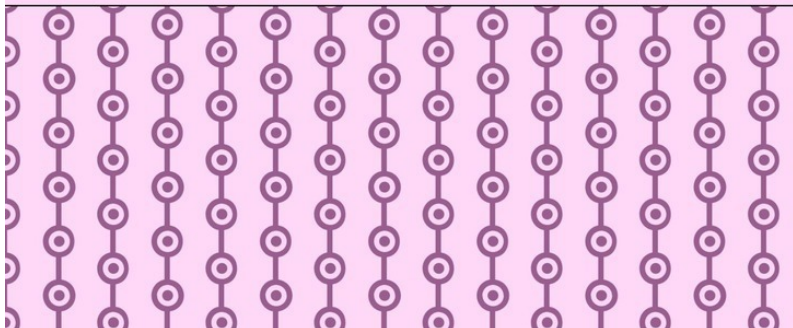


Валерий Зимин

*Успешный
бизнес-тренер.
5 шагов
к Олимпу*

Авторская методика



Валерий Зимин
Успешный бизнес-
тренер. 5 шагов к Олимпу.
Авторская методика

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40149593
ISBN 9785449607041*

Аннотация

Как стать успешным бизнес-тренером, что для этого необходимо, какие шаги необходимо предпринять. В книге проведен анализ слагаемых успеха и составлен пошаговый план к освоению вершин искусства бизнес-тренера. Авторская методика. Изучайте, делайте шаги, добивайтесь своего!

Содержание

Об авторе	5
Введение	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**Успешный бизнес-
тренер. 5 шагов к Олимпу**
Авторская методика

Валерий Зимин

© Валерий Зимин, 2018

ISBN 978-5-4496-0704-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Сооснователь и руководитель дизайн-студии «Вебгранд» с более чем 20-летним стажем руководства людьми и бизнесом. Многолетней опыт работы в международной компании.

Автор более 10 книг, учебников и авторских методик.

Среди книг автора:

- Справочник-классификатор: мастера публичных выступлений. Слагаемые успеха.
- Массаж мозгов: «От противного» и «Ошибка выжившего». Авторская методика – 100%
- Переговоры по телефону – это просто!
- Логотип – это просто! Пошаговая инструкция с иллюстрациями: от идеи до реализации
- Хоум-офис, лофт, коворкинг, мини-офис, нано-офис – это просто. Аренда, покупка – плюсы, минусы, ошибки
- Ridero, или Как я однажды издал свою первую книгу. <что написать> # <как и где издать>
- и др.

Высшее техническое и экономическое образование.

Работа на крупных российских и зарубежных выставках.

Опыт корпоративных продаж – более 20 лет.

Опыт обучения и чтения лекций – более 20 лет.

Консультировал свыше 300 компаний по направлениям: IT, высокие технологии, продвижение, продажи, брендинг, корпоративная идентичность, дизайн, реклама, маркетинг, позиционирование и др.

Лично заключил более 200 корпоративных договоров на поставку товаров и услуг для компаний из самых разных направлений деятельности:

- Строительство
- Оконщики
- Дверники (продажа и производство)
- Застройщики
- Отделочники
- Стройматериалы (производство и поставки)
- Пищевая промышленность
- Крепкий алкоголь (Производство и поставки)
- Легкий алкоголь (Производство и поставки)
- Сельхозпродукция (Производство и поставки)
- Торговые центры
- Производство (электроника, стройматериалы)
- Банки

- Страховые компании
- Спортклубы
- Фитнес, шейпинг-клубы
- Юридические компании
- Адвокатские конторы
- Бухгалтерские услуги и отчетность
- Медицинские услуги
- Профилактории
- Бани/сауны
- Рестораны, бары и кафе
- HoReCa сегмент
- Учебные заведения
- Магазины
- Туризм
- Модельные агентства
- Электроэнергетика
- Коммунальное хозяйство
- Пошив одежды и ателье
- Дизайн-студии
- Рекламные агентства
- Автосалоны
- Племенное животноводство
- Фонды
- Лабораторное оборудование
- Нефтехимия
- Пожарная безопасность

- Типографии
- Экспортно-импортные организации
- Риэлторы
- Оборонный комплекс
- Ассоциации
- Грузоперевозки
- Автозапчасти
- Флористы, цветочники
- Игрушки и сувениры
- Аренда стройтехники
- Министерства
- Оркестры и группы
- Мотоклуб
- Выставки
- Типографии
- Журналы/газеты
- Поставки металла и металлоконструкций
- Интернет и телефония
- Мебельное производство и торговля
- Ландшафтный дизайн
- Системная интеграция и ИТ
- итд итп;)

Простите, если кого упустил – за 20+ лет всех и не упомянуть сразу;)

Тем не менее – всем спасибо!

Мы росли вместе с нашими клиентами! – и профессионально и морально.

Давайте я поделюсь с вами тем, от чего и вы выиграете, и я ничего не потеряю.

Поехали.

Введение

Преуспевающего бизнесмена спросили:

– Как вам удается так успешно вести переговоры?

– Мне приходят на помощь знания маркетинга, психологии, понимание предмета обсуждения ну и, конечно же, мой богатый опыт.

– А не могли бы вы поделиться, что помогло вам в начале вашей карьеры?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.