



## РЕЗЮМЕ

Тустов Михаил Юрьевич  
Тел: **050-693-58-54, 096-643-13-03**  
E-mail: [mikhail.tustov@yahoo.com](mailto:mikhail.tustov@yahoo.com)  
Сайт: [www.Tustov.com](http://www.Tustov.com)  
Дата рождения: 19.06.1978 г.

## ЛИЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- Провёл более **1000** тренингов и семинаров, в том числе на английском языке
- Разработал личные методики и программы обучения для продуктовых и психологических тренингов
- Изобрёл 4 авторские бизнес-игры симуляции для выработки и закрепления навыков управления персоналом и ведения переговоров
- Разработал и внедрил системный курс дистанционного обучения по продажам и управлению
- Разработал и управлял проектом «Клуб развития руководителей» для менеджмента высшего и среднего звена (ежемесячные занятия)
- Разработал и управлял проектом «Школа развития лидерских талантов» для не руководителей компании (кадровый резерв) (занятия 2 раза в месяц)
- Создал «Клуб ораторского мастерства» (еженедельные занятия)
- Создал и внедрил алгоритмы продаж для коммерческого департамента Prom.ua
- Некоторые из компаний, для которых я проводил тренинги: **EBA** (European Business Association), **AstraZeneka**, **Canon**, **DRC** (Датский совет), **Panasonic**, **Foxtrot**, **Unitrade**, **NuSkin**, **МКС**, **Днепроэнерго**, **Домотехника Норд**, **Мобилочка**, **Алло**, **Диавест**, **Комфи**, **Oriflame**, **Emgoldex**, **УАПРОМ (Prom.ua)** и др.

### Готовые программы тренингов:

- Типы клиентов и индивидуальный подход (в т.ч. DISC)
- Создание и развитие бизнеса в интернете (e-commerce)
- Продажи и переговоры
- Эффективные коммуникации
- Управление персоналом
- Образование команды
- Целеполагание и управление временем
- Управление стрессом и энергией
- Ораторское мастерство и риторика
- Программирование подсознания
- Лидерство в работе и жизни
- Коучинг
- Обучение тренеров и внедрение навыков на местах



Ежедневно вкладываю в своё развитие усилия и время. Быстро обучаюсь новому. Практик.

## ОПЫТ РАБОТЫ

### УАПРОМ (Prom.ua, Tiu.ru)

#### Руководитель Центра Обучения, бизнес-тренер

10.2013 – 01.2016

- Организация бизнес процессов и работы Центра Обучения компании УАПРОМ (руководил 6 сотрудниками по трём направлениям: обучение навыкам, обучение продукту, оценка и дистанционное обучение). Центр Обучения отвечал за разработку методических материалов, дистанционное обучение, тренинги, вебинары и оценку персонала для центрального офиса

компании (около 600 сотрудников) и дилерских агентств в Украине, России, Республике Беларусь, Молдове и Казахстане

- Создание и управление проектами развития кадрового резерва и руководителей компании («Школа развития лидерских талантов», «Клуб развития руководителей», «Клуб ораторского мастерства»)
- Помощь руководству компании во внедрении ценностей и компетенций
- Разработка и внедрение бизнес процессов
- Проведение тренингов
- Разработка и проведение авторских настольных бизнес-игр симуляторов

## **УАПРОМ (Prom.ua, Tiu.ru)**

### **Бизнес-тренер**

11.2012 – 10.2013

- Проведение тренингов по этапам продаж, ораторскому мастерству и работе с клиентами для коммерческого департамента компании УАПРОМ (около 200 сотрудников)
- Создание и адаптация программ обучения под IT продукт
- Проведение регулярных тренингов, коуч сессий и др. обучающих мероприятий для руководителей компании (около 50 человек)

## **TACK International**

### **Бизнес-тренер**

08.2011 – 11.2012

- Определение потребностей клиента, тестирование и адаптация тренинговых программ
- Поиск новых клиентов. Переговоры с существующими клиентами
- Проведение внутренних (корпоративных) и открытых тренингов
- Направления тренингов: образование команды, лидерство, активные продажи, личностный рост, управление персоналом, ораторское искусство и презентации

