

ЕВГЕНИЙ КОЛОТИЛОВ

| Тренер по продажам и переговорам |
Таких уникальных программ и такой манеры подачи материала нет ни у одного тренера в России.



Автор книг:

- "Как продавать в большие компании"
- «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»
- «Двух-шаговые продажи»
- «Продажи b2b»

Образование:

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

Факты и цифры:

46 лет - возраст (дата рождения: 6 января 1976 года).

Лидер рейтинга ТОП 10 "Лучшие бизнес практики 2020" союза "Московской торгово-промышленной палаты".

Лучший бизнес тренер по b2b продажам по версии журнала "Управление Сбытом".

Лауреат международной премии "Congress Adwards 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.

12 изданных книг по тематике "продажи", «переговоры».

29 лет - опыт личных продаж.

17 лет - опыт проведения бизнес-тренингов.

Более 100 городов России, 11 стран, где проводил тренинги.

Клиенты

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

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

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

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 MBA в РУДН.

Автор популярного YouTube канала (более 100 000 подписчиков)

Проводил свои авторские тренинги во Франции, Тайланде, на Кипре, в Турции, в Италии, Греции и др.

Евгений Колотилов, один из самых известных, компетентных и востребованных тренеров по продажам и переговорам, уже много лет работает с компаниями и профессионалами продаж, которые стремятся максимально раскрыть свой потенциал. Каждую неделю десятки тысяч людей заряжаются энергией и опытом Евгения Колотилова, просматривая видео на его Ютуб канале, читая его книги и посещая живые тренинги. Евгений — прекрасный оратор. Его уникальный, энергичный и увлекательный стиль выступлений и подачи информации позволяет завладеть и удерживать внимание любой аудитории, от новичков до продавцов с многолетним опытом.

Ему, как эксперту с уникальным опытом, доверяют обучение отделов продаж известные российские, и зарубежные компании. Его знают как человека, способного зарядить других энергией, побудить людей на активные действия и на активные продажи.

При этом Евгений Колотилов — не только замечательный оратор, но и уникальный эксперт. Во время своих выступлений, семинаров и тренингов Евгений Колотилов помимо положительного эмоционального заряда дает конкретные проверенные и доказавшие свою эффективность техники продаж и практические рекомендации. Все его программы, семинары и тренинги наполнены примерами и кейсами из реальной жизни и практическими решениями.

Именно поэтому множество компаний из самых разных сфер бизнеса обращается к нему для того, чтобы эффективнее вывести свой отдел продаж на новый уровень.

В арсенале Евгения Колотилова — множество успешных проектов по повышению результативности как компаний, так и отдельных профессионалов. За более чем 15 лет работы прочитаны десятки курсов и проведены сотни семинаров и тренингов, через которые прошло не одно поколение продавцов. Можно с уверенностью констатировать, что продавцы, прошедшие обучение у Евгения, работают во всех отраслях российского бизнеса. Самая лучшая реклама, это рекомендации довольных клиентов, и именно поэтому к Евгению Колотилову за проведением корпоративного обучения и стратегическим консультированием постоянно обращаются не только активно развивающиеся предприятия малого и среднего бизнеса, но и крупные, в т. ч. зарубежные корпорации.

Евгений Колотилов ставит своей целью не только помочь отделам продаж усовершенствовать навыки продаж и переговоров, но и создать и укрепить уникальные конкурентные преимущества конкретной компании.

Проживает в Москве.

Контакты:
+7(495)767-93-08

www.kolotiloff.ru
trener@kolotiloff.ru