

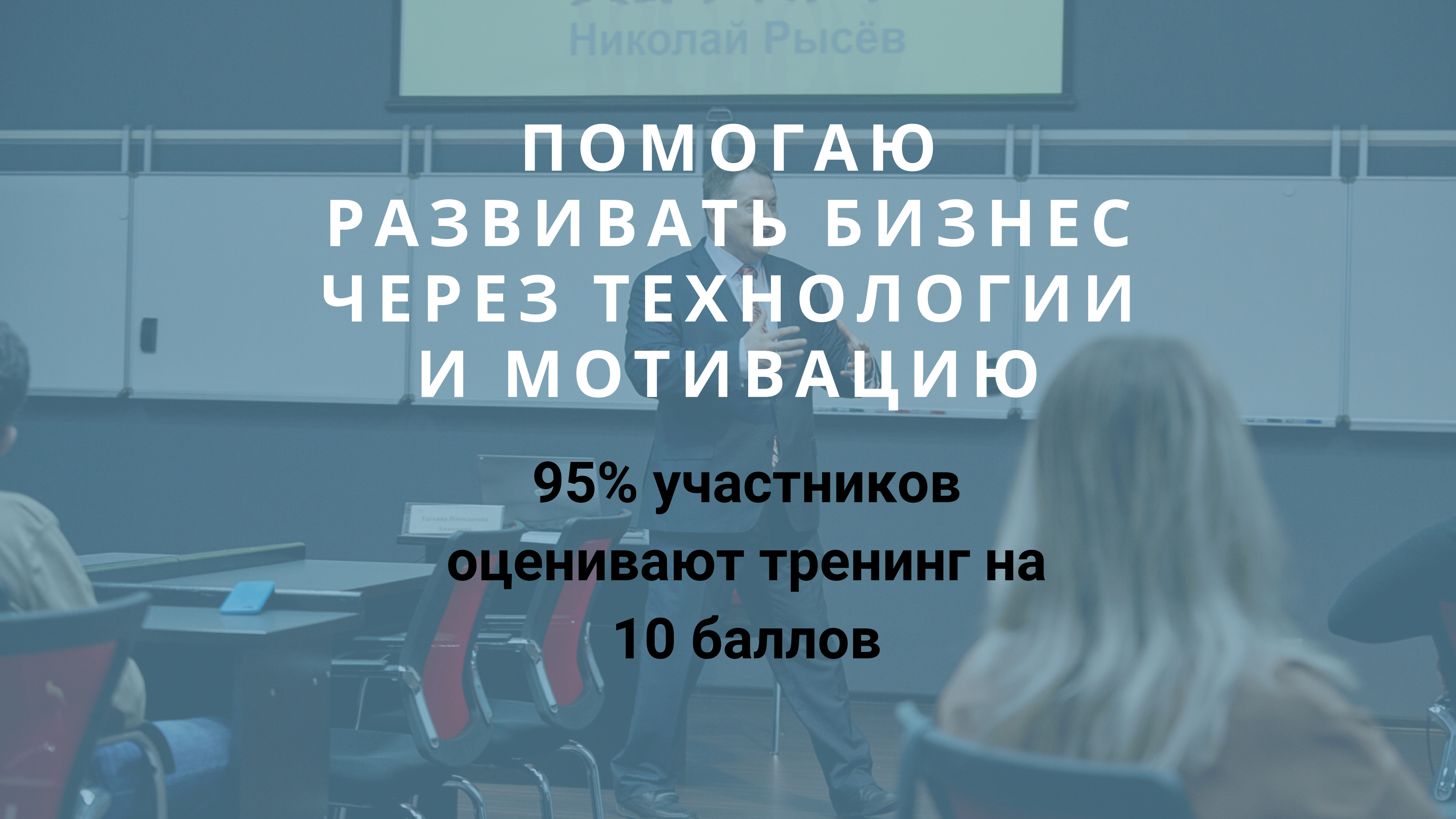
НИКОЛАЙ РЫСЁВ

ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ
ПЕРЕГОВОРОВ, ПРОДАЖ,
УПРАВЛЕНИЯ

МОТИВАЦИОННЫЙ СПИКЕР

АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРОВ



A man in a dark suit and tie is standing in the center of a classroom, gesturing with his hands as if presenting. Behind him is a large projector screen displaying the name "Николай Рысёв" in blue text. The classroom has whiteboards on the wall and several rows of desks and chairs. In the foreground, the backs of several audience members' heads are visible, including a woman with long blonde hair on the right and a person on the left. The overall scene is dimly lit, with the projector screen being the primary light source.

