

Сергей Гольцов

Тренер-консультант «Sellwell»



Профиль

Сергей Гольцов работает в тренинговой индустрии более 11 лет. За это время им проведено более 500 тренингов, около 100 стратегических и командных сессий.

В 2009г. начал свой путь в отделе продаж в крупной розничной компании сегмента FMCG и за 2 года вырос до территориального руководителя. Ему удалось построить команду, которая в течение 5 месяцев подряд показывала лучшие результаты по продажам в Москве и МО. Залог успеха- развитие команды с помощью коучинга и наставничества, а также успешное ведение переговоров с руководством магазинов о расширении ассортимента и запасов на складах. Продажи в нескольких магазинах выросли на сотни процентов.

С 2013 г. стал тренером в Билайн Университете. Разрабатывал и проводил программы для продавцов и руководителей из B2C и B2B продаж. Разработал и внедрил стандарты продаж и обслуживания в новом канале продаж "Ноу-Хау". Обучил около 2300 сотрудников.

В 2021- 2023 г. С целью развития компетенций сотрудников в области продаж и проведения переговоров, создал и управлял сообществами "Дебат клуб" и "Клуб управленческой борьбы" в Северстали. Помимо богатого опыта работы в качестве внутреннего тренера, Сергей разработал и провел около 30 тренингов и командных сессий для заказчиков из крупных российских компаний

Основные клиенты

За время работы в сфере обучения и развития управленческого персонала Сергей реализовал проекты для компаний: «Билайн», «Манго телеком», «Киви», «LanitBPM» «Триколор», «Русгидро», «Интер Рао», «Газпром нефть», «Сбер» «Евраз», «Северсталь», «Свеза», «Toshiba» и др.



Знаковые проекты

- 2023 году обучил 100+ менеджеров по продажам ВТБ бизнес по программе "Формирование комплексных предложений для корпоративных клиентов".
- В 2018 г. В рамках амбициозной инвестиционной программы Технической дирекции Билайн, разработал тренинг по переговорам для менеджеров по аренде технологических позиций. Обучил 80+ менеджеров. Внутренний NPS программы- 9,2/10
- В 2017г. разработал тренинг по навыкам переговоров для менеджеров по продажам B2B и закупкам. Сертифицировал 14 T&D специалистов на проведение программы. Проводил супервизию, осуществлял контроль качества проведения. Внутренний NPS программы- 9,3/10

Образование и сертификация

- 2022** **Managerial Leadership.** Training management academy, New York, USA. Тренинг для тренеров SLII (ситуационное лидерство)- CBSD
- 2019** **Коучинг в организации и бизнесе.** International Coaching Academy Коучинг команд. Joseph O'Connor, international Coaching Community
- 2018** **Модерация командных сессий по методу HPT.** SellWell
- 2017** **Искусство задавать вопросы.** Pamela Lupton-Bowers, PLB-consulting
- 2016** **Тренинг для тренеров.** Сидоренко Е. Методология создания тренинга Продажи по методу SPIN
- 2015** **«Гни свою линию» (Навыки аргументации).** Никита Непряхин Навыки фасилитации . Институт фасилитации (Дмитрий Лазарев)
- 2014** **Тренинг для тренеров.** ОТУМКА (Марк Кукушкин)
- 2013-2021** **Различные тренинги по управлению и коммуникации;** Навыки публичных выступлений, Коммуникация в команде, Базовые управленческие навыки, Методы развития подчиненных и др. Билайн Университет.
- 2010-2016** **Менеджмент организации.** МГТУ ГА (Московский гос. университет гражданской авиации)

Карьера

- 2023 – сейчас** **SellWell (www.sellwell.ru), тренинговая компания**
Тренер - Консультант
- 2021 – 2023** **ПАО Северсталь**
T&D manager/тренер
- 2019 – 2021** **Билайн**
T&D manager/тренер
- 2013 – 2019** **Билайн**
Корпоративный тренер
- 2011 – 2013** **Toshiba**
Руководитель территории
- 2010 – 2011** **Electrolux**
Торговый представитель
- 2009-2010** **М.видео**
Продавец-консультант