



## Константин Смирнов

### Бизнес-тренер, эксперт в области переговоров и продаж

- Действующий руководитель, собственник трех бизнесов, опыт ведения бизнеса 23 года
- Двукратный Чемпион России по управленческой борьбе
- Обучает представителей таких компаний, как Завод «Теплоприбор», МАКФА, Ивеко-Урал, Калинка, Компаньон и т.д.
- Провел более 350 мероприятий, обучил более 7000 человек
- Автор технологии «ВЗЯТИЕ БАНКА» для работы с крупными производителями, госкорпорациями, федеральными компаниям

### Лучший из лучших

Два последних года подряд Константин Смирнов подтверждает высочайшее мастерство в искусстве ведения переговоров, завоевывая титул Чемпиона России по управленческой борьбе. Это соревнования среди управленцев и собственников со всей России, которые проводятся по технологии Владимира Тарасова. Они проходят в виде переговорных поединков по заданным конфликтным кейсам. Как известно, учиться нужно у лучших! У тех, кто на деле раз за разом подтверждает свою квалификацию.

### Подход к делу

Главные фишки бизнес-тренера – это практический уклон и технологии. Подход прост: «Реальные знания – это то, что мы делаем после обучения». Иными словами тренеру важны результаты, которые вы получите в своей практике, а не повышенный уровень эмоций после тренинга. Как это достигается?

- Во-первых, все знания даются в четкой авторской системе. Освоив пошаговые инструкции автора, участники тренингов с легкостью воспроизводят нужные действия и в реальной практике.
- Во-вторых, каждый тренинг – это увлекательное приключение для участников, которое состоит из серии практических деловых игр. Игры выстроены таким образом, чтобы полученные навыки выстраивались в четкую систему действий.
- И в-третьих, каждый корпоративный тренинг это индивидуальный проект. Бизнес-тренер внимательно изучает специфику деятельности предприятия, стоящие цели и задачи, проблемные зоны. Только после этого формируется персональная программа тренинга. Упражнения наполняются вашими реальными кейсами,

чтобы получить в итоге практические навыки достижения результатов именно для вас.

Во главе угла всегда стоит результат. Тренер заинтересован в долгосрочном сотрудничестве. Вы вместе работаете над реализацией проекта корпоративного тренинга, нацеленного на практические результаты компании, то есть повышение уровня продаж

## Карьера

С 17 лет начал заниматься бизнесом в далеком 1993 году

В 20 лет стал руководителем и совладельцем информационного агентства

К 2005 году его холдинг Группа Компаний «Прайс» стал одним из крупнейших игроков на рекламном рынке Урала

Ведет семинары и тренинги с 2007 года

В 2013 году выпустил свой первый авторский тренинг.

И уже в 2015 году целый каскад событий: выход самого известного тренинга «Главные фишки переговорщика», выпуск одноименной книги, завоевание первого звания Чемпиона России по управленческой борьбе

К настоящему моменту проведено более 350-ти тренингов, мастер-классов и семинаров, на которых обучено переговорам и продажам более 7000 человек

## Экономический эффект для вашей компании

Как правило, тренинг окупается в первый же месяц применения новых технологий на практике. Статистика проведенных тренингов показывает, что в ближайшие три месяца объем продаж возрастает в компании, как минимум, на 10%. Таким образом, рассчитать экономический эффект для себя вы можете прибавив эту величину к существующему объему продаж. Необходимо отметить, что сотрудничество не заканчивается проведением тренинге. Вместе с тренером вы обсудите необходимую систему внедрения и контроля полученных знаний, чтобы получить максимальный эффект.

## Контакты

Константин Смирнов

Персональный сайт: <http://kvsmirnov.ru/>

Страница в ВК: <https://vk.com/id169290359>

Страница в facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100004240597699>

Instagram [https://www.instagram.com/trener\\_po\\_peregovoram/](https://www.instagram.com/trener_po_peregovoram/)

Видеоканал: <https://www.youtube.com/channel/UCz6XBsJ1194ndR3dqqOrlkg>

Книга: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/138481090/>

Телефон: +79193570192

Скайп: konst\_smi