ПОМОГАЮ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ЧЕРЕЗ ТЕХНОЛОГИИ И МОТИВАЦИЮ

**95% участников
оценивают тренинг на
10 баллов**

НИКОЛАЙ РЫСЁВ



- **Бизнес-тренер** и организационный консультант, эксперт высочайшего класса в области управления, переговоров и продаж. **Преподаватель** в бизнес-школе **IMISP**, руководитель программы "Управление продажами".
- **Автор** более 40 тренинговых программ по продажам и управлению. Провел более **1000** тренингов и **70 крупных** консалтинговых проектов для российских и международных компаний.
- **80% клиентов** - средние и крупные российские компании, расположенные в различных регионах России.

НИКОЛАЙ РЫСЁВ



- **Среди клиентов:** Microsoft, Альфа-Банк, Hilton, Мегафон, Ancor, Силовые машины, MTV, Autodesk, «Билайн», «Триколор ТВ», Газета «Деловой Петербург», «Силовые машины», «Хлебный дом».
- **Автор бестселлеров** «Активные продажи», «Стратегии **переговоров**», «Технологии лидерства», «Правильные **управленческие** решения: поиск и принятие», “11 правил руководителя №1”, “Влияние и противостояние манипуляции в продажах”.
- Постоянный **спикер** российских конференций и **бизнес-форумов**, например: Российская Неделя Продаж, Международный Жилищный Конгресс, HR Expo, Бизнес-школа ИМИСП, iPlace и другие.



- Пишет кандидатскую **диссертацию** в СПбГУ на тему «Психологические аспекты стратегий **переговоров**: сотрудничество, компромисс, манипуляция, доминирование, игнорирование». Защита запланирована на февраль 2020 года.
- Закончил психологический факультет **СПбГУ** с отличием.
- Прошел **трехлетнюю** программу обучения в Институте Экзистенциальной и Гуманистической Психологии (HEPI, Бирштонас, Литва).
- **Завершил** трехлетнюю программу обучения в Санкт-Петербургском Институте **Гештальта**.

ПРИМЕРЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ



БИЗНЕС-ШКОЛА IMISP

Активные продажи 2020
Филигранные технологии



ДНИ КРАСОТЫ ОРИФЛЕЙМ

Активные продажи сложным
клиентам

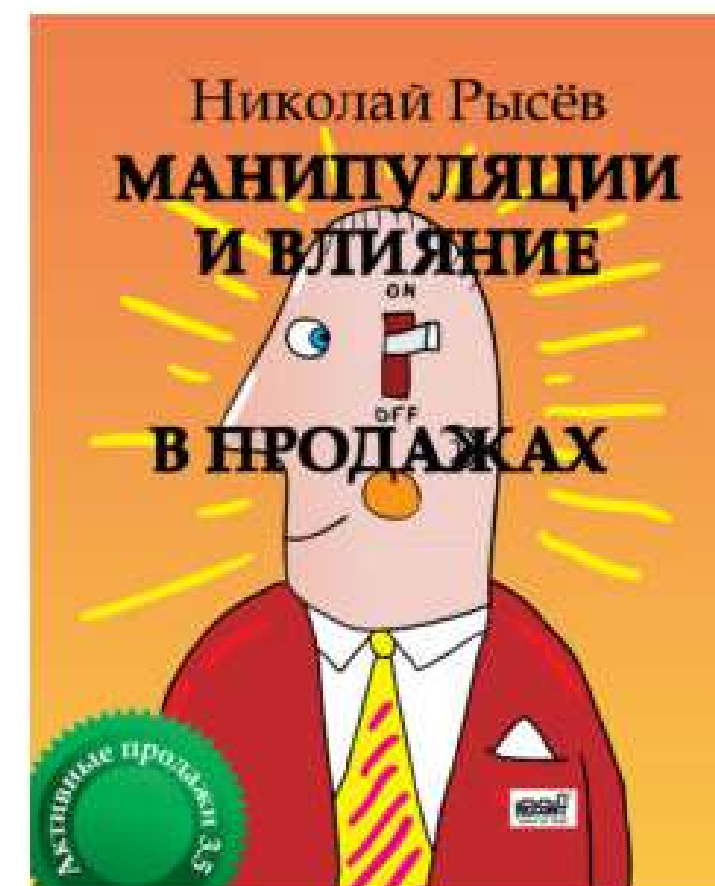


КЛУБ SALESCRAFT

Мотивация, постановка
задач и делегирование

КНИГИ НИКОЛАЯ РЫСЁВА

доступны на Litres, Ozon или в печатном виде (на заказ)



Компания RECONT, +7(921) 996-60-42, email: nikolay@recont.ru, www.recont.org

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Николая Рысёва

Директор RECONT и руководитель программы в бизнес -школе IMISP

Управление всеми аспектами бизнеса
Общение с клиентами
Разработка программ и методических материалов
Ведение тренигов, мотивационных выступлений.

Директор по персоналу - опыт работы

Создание обучающего центра, введение системы адаптации, введение KPI, корпоративная культура, подбор и оценка персонала, рекрутинг, построение системы адаптации, кризисные изменения.

Операционный коуч - опыт работы

Менеджмент и лидерство (12 складских центров продаж), HRM (рекрутинг и отбор, обучение и развитие, управление эффективностью, обучение менеджменту и переговорам. Разработка и внедрение KPI, системы адаптации и наставничества.

Писатель, исследователь

В процессе написания диссертации на тему «Психологические аспекты стратегий переговоров: сотрудничество, компромисс, манипуляция, доминирование, игнорирование». Защита запланирована на февраль 2020 года.

1

2

3

4

Направления деятельности

ТРЕНИНГИ

Продажи
Управление
Команда
Лидерство
Переговоры

КОНСАЛТИНГ

Организационный
консалтинг для
увеличения
эффективности
работы компаний

ВЫСТУПЛЕНИЯ

Мотивационные
выступления на
конференциях и
съездах для любых
групп

КОУЧИНГ

Индивидуальный
коучинг для
для руководителей,
бизнес -тренеров,
менеджеров по
продажам

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ

1

КОРПОРАТИВНЫЕ ТРЕНИНГИ

Разработано для компаний более 400 тренинговых программ по продажам, управлению, закупкам, переговорам.

3

ТУРНИРНЫЕ БОИ

Проводятся после тренингов по продажам или переговорам и позволяют отточить технологии и навыки.

2

МОТИВАЦИОННЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Выступления на съездах и конференциях для любой аудитории.

4

ТРЕНИНГИ "ОДИН НА ОДИН"

Индивидуальные тренинги для тех, кто хочет пройти обучение "один на один".

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ

1

ОБУЧЕНИЕ ТРЕНЕРОВ

Для корпоративных тренеров или внешних, онлайн или живой тренинг.

3

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ

Изменение процессов компании для большей эффективности.

2

КОРПОРАТИВНАЯ КНИГА ПРОДАЖ

Материал, который остается в компании после тренинга для дальнейшего обучения.

