

ЕВГЕНИЙ КОЛОТИЛОВ

| Тренер №1 по продажам b2b и переговорам |
Таких уникальных программ и такой манеры
подачи материала нет ни у одного тренера в
России.

Автор книг

([прочитать отрывок:](#) )

- «Договор дороже денег. Русские переговорные практики»
- «Отдел продаж с нуля»
- «Как продавать в большие компании»
- «ТОП КАДР. Как воспитать лучших продавцов и занять пост CEO»
- «Техника продаж крупным клиентам: 111 вопросов и ответов»
- «B2B продажи 101 кейс»
- «100 подсказок менеджеру по продажам»
- «Не давайте скидок»
- «Удвоение личных продаж»
- «Клиенты на халяву»
- «Технология продаж: как зарабатывать неприлично много денег»
- «100 секретов маркетинга без затрат»
- «Быстрые результаты в переговорах»
- «Двухшаговые продажи»
- «Продажи в b2b»

Образование:

Академия журналистики МЭГУ по специальности «менеджмент». В качестве бизнес тренера обучался лично Радмило М. Лукичем.



Факты и цифры:

- 47 лет - возраст (дата рождения: 6 января 1976 года).
- Бизнес тренер №1 по продажам b2b по версии журнала «Управление Сбытом».
- Лидер рейтинга ТОП 10 «Лучшие бизнес практики 2020» союза «Московской торгово-промышленной палаты».
- Лауреат международной премии «Congress Awards Russia» в номинации «Лучший бизнес-тренер по продажам».
- 1 - е место рейтинга бизнес-тренеров по продажам «Золотая дюжина» журнала «Управление сбытом».
- ТОП-20 тренеров по продажам рейтинга SalesPortal.
- 17 изданных книг по тематике «продажи», «переговоры».
- 30 лет - опыт личных продаж.
- 18 лет - опыт проведения бизнес-тренингов.
- Более 100 городов России, 11 стран, где проводил тренинги

Видео:

Автор популярного YouTube канала (более 105 000 реальных подписчиков)

Оценить качество материала и его подачу - 

Клиенты

- CISCO
- GOOGLE
- INTERFAX
- ИТАР ТАСС
- MITSUBISHI ELECTRIC
- SBER SOLUTIONS
- СОВКОМБАНК
- МЕГАМИКС
- ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
- CORAL TRAVEL
- SOKOLOV
- ТЕХНОНИКОЛЬ

Другие клиенты -



Отзывы Клиентов:



Компетентность:

На тренингах даются лучшие современные наработки в области продаж. Тренер практик с личным опытом b2b продаж с 1995 г.


Конкретика:

Вы получите конкретные инструменты и точные инструкции - что и как говорить клиенту в конкретной ситуации. Никакой «воды». Все по делу. Четкие ответы на поставленные вопросы.

Практика:

Мы не будем продавать на тренинге гипотетических слонов. Все упражнения адаптируются под ваш бизнес с учетом вашей специфики. Отрабатываем только продажу ваших продуктов и услуг.

Авторские тренинги

(ознакомиться с примерами программ тренингов - )

- Эффективные продажи b2b
- Как продавать дороже конкурентов
- Большие продажи в кризис
- Проведение продающих презентаций
- Работа с ключевыми клиентами
- Жесткие переговоры в продажах (закупках)
- Техника продаж первым лицам
- Управление продажами
- Удвоение продаж
- Тайм менеджмент в продажах
- Машина продаж
- Мотивация на активные продажи

Выступления:

Евгений Колотилов регулярно выступает на различных деловых конференциях и форумах.

Выступал на одной сцене с такими звездными спикерами, как: Ирина Хакамада, Максим Поташев, Александр Фридман, Андрей Парабеллум, Радмило Лукич, Александр Левитас, Гил Петерсил, Гаррет Джонсон, Гарри Джонс, Игорь Манн, Глеб Архангельский и др.

Дополнительно:

Является экспертом федеральной программы «Ты - предприниматель».

Преподавал в «Институте Банковского дела АРБ», а так же на программе МВА в РУДН.

Контакты:

Сайт  <https://kolotiloff.ru/>

Телефон +7 (495) 767-93-08

Whats app 

Ютуб  <http://www.youtube.com/Kolotiloff1>

Телеграмм  <https://t.me/s/kolotiloff1>

Эл. почта trener@kolotiloff.ru

