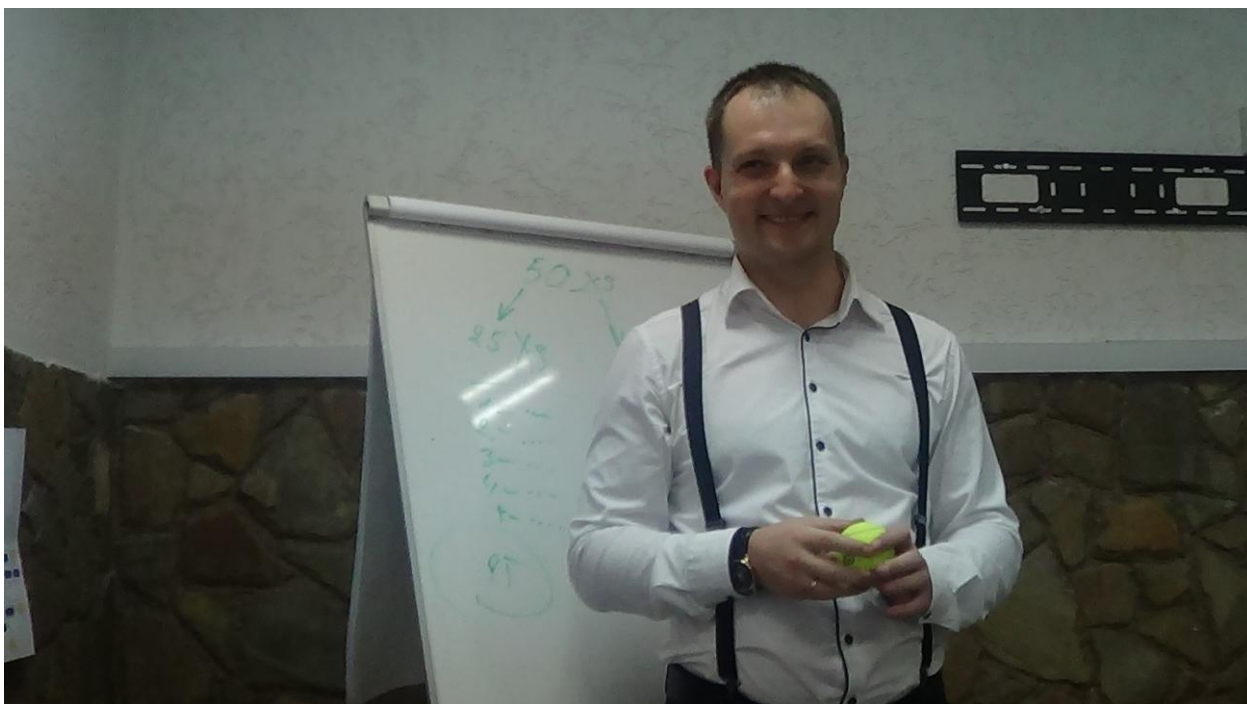


БИЗНЕС-ТРЕНЕР АРТЕМ ШИНКАРУК



Сайт тренера: www.salesmaster.com.ua



Есть вещи, которые не продаются. Все остальное можно продать (с)

Бизнес-консультант и бизнес-тренер по эффективным продажам и построению отделов продаж. Эксперт в области B2B продаж. Основная специализация - оптовые продажи и продвижение услуг.

Продажами занимается с 19 лет. В 25 лет руководил и обучал группу отделов продаж в крупной торговой компании с численностью в 150 менеджеров по продажам.

Опыт работы:

В прошлом руководитель и бизнес-тренер в оптовой компании по продаже металлопроката, а также руководитель отдела продаж британской компании по бизнес образованию "BizEducate".

Имеет более 11 лет личного опыта в продажах. Провел более 100 тренингов по продажам. Все технологии обучения проверил лично в своем бизнесе и более чем 20 других сферах. Входит в 10-ку самых известных тренеров по продажам Украины.

Личные данные:

Женат. Отец двоих детей. Чтобы больше проводить времени с семьей, пришлось стать эффективным специалистом, который в кратчайшие сроки достигает максимальных результатов. Хобби - психология. Отлично понимает людей и их глубинные эмоции.

Творческая деятельность:

Автор бизнес книг по продажам и привлечению клиентов «Технологии активных продаж», «Скрипты продаж», «Холодные звонки», «Система работы с возражениями», «Увеличения продаж в оптовой торговле», «Техники переговоров», которые можно [получить в подарок](#).

Автор множества публикаций по продажам и маркетингу в ведущих журналах СНГ. Технологиями продаж и переговоров автора пользуются более 5 000 специалистов в сфере продаж.

