивидуальный проект для решения определенных задач. Это кропотливая работа с **полным погружением** в специфику работы и сферу продаж заказчика.

С 2011 года были реализованы корпоративные проекты по развитию персонала и бизнеса в целом в белорусских, российских, украинских, казахстанских и западных компаниях

- [Смотреть портфолио полностью](#)
На тренингах обучались сотрудники из сфер:
финансов, услуг; строительного, нефтяного и промышленного бизнеса;
фармацевтический и ювелирный сектор розничных и оптовых продаж **Образование**
- 1999-2003 гг. Белорусский Государственный Университет Культуры, факультет культурологии.
Специальность: Социальная педагогика. **Дополнительное профессиональное образование:**
- 2003-2005г. бизнес-тренинги и семинары «Основы полевой работы»; «Этапы продаж»; «Работа с Ключевыми Клиентами»; «Эффективный менеджмент. От Целей к Результатам», Тренер Григорий Хмельницкий, Киев.
- 2006г. «Школа Супервайзеров/Основы управления» – 2 модуля, Тренер Григорий Хмельницкий, Киев.
- 2006-2007г. «Школа тренеров/Тренинг для тренеров» — 4 модуля, Сертификация от Core Business School. Тренер Марк Кукушкин, Киев
- 2007г. «Фасилитация и Модерация», Retail Training. Тренер Геннадий Ткаченко, Киев.
- 2007г. «Навыки публичных выступлений»; «Оценка деятельности», — Тренер Инна Лихачева, Киев.
- 2007г. «Слайды на все 100 в MS Power Point», ORATORICA, Киев.
- 2008г. «НЛП в переговорах» Тренер Андрей Метельский, Минск.
- 2014г. — Брайн Трейси «Продажи товаров и услуг», Минск.

Видео фрагменты бизнес-тренингов Виталия Дубовика смотрите [на канале YouTube](#):

- [Как выйти на ЛПР в B2B](#)
 - [Видео урок по продажам: Этапы продаж](#)
 - [Как продавать кухни: воронка продаж](#)
 - [Как правильно продавать мебель](#)
 - [Как мотивировать персонал к работе](#)
-

Публикации бизнес-тренера в СМИ (ПроБизнес):

- [Как сделать, чтобы тайный покупатель рассказал всю правду о том, что видел](#)
- [Просто наладив клиентский сервис, компания увеличила выручку в 2 раза – кейс от продакшн-студии](#)
- [Как внедрить новые стандарты продаж у тех, кто не умеет и не хочет продавать – кейс от сети салонов кухонь](#)
- [5 шагов к отличному сервису – советы от Виталия Дубовика](#)
- [Как не попасть в историю, которая произошла с «Белавиа»](#)
- [Бизнес-тренер Виталий Дубовик недавно взял 2 стажеров. Понаблюдав за их работой, он хочет принять еще пятерых](#)
- [Видео бизнес-тренинг «Активные продажи в полях» Виталия Дубовика](#)
- [8 вещей, которые нельзя делать мужчинам на переговорах с женщинами](#)
- [Как оптимально управлять временем коллектива. 8 простых техник](#)
- [Откровенно о плюсах и минусах «мужских» и «женских» продаж. Часть 1](#)
- [На какие хитрости идут заказчики, чтобы получать от исполнителей больше. Примеры из практики бизнес-тренера](#)
- [Как компании обучать сотрудников собственными силами – рекомендации Виталия Дубовика](#)
- [Какие сотрудники компании должны, но не помогают отделу продаж выполнять план](#)

<https://activesales.by/trainers/vitalii-dubovik/>

<https://sales-active.ru/vitalij-dubovik/>

<https://activesales.kz/vitalij-dubovik/>

Контакты:

[+375-29-605-30-32](tel:+375296053032) (Viber | Telegram | WhatsApp) – пишите!

info@activesales.by

[skype: dubovikvitaliy](skype:dubovikvitaliy)

dubovik.vitaliy@gmail.com

dubovik.vitaliy@activesales.by

<https://www.instagram.com/dubovikvitali/>