

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 тренингового центра "Академия профессионального фитнеса"

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 Класс)

Экс Директор ф/к «ФизКульт»



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 Парсамян) 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 доходчиво описано в книге.



Валерий Слуцкий

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 Iestelle

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.

Еще немного отзывов

Татьяна Горгаева,

управляющая салоном красоты



стали участниками великолепно проведенного Сергеем тренинга, отзывами о котором спешим поделиться:

В процессе своей работы я посетила огромное количество презентаций и тренингов различных компаний, но сегодня была поражена профессионализмом тренера Сергея Шоркина, проводившего это мероприятие, и уровнем представленной программы.

Изложение велось настолько интересно и сопровождалось столь захватывающими, увлекательными и главное крайне наглядными практическими навыками, что даже участники настроенные вначале крайне скептически, проявили искренний интерес как к информации в целом, так и к представленному им материалу.

Это интересная и полезная информация еще долгие годы будет вызывать у нас только положительные эмоции. Участников тренинга можно будет узнать по тому энтузиазму (передававшемуся им от тренера), с которым они будут работать с гостями салона.



Юлия Потиченко

Наблюдала работу Сергея со стороны. В тренинге был задействован большой женский коллектив, как всегда сложный во взаимодействии. В результате тренинга Сергею удалось добиться нужного расположения, доверия и необходимой концентрации внимания участников тренинга, к Тьютеру и друг к другу, для дальнейшей успешной работы! Сергей сумел показать участникам все положительные и отрицательные моменты их взаимодействия в коллективе, указал направление в котором нужно работать дальше, дал инструменты и научил ими пользоваться!

Какие тренинги в портфеле

Основной **тренинг** это тренинг **продаж и переговоров** через выстраивание грамотной и эффективной коммуникации с клиентом/партнером и **выстраивание 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.

Все вопросы можно уточнить по следующим контактам:

Марина +7 962 624 99 25 или Email: fshkola@inbox.ru

Сергей Шоркин Email: info@SergeyShorkin.ru