

Владислав Марьясов

MARYASOV CONSULTING
центр эффективных коммуникаций



Содержание

1. