



АЛЁНА МЕЛЬНИК

- Сертифицированный тренер по продажам
- Мастер экологических продаж Human2Human (от Человека к Человеку)
- Предприниматель
- Общественный деятель
- Амбассадор проектов Департамента Предпринимательства Москвы
- Практический опыт в продажах более 18 лет

ОБРАЗОВАНИЕ

- Высшее техническое, (Московский Политех)
- РЭУ им. Плеханова, «Маркетинг»
- Пед.Университет «1 сентября», «Создание и проектирование онлайн-курсов»
- Школа тренеров «Тренер-Профи» с образовательной лицензией и историей существования 15 лет, сертификат установленного образца

ОПЫТ

- С 2005 года работала в продажах в найме в различных сферах, продавая в сфере B2B, приводила столько клиентов, что возникала необходимость в открытии дополнительных отделов.
- В 2010 году открыла свой бизнес по продаже товаров для интерьера и творчества, где самостоятельно организовывала процесс продаж. За 5 лет заработала на 4-комнатную квартиру в Москве без ипотеки и кредитов.
- В 2012 году получила сертификат бизнес-тренера и, находясь в декретном отпуске, начала работать, как личный консультант по продажам для предпринимателей, продолжая предпринимательскую деятельность
- В 2022 году начала проводить тренинги по продажам для компаний. Первыми клиентами стали компании Малина-кейтеринг и бюро переводов для медицинской ниши Медика.
- В дальнейшем успешно проходила отбор в крупнейшие компании России в своих отраслях: Polimech (производство оборудования для переработки пластмасс), Шуйские ситцы (крупнейшее в России текстильное предприятие), Доктор Слон (товары по уходу за полостью рта), Горячий цех (управляющая компания Додо Пиццы и Пхали-хинкали), Авельдент (оптовая компания товаров для стоматологии), SGM (производство шумоизоляционных материалов для авто) и другие менее крупные компании.

О СПИКЕРЕ

- Индивидуальный подход к аудитории и интерактивное взаимодействие
- Работает с аватаром продавца, что позволяет, оставаясь собой, повысить эффективность в работе.
- Обучает технологии продаж и переговоров от Человека к человеку (Human 2 Human)
- Экологичный подход к жизни: максимальное использование ресурсов, сортировка мусора и его переработка, стремление снизить экологический след.
- В работе с компаниями также максимально задействует имеющиеся ресурсы, не привлекая новых.
- Ведёт активную общественную деятельность по обустройству своего района (являясь связующим звеном между жителями и чиновниками), а также проводит обучающие мероприятия в социальных проектах: Центра московского долголетия, Мама.Online, акселератора Малого бизнеса Москвы «Бизнес Апгрейд», НКО «Я могу», НКО по юридическим вопросам ЮНОВА
- Адепт философии LLL – life long learning, обучается непрерывно всю жизнь, ежедневно выделяя на обучение минимум 1 час в день.
- Любит путешествовать, открывать новые для себя места и изучать их историю. Сертифицированный дайвер AOWD. Обучалась в Дахабе, погружалась на 33 метра в Красном море
- Музыкальное образование по классу фортепиано
- Счастлива в браке 13 лет, воспитывает 2 дочерей.

ФОРМАТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- Выступление спикером в офлайн или онлайн формате.
- Возможна индивидуальная подготовка темы выступления под ваш запрос
- Проведение мастермайндов, брейнштормов и стратегических сессий
- Участие в качестве эксперта на круглых столах, в панельных дискуссиях и конференциях
- Профессиональные комментарии и любые другие взаимодействия со СМИ и digital-СМИ
- Проведение корпоративного обучения для компаний и участников бизнес-клубов
- Участие в общественных и социальных проектах

ЭКСПЕРТНЫЕ ТЕМЫ

- Философия бизнеса H2H – от Человека к Человеку
- Продажи
- Коммуникации
- Командообразование
- Маркетинг
- Переговоры
- Тайм-менеджмент
- Целеполагание по SMART
- Стратегия взаимовыгодного сотрудничества Win-Win

ТЕМЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Продажи и переговоры

- Экологичные продажи Human2Human - от Человека к Человеку
- Ведение бизнеса по WIN-WIN: как не прогнуться и самому не нагибать?
- Вечная техника «Лестница продаж» – используем на максимум проверенный инструмент вместо беготни за «новинками»
- Скрипт, который не приведёт вашего клиента в бешенство
- Как управлять самым коротким и широким каналом продаж - сарафанным радио
- Чужих клиентов не бывает: методология DISC для простого определения психотипа клиента

Маркетинг

- Формула продающего оффера без «высокого качества по низкой цене и быстрой доставки»
- Как не слить время и деньги: найти свою аудиторию и места её обитания
- Как управлять самым коротким и широким каналом продаж - сарафанным радио

Мягкие навыки

- Успеть нельзя накосячить – где поставим запятую? Навык управления своим временем
- Эмоциональный интеллект – лидер среди навыков будущего
- У самурая есть путь, а у предпринимателя – задачи, поставленные по SMART

КОНТАКТЫ

 +7 (901) 555-35-00

 @MelnikAlyona

 alyona@be-trained.ru

 www.be-trained.ru