



Бизнес-тренер, организационный консультант

### СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- Базовые навыки руководства
- Ситуационное руководство
- Наставничество
- Делегирование
- Мотивационный стиль управления
- Деловая переписка
- Презентация
- Продажи и обслуживание в чатах
- Переговоры
- Корпоративные продажи
- Тренинг тренеров
- Навыки подбора сотрудников
- HR-инструменты
- Навыки управления
- Стандарты коммуникаций
- Вовлеченность

### КЛИЕНТЫ

Сбербанк РФ, Промсвязьбанк, Банк СОЮЗ, Deutsche Bank, Сберлизинг, Лето банк, ОТП банк, Росгосстрах, Home Credit & Finance Bank, УРАЛСИБ, ГАЗПРОМ, РОСАТОМ, СИБУР, ТНК-ВР, Perfetti van Melle, Bunge CIS, Gloria Jeans, Голдер Электроникс (VITEK), Inditex: ZARA, Pull&Bear, Bershka, Oysho, Stradivarius, Massimo Dutti, Окна Роста, O'STIN, Цифроград, Boston Consulting Group (BCG), Consort Consulting Group, ТРЦ Ривьера, Villagio Estate, Microsoft, Парма-телеком, Гринатом, Макдоналдс, Тверской Экспресс, РЖД, Тверской Экспресс, Аэропорт Ростов-на-Дону, НПО Наука, San-Pack, Holcim, КОНЭК, Промрукав, Связь Инжиниринг, FIAT, Fuso Kamaz Trucks Rus, ISUZU, SsangYong, УАЗ, BBDO, Publicis Group, LBL communication group, Rapp Collins, Astellas Pharma, Nycomed, Ланцет

## РЕЗЮМЕ ЭКСПЕРТА АНТОН КРАСНОБАБЦЕВ

### ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

- Входит в ТОП-10 бизнес-тренеров России по Всероссийскому рейтингу провайдеров корпоративного обучения в 2017г
- Бизнес-тренер и спикер с 2003г
- Консультант по орг. развитию с 2006г
- Опыт руководящей работы с 2005г
- Опыт продаж и переговоров с 2001г
- Обучено более 15.000 человек

### ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ

- Развитие управленческих навыков менеджеров среднего звена крупнейшего банка. Проведены тренинги по навыкам управления людьми и HR-процедурам для более чем 500 руководителей среднего звена.
- Комплексное развитие молодого управленческого звена. Разработаны и проведены тренинги и мероприятия посттренинговой поддержки для руководителей, занявших управленческие должности в растущих подразделениях.
- Разработка стандартов общения в чате для контакт-центра крупного банка. Проведена модерация рабочей группы внутренних экспертов, на основании итогов которой разработан документ с рекомендациями для специалистов контакт-центра.
- Повышение эффективности коммерческого департамента производственной компании. Разработана и проведена многомодульная программа обучения менеджеров по продажам и руководителей отделов продаж, консалтинг эффективности рабочей среды
- Реформирование PR-подразделения крупной производственной компании. Проведена стратегическая сессия с модерацией функционала, пересмотром ролей и функций, с элементами командообразования.