Программы корпоративных тренингов:

- [Тренинг «Активные продажи в B2B»](#)
- [Тренинг «Эффективные переговоры»](#)
- [Тренинг «Активные продажи по телефону»](#)
- [Семинар «Результативные холодные звонки»](#)
- [Семинар «Быстрое привлечение клиентов»](#)
- [Тренинг «Увеличение продаж в оптовой торговле»](#)
- [Тренинг «Телефонные продажи. Как продавать в 2 звонка»](#)

Дополнительные инструменты для усиления результата:

- дистанционный курс (14 занятий) для закрепления информации
- скрипты продаж и материалы тренинга
- 2 месяца поддержки вашего отдела продаж
- 60 минут индивидуальной консультации для РОП
- 5 курсов по продажам в записи

Обзорную экскурсию по работе тренера можно посмотреть в [видео формате](#) и [здесь](#)

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ ПИСЬМА КЛИЕНТОВ



BizEducate Limited
Registered Office
152-160 City Road
London
EC1V 2JX

Registered in England & Wales
Reg Number: 5616500
Tel/Fax: +44 (0)20 3307 0572
office@bizeducate.com
www.bizeducate.com

Исходящий № 9-7/8998
Дата 09 июля 2015

Кому:
Консалтинговой компании
"SalesMaster"

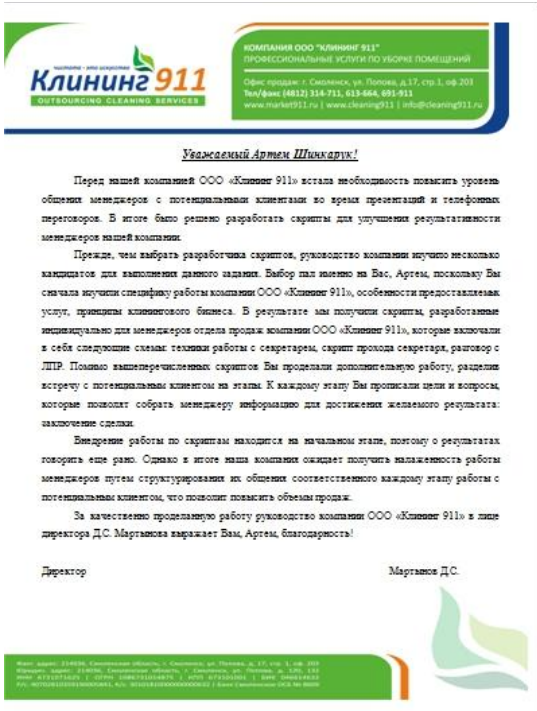
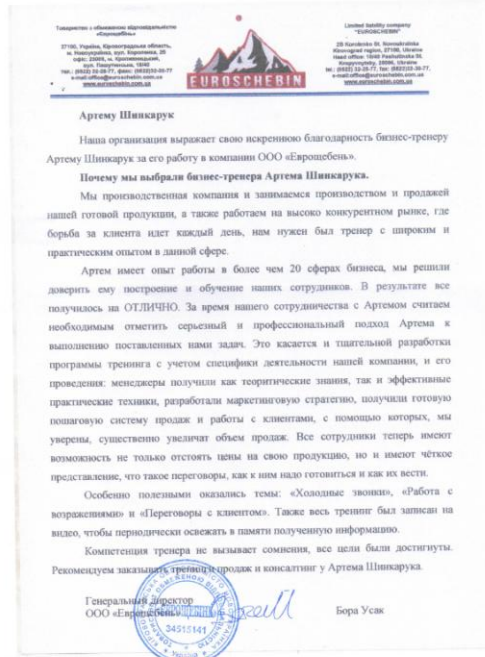
От имени всего коллектива компании BizEducate выражаю огромную благодарность Артему Шинкаруку за проведение эффективного тренинга по телефонным продажам.

Несмотря на нестандартный формат тренинга в виде вебинара, Артем хорошо продумал структуру обучения, что в последствии позволило участникам получить массу практических знаний. Кроме теории, Артем подготовил скрипты телефонных звонков и видео-инструкции к ним, что, уверен, поможет нашим менеджерам в кратчайшие сроки повысить продажи.

Признателен Артему за отзывчивость, гибкость при планировании обучения, четкое понимание наших потребностей, адекватную стоимость услуг, и наконец, те знания и навыки, которые он передал нашим менеджерам.

С уважением,

Максим Андреевич
Директор BizEducate Ltd



Больше отзывов о работе тренера [на сайте](#)

Делаю продавцов эффективнее, а бизнес - успешнее (с)
Бизнес-тренер Артем Шинкарук