

Андрей Ничипоренко

**Бизнес-тренер, консультант направления «МАГАЗИН»
Управляющий партнер SERVICEMAN Training & Consulting**

День рождения: 5 января 1975

E-mail: anich@s-man.ru



КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

- ▶ Разработка и проведение программ обучения для руководителей, менеджеров, функциональных специалистов и линейных сотрудников розничных компаний по широкому спектру тем
- ▶ Богатый практический опыт проведения семинаров и тренингов розничной специфики (с 2001 года по несколько учебных программ каждый месяц)
- ▶ Знание современных методов и технологий работы в рознице и умение объяснить, как пользоваться ими на практике
- ▶ Консультирование розничных компаний по внедрению комплексной системы стандартов работы магазинов
- ▶ Системный подход к решению задач корпоративных заказчиков
- ▶ Отличные презентационные навыки
- ▶ Активная жизненная позиция и позитивное отношение к происходящему

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

В компании SERVICEMAN Training & Consulting отвечает за консультирование розничных компаний и проводит семинары и тренинги направления МАГАЗИН:

- «Менеджмент Магазина»
- «Маркетинг Магазина»
- «Школа Розничной Торговли»
- «Как Зажечь Персонал»
- «Как Воруят Продавцы и Покупатели»
- «Активные Продажи в Торговом Зале»
- «Техники Розничных Продаж»
- «Привлечение Покупателей»
- а также другие учебные программы, разработанные по потребностям заказчика

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

06.2003 – н.в. ▶ SERVICEMAN Training & Consulting, г. Москва ▶ Бизнес-тренер, консультант, управляющий партнер компании (с 01.2010)

- Разработчик краткосрочных и среднесрочных учебных программ по менеджменту, маркетингу, мотивации и продажам в сфере розничной торговли
- Провел более 300 семинаров и тренингов по управлению, маркетингу, подбору и мотивации сотрудников, планированию, предотвращению потерь, технологии продаж, обслуживанию и другим темам, обучив более 5 000 менеджеров и сотрудников розничных компаний России и ближнего зарубежья

- Проведение консультаций и консалтинговых проектов в области оптимизации систем управления и продаж в розничных компаниях
- Разработка и внедрение системы стандартов в практику работы российских розничных сетей
- Построение комплексных программ обучения сотрудников и линейных менеджеров в розничных компаниях
- Разработка уникальных учебных программ под задачи и потребности компаний-заказчиков
- Неоднократные выступления с докладами и мастер-классами на конференциях и форумах в разных городах нашей страны
- Проводил обучение руководителей магазинов и структурных подразделений сетей «Виктория», «Пятерочка», «Полушка», «Мария-Ра», «Finn Flare», «Esprit», «Carlo Pazonini», «Красный Куб», «InCity», «Вещь!», «Фамилия», «ТВОЕ», «Торэкс», «Телемакс», «Шатура», «Mobel & Zeit», «Goodyear» и многих других
- Автор статей в журналах «Мое дело. Магазин», «Деловой квартал», «Мебельный бизнес», «Владелец Магазина»

10.2000 - 03.2003 ▶ ОАО «Тюменская Нефтяная Компания», г. Москва ▶ Специалист отдела тренинга и обучения

- Разработка учебных программ для сотрудников и менеджеров сбытовых подразделений компании по темам: управление персоналом, управление АЗС, обслуживание клиентов, мерчендайзинг, продукт, телефонное общение для операторов «горячей линии»
- Провел 180 учебных программ, обучил более 2000 сотрудников и менеджеров автозаправочных станций и комплексов
- Участвовал в разработке стандартов обслуживания на АЗС ТНК
- Адаптировал и проводил серию учебных программ бренда «StarMart» компании TEXACO при запуске франчайзинговой сети магазинов на АЗС в Москве

06.1999 - 07.2000 ▶ Салоны связи «Артэкс Плюс», г. Москва ▶ Директор по персоналу

- Лично обеспечил подбор и прием сотрудников в розничную сеть в условиях роста с 4 до 8 салонов продаж за один год, с одновременным формированием центральных служб компании
- Внедрил в компании ряд процедур по работе с персоналом: подбор, должностные инструкции, начальное обучение, аттестацию, мотивационные мероприятия

10.1997 – 08.1998 ▶ Российско-итальянское СП «Презотто-Шатура», г. Москва ▶ Менеджер московского отдела продаж

- Создавал сбытовую сеть для продвижения новой торговой марки кухонь (35 партнерских точек продаж за 8 месяцев)
- Провел подбор и обучение торговых представителей

02.1994 – 06.1998 ▶ Магазин «Музыкальная Лавка», г. Москва ▶ Владелец и управляющий

- Организовал запуск небольшого магазина аудио и видеозаписей
- Управлял работой предприятия в течение 4 лет одновременно с учебой в институте

ОБРАЗОВАНИЕ

2000 – 2002 ▶ Государственный Университет Управления, Москва
специальность «Управление персоналом», аспирантура

1992 – 1999 ▶ Государственный Университет Управления, Москва
специальность «Мировая экономика», квалификация «Экономист»