

## Резюме

### Сергей Шоркин

Ведущий бизнес-тренер региона, награжденный медалью «За вклад в развитие психологии и педагогики»

Тренирует и преподает более 20 лет. Собирает лучшие решения со всего мира

Сертифицированный коуч Эриксоновского университета

Основатель и преподаватель «Учебного центра «Академия»

Корпоративный тренер ряда компаний

Член Гильдии психологов и педагогов

Ведущий трансформационных игр. Сталкер Тамболии и Мастер Игры



Экс Директор по развитию персонала СПФ (Система Профессионалов Фитнеса, включающая в себя группу компаний Forte Club, World Class, ФизКульт, Спорт Класе)

Экс Директор ф/к «ФизКульт»

Модератор сообщества «тренер-тренеру»



**Ирина Раевская** владелица салоном «Farb»

*«Довольна сотрудничеством на 100%, чётко поставленные задачи выполнены, тренинг эффективный, разнообразный и очень доступный с элементами творчества) Главное, сотрудники получили возможность скорректировать свой стиль и поставить самому себе задачи по увеличению результативности!!!!»*

#### Автор книг

«Комплекс силовых упражнений в профилактике и лечении боли в спине» (совместно с Рузанной Парсамьян) ISBN 978-5-91818-448-6 Издательство КубиК 2015 год

«Как зарабатывать 200 тысяч в месяц на персональных тренировках»

ISBN 978-91818-450-9 Издательство КубиК 2015 год

«Еще больше денег от персональных тренировок»

ISBN 978-5-4474-3977-4 Издательство «Издательские решения» 2015 год

*Появление этой книги -это знаковая вещь. В период изменений бизнес, в сфере услуг должен в обязательном, порядке меняться к лучшему, а иначе не выжить. Во главу угла ставиться сервис, клиенторентирование и продажи, о чем так по доходчиво описано в книге.*



Валерий Служкий

Автор статей в «АиФ», «World Club», «Fitness Expert»

Приглашенный гость теле и радиопрограмм

Организовывал мероприятия разного формата (форумы, фестивали, конвенции) численностью до 3000 тысяч человек. Одно из которых, имеет статус «значимые события области»

Основное образование: Высшее, ТГИТиС 1998 год.



**Елена Романовская**

**Руководитель центра красоты и здоровья lestelle**

Новый подход в легкой форме, показывает природу человеческого мышления и практически полностью раскрывает принцип, основу, которая необходима для формирования долгосрочных отношений с клиентом и позволяет увидеть со стороны, не предвзято, реакцию клиента на шаблоны, которые до сих пор используют многие консалтинговые компании при обучении. Нет рамок и абсолютно не зашоривает сознание, а скорее наоборот, создает новые направления для развития своей личности и формирования общечеловеческих, клиентоориентированных отношений, как внутри коллектива, так и во взаимодействии с посетителями салона. Ждем продолжения !

**Дополнительное образование:** в качестве участника прошел более 120 курсов, тренингов и семинаров в том числе по психологии, коучингу, продажам, сервису и т.д.

Проводил открытые и корпоративные тренинги и семинары с аудиторией от 3 до 500 человек

### Какие тренинги в портфеле

Основной тренинг коммуникаций это тренинг продаж и переговоров через выстраивание грамотной и эффективной коммуникации с клиентом/партнером и налаживание с ним долгосрочных взаимоотношений.

Другая тема это отладка бизнес-процессов и работы персонала.

А также консалтинг и личные консультации.

Что особенно важно каждый тренинг проектируется под нужды заказчика и группы.

Видео презентация [здесь](#)

<https://youtu.be/7k6-qr3TWQU>

Все вопросы можно уточнить по следующим контактам:

+7 927 1444 222

[info@SergeyShorkin.ru](mailto:info@SergeyShorkin.ru)