

медиаKIT

Константин ПАЛФИНОВ

- Бизнес-тренер
- Методолог
- Консультант
- Спикер-эксперт



Приглашённый преподаватель
Московской школы практической
психологии



Обладатель Гран-при
V Всероссийского конкурса «Мастер
бизнес-тренинга» (2021)



Победитель
4-го Всероссийского конкурса методистов
бизнес-обучения (2022)



Сертифицированный консультант
BMW Group



Содержание

- 3 Об эксперте
- 4 Образование
- 5 Опыт работы в операционном бизнесе
- 6 Клиенты
- 7 Выступления в качестве спикера
- 8 Темы для обучения и выступлений
- 9 Форматы сотрудничества
- 10 Результаты 2021 года в цифрах
- 11 Обратная связь
- 13 Контакты

Об эксперте

- 20+ лет опыта работы в операционном бизнесе
- 6+ лет опыта разработки и проведения обучающих программ и консалтинговых проектов
- 3+ лет опыта выступлений в качестве спикера
- Входит в ТОП-100 самых влиятельных персон российского автобизнеса *
- Сертифицированный консультант BMW Group
- Приглашённый преподаватель Московской школы практической психологии
- Обладатель Гран-при V Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга» (2021)
- Победитель 4-го Всероссийского конкурса методистов бизнес-обучения (2022)

* По версии агентства Gruzdev Analyze, 2021





Образование

- 2022** «Методология проектирования и оценки результатов обучения» A.S.Consult. Москва
- 2021** Тренинг для тренеров «Эмоциональный интеллект бизнес-тренера». Международный институт менеджмента объединений предпринимателей. Москва
- 2020** «Тренерское мастерство: современные инструменты бизнес-тренера». Московский Институт Психоанализа, Московская школа практической психологии
«Игрофикация. Профи». Why42
- 2019** «Недирективный коучинг». Московский Государственный Университет, факультет психологии
- 2018** «Сервис XXI века». Международный Институт Менеджмента. Москва
- 2016** «Стратегия и тактика больших продаж». Академия SPINCAT. Санкт-Петербург
- 2014** «Управление продажами услуг на предприятии технического обслуживания в автомобильной промышленности». Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы. Москва
- 2001** «Стратегический менеджмент». Ульяновский Государственный Университет. Ульяновск
- 1994** «Прикладная математика». Московский Государственный Университет (филиал), механико-математический факультет. Ульяновск

Опыт работы
в операционном
бизнесе



Более 20 лет на должностях от ведущего экономиста отдела прогнозирования Центра по маркетингу до бизнес-ассистента владельца крупного автомобилестроительного холдинга, в том числе:

- Менеджер проекта
- Менеджер по планированию продаж и логистики
- Руководитель направления консалтинга и обучения
- Руководитель департамента планирования
- Руководитель департамента маркетинга

Победитель конкурса
молодых руководителей
холдинга «СеверСталь» в составе
команды Ульяновского
Автомобильного Завода
(2001 г.)

Победитель конкурса
молодых руководителей
холдинга «СеверСталь»
в индивидуальной
номинации «Менеджмент»
(2001 г.)

Клиенты



ŠKODA



DAIMLER KAMAZ RUS



Mercedes-Benz



настройте индикатор
Отвечайте быстро
ождайте получение

MIMS
automechanika
MOSCOW

Выступления в качестве спикера



- Российское общество «Знание»
- ПиР (Практики развития)
- Ассоциация Российские Автомобильные Дилеры
- АвтоБОСС
- Автомаркетолог
- Автокон
- Авторемонтный бизнес
- Союз Автосервисов
- Цифровой маркетинг на автомобильном рынке
- DealerUp
- MIMS automechanika

Темы для обучения и выступлений

Бизнес-менеджмент

В том числе:

- Формула прибыли
- Управленческий цикл
- Подготовка и проведение эффективных совещаний
- Сторителлинг для лидера

Вербальная и визуальная коммуникация

В том числе:

- Слагаемые эффективной коммуникации
- Современная письменная деловая коммуникация
- Переговоры и продажи в мессенджерах
- Сторителлинг с помощью данных
- Отчёты, понятные даже вашему начальнику
- Управленческий отчёт дашборд MS Excel своими руками

Мышление и принятие решений

В том числе:

- Креативное мышление + критическое мышление = инновации
- Критическое мышление и фактчекинг
- Ловушки мышления при принятии решений
- 4 типа мышления руководителя

Маркетинг

В том числе:

- Стратегический маркетинг
- Маркетинг сервиса
- Customer Journey Map
- CRM-маркетинг
- Инструменты маркетинга. Сторителлинг

Управление запасами

В том числе:

- Как повысить прибыль без дополнительных вложений
- Анализ и формирование складского ассортимента
- Неликвид. Уходи и не возвращайся
- Оптимальная модель пополнения складского запаса

Клиентский сервис

В том числе:

- Технология обслуживания клиента
- Клиентоориентированный подход к внешним и внутренним клиентам
- Отработка жалоб и обращений клиентов

Тренинги для тренеров

В том числе:

- Как разработать и провести эффективный тренинг
- Инструменты тренера. Игротехника
- Инструменты тренера. Вебинары и онлайн-тренинги



Форматы сотрудничества

- Бизнес-завтрак / бизнес-ужин (40-60 мин.)
- Семинар / лекция / форум / конференция / вебинар (1-3 часа)
- Круглый стол/мозговой штурм с практическими заданиями и проработкой запросов участников (3-4 часа)
- Воркшоп-практикум с интерактивом (4 часа)
- Тренинг (8-24 часа)
- Практический интенсив (3-5 дней)
- Разработка и запись контента для онлайн-курсов
- Публикации (статьи, заметки, комментарии)

Результаты 2021 года в цифрах

48
тренингов

3
вебинара

66
сертификаций

186
учебных
дней

9
брендов

1
участие в жюри
Конкурса
профессионального
мастерства

1
учебный курс
«Игротехника» -
разработка
и проведение

5
новых
авторских
тренингов -
разработка
и проведение

3
выступления
в качестве
спикера-
эксперта

1300+
участников

4,9
средняя оценка
тренингов
по 5-бальной
шкале





ООО «ЕВРАЗИЯ АВТО»
 официальный дилер KIA
 644022, Омск, ул. Бульвар Архитекторов, д.20, корп. 1
 Т +7 (3812) 33-11-00
 euraskia.kia.ru

БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

Дилерский центр ООО «ЕВРАЗИЯ АВТО» (г.Омск) выражает благодарность бизнес-тренеру Константину Палфинову за организацию и проведение тренингов для руководителей клиентской службы дилерских центров KIA MOTORS РУС.

Следует отметить высокий профессионализм и большой опыт работы Константина. Все тренинги, проводимые Палфиновым Константином, отличаются высоким уровнем теоритической подготовки и огромной практической пользой для участников.

Эмоциональная окраска тренинга заслуживает особого внимания. Кроме знаний и навыков участники тренинга получают мощнейший положительный настрой и заряд энергии, который позволяет им добиваться поставленных целей.

Рассчитываем на дальнейшее продуктивное сотрудничество и желаем профессиональных успехов.

Управляющий ООО «ЕВРАЗИЯ АВТО»



Савчин А.В.

The Power to Surprise



Благодарственное письмо

Дилерский центр ООО «Евразия Авто» выражает благодарность бизнес-тренеру Константину Палфинову за организацию и проведение тренингов для руководителей клиентской службы дилерских центров KIA MOTORS РУС.

Компания в нашей стране имеет авторитетную репутацию и огромный опыт оказания клиентской службы. Это во многом связано с тем, что компания уделяет особое внимание обучению сотрудников дилерской службы. Благодаря этому, клиенты получают качественную услугу и высокий уровень обслуживания. Компания имеет многолетний опыт работы в сфере продаж автомобилей.

Структура компании и ее деятельность в России не имеет аналогов. Компания имеет многолетний опыт работы в сфере продаж автомобилей. Благодаря этому, клиенты получают качественную услугу и высокий уровень обслуживания. Компания имеет многолетний опыт работы в сфере продаж автомобилей.

Спасибо Константину за высокую квалификацию и профессионализм. Благодаря его участию в работе программы «Тренинги для руководителей клиентской службы дилерских центров KIA MOTORS РУС», мы сможем повысить уровень обслуживания клиентов и увеличить продажи.

Генеральный директор
 ООО «Евразия Авто»

А.В. Савчин

Итого: 1000 шт. (всего 1000 шт.)

Обратная связь



Volkswagen Group Rus Academy Sales & Service

Des Boot Management Services
 Mark Davidson, II

Des Boot

December 7, 2011

Dear Sir or Madam,

In my experience as an international Board member of Solera OMSC Headquarters in Moscow, Russian Federation, Consultant Palfinov played a critical role in setting the strategic success of the business. Gratefully supporting the CEO, constantly was accountable for providing a wide range of administrative services, including all business related to ensure Board effectiveness, and ensure efficiency and effectiveness.

Consultant is a combination of his personal integrity, self-motivated and displaying a strong work ethic. He makes himself available in respect to provide services that I could rely on to ensure the success of the business and to my personal satisfaction.

Sincerely,

 Mark J. Wilson
 President
 Des Boot Strategic Consulting Services
 14001 San Felipe, II, U.S.A.
 312.655-3132
 info@desboot.com

КIA
 АВАНТА КОЛЛЕЖИ
 ПАО «Киа Моторс Рус»
 Тел: +7 (3812) 33-11-00

АВАНТА
 ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР

Общество с ограниченной ответственностью
«Аванта-Киа»

ИПР: 5017010365; ОГРН: 5017010365; ИНН: 5017010365

Дилерский центр «Киа» (г.Омск) выражает благодарность бизнес-тренеру Константину Палфинову за организацию и проведение тренингов для руководителей клиентской службы дилерских центров KIA MOTORS РУС.

Дилерский центр «Киа» (г.Омск) выражает благодарность бизнес-тренеру Константину Палфинову за организацию и проведение тренингов для руководителей клиентской службы дилерских центров KIA MOTORS РУС.

С уважением,
 Генеральный директор
 ООО «Аванта-Киа»

А.В. Савчин

ЗАВОЛЖСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД

ИП: 5017010365; ОГРН: 5017010365; ИНН: 5017010365

Настоящим письмом выражаем благодарность бизнес-тренеру Константину Палфинову за организацию и проведение тренингов для руководителей клиентской службы дилерских центров KIA MOTORS РУС.

С уважением,
 Генеральный директор
 ООО «Аванта-Киа»

А.В. Савчин



Форма оценки курса

ФИО (по желанию)
 Дилер (по желанию)
 Название курса
 Дата проведения
 ФИО тренера

Александр-Козимич Ушаевский
 Управление дилерами
 24.01.19 - 26.01.19
 Падричъ Константин

Материал тренинга	Очень плохо	Плохо	Средне	Хорошо	Отлично
1 Оцените объем и качество информации, полученной на тренинге.	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓
2 Насколько Вам была интересна программа тренинга?	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓
3 Будете ли Вы применять полученную информацию и предлагаемые методы в Вашей работе?	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓

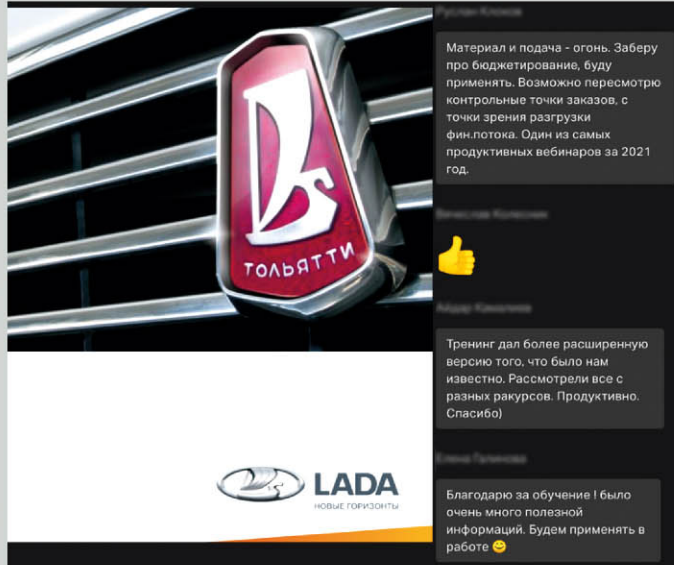
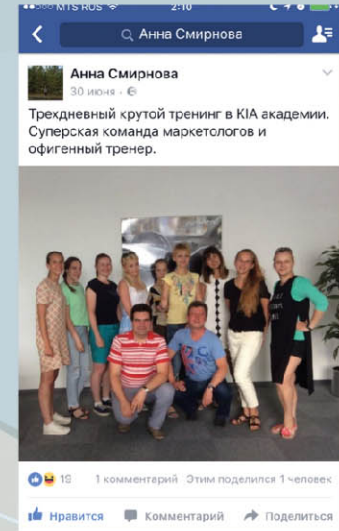
Ваши комментарии по материалам тренинга:

Работа тренера	Очень плохо	Плохо	Средне	Хорошо	Отлично
4 Насколько доступно был изложен материал?	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓
5 Вовлекал ли вас тренер в процесс обучения?	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓
6 Насколько оптимально в процессе тренинга сочеталась теоретическая часть и практические задания?	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓
7 Как Вы оцениваете работу тренера в целом?	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓

Ваши комментарии по работе тренера:

Организация тренинга	Очень плохо	Плохо	Средне	Хорошо	Отлично
8 Оцените организацию тренинга в Учебном Центре (работа ресепшн, работа водителя, аудитория, оборудование, тех.оснащение)	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓
9 С Вашей точки зрения цели тренинга были достигнуты ...	☹️	☹️	☺️	☺️	☺️ ✓

Ваши комментарии по тренингу в целом:
 Очень полезный тренинг, особенно для тех, кто только начинает свою деятельность в этой сфере. Но хотелось бы больше тренингов, тренер очень удачно и доступно для понимания перекладывал теоретические знания на практику, на конкретные примеры.
 Будем Вам очень благодарны за подробные комментарии!





Контакты

 +7 916 921 7027

 palfinov.coach

 konstantin.palfinov@gmail.com

 @palfinov.coach

 @PalfinovCoach