## **Фрилансер**

### **Бизнес-тренер**

03.2009 – 08.2011

- Поиск клиентов и проведение тренингов под заказ
- Примеры проектов: серия тренингов «Лидерство» для членов профсоюза КПИ, тренинги по продажам для компаний: Евросеть, Фокстрот, МКС

## **ТСТ (Тренинговая компания «Триумф»)**

### **Бизнес-тренер**

03.2008 – 03.2009

- Выяснение потребностей клиентов, тестирование и адаптация тренинговых программ
- Проведение внутренних и внешних тренингов (компании: «МАБРОК» (производство и дистрибьюция продуктов питания), «Альцест» (дистрибьюция электроинструментов) и др.)
- Организация конференц-сервиса
- Координация работы менеджеров с клиентом
- Поиск новых клиентов. Сопровождение существующих клиентов
- Направления тренингов: лидерство и управление персоналом, построение отдела продаж, личностный рост, ораторское искусство

## **CANON NE Oy Представительство в Украине**

### **Тренер по продукции и продажам**

05.2005 – 03.2008

- Подготовка, перевод и корректировка презентационных материалов
- Организация и проведение тренингов для продавцов-консультантов, менеджеров и сервисных инженеров (по 10-15 тренингов в месяц)
- Создание и успешное применение личных методик обучения, тестов и игр
- Частые командировки по Украине и СНГ

- Управление командой консультантов (30 человек), постановка задач и целей, планирование деятельности группы, оценка результата работы сотрудников
- Проведение семинаров, продуктовых тренингов и тренингов по продаже
- Активные личные продажи, поиск новых клиентов и формирование клиентской базы, привлечение новых сотрудников, заключение договоров

**Deseret International Charities** Американское представительство в Украине

**Руководитель отдела**

04.2001 – 01.2004

- Ведение переговоров, заключение соглашений с официальными представителями Районных Администраций, начальников районных и городских ОВИРов, представителями силовых органов
- Решение вопросов, связанных с регистрацией и организацией (получение необходимых разрешительных документов, лицензий, регистраций) работы представительства в различных регионах Украины
- Постановка задач, проведение инструктажа, обучение, контроль за исполнением работы региональных представителей организации (ведение корреспонденции, частые командировки по Украине)
- Регулярное составление отчётов вышестоящему руководству Deseret International, Germany, ведение документации и корреспонденции с Head Office

**Deseret International, UK, Лондон, Англия**

**Представитель организации в Великобритании**

04.1999 – 04.2001

- Разработка планов реализации различных проектов и задач организации
- Подготовка и проведение социологических опросов населения по заказу организации
- Активное участие в проведении различных обучающих программ и семинаров
- Административная работа (ведение документации, клиентская база, корреспонденция, ежемесячная отчётность)
- Подготовка и организация различных гуманитарных проектов

**ОБРАЗОВАНИЕ**

---

**Brigham Young University - Idaho**

- Business Administration

**Национальный Лингвистический Университет**

- Филологический факультет, Романо-германская группа

**MTC England, Престон, Великобритания**

- HR – менеджмент, лидерство и эффективное управление

**International Management Education (IME), Хельсинки**

- Тренинг «Presentation skills»

**Компания «Бизнес Мастер»**

- Тренинг «Системный подход к продажам» - 3 дня
- Тренинг «Ведение переговоров» - 2 дня

**Центр поддержки сетевого маркетинга В. Ковалёва**

- Серия семинаров (8 дней) по психологии продаж и успешного общения с клиентом

**TACK International**

- Международная сертификация тренеров TACK International

**Навыки:**

- Свободное владение английским языком (опыт общения и проведения тренингов);
- Знание ПК, аналитики поисковых систем Google и Yandex, инструментов e-commerce

**Личные качества:** харизматичный, коммуникабельный, весёлый, инициативный, нацеленный на результат, творческий подход к решению задач, высокий уровень энергии.