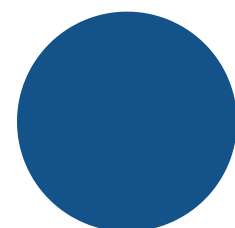
4

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

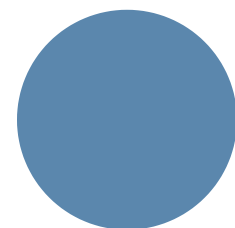
Обеспечивают пространство для конструктивных обсуждений

ТРЕНИНГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ

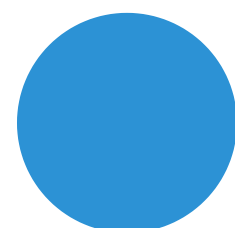
корпоративные, индивидуальные, онлайн



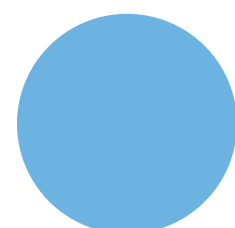
**Принятие
решений**



**Технологии
лидерства**



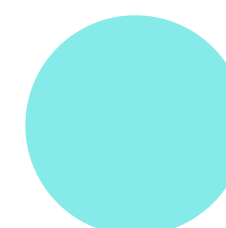
**Мотивация
персонала**



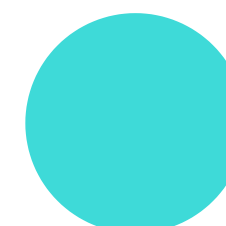
**Эмоциональный
интеллект**



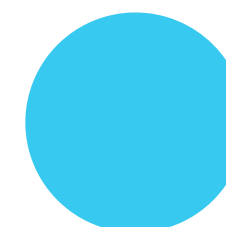
**Тактический
менеджмент**



**Управление
продажами**

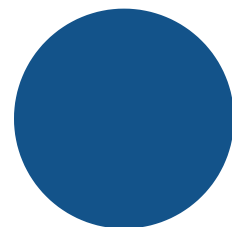


**Проведение
совещаний**

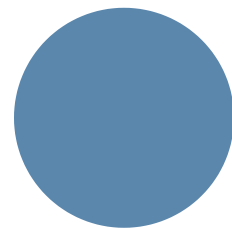


ТРЕНИНГИ ПО ПРОДАЖАМ И ПЕРЕГОВОРАМ

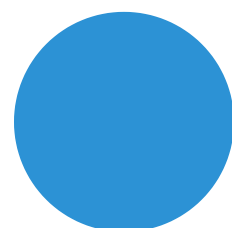
корпоративные, индивидуальные, онлайн



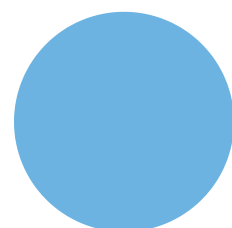
**Активные
продажи**



**Стратегии
переговоров**



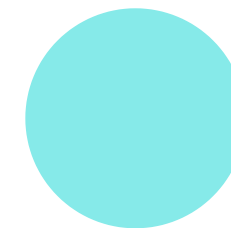
**Продажи в
рознице**



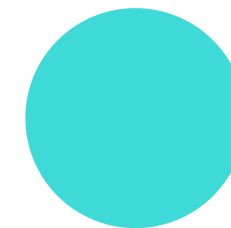
**Влияние и
противостояние
манипуляции**



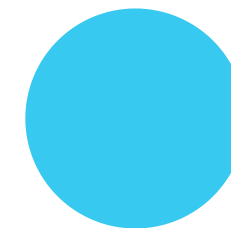
**Сложные
продажи b2b**



**Переговоры с
поставщиками**



**Публичные
выступления**



Преимущества программ

Николая Рысёва



ФАКТЫ И СОБЫТИЯ

95%

участников тренингов
оценивают эффективность на
10 баллов

1000

тренингов проведено для
корпоративных клиентов из
различных отраслей бизнеса

ФАКТЫ И СОБЫТИЯ

20

лет опыта проведения
тренингов и консалтинга на
всей территории России и
ближнего зарубежья

20 000

участников прошли обучение. Это
огромный опыт, который
позволяет проводить, пожалуй,
одни из лучших тренингов по
продажам, управлению и
переговорам

40 > 20

отраслей бизнеса, с которыми
работает Николай Рысёв

тренинговых программ
разработано по направлениям
- продажи, переговоры и
управление

Компания RECONT

Телефоны

+7(921) 996-60-42

+7(921) 953-21-22

email: marina@recont.ru

e-mail: nikolay@recont.ru

Сайт - www.recont.org

Блог - www.rysev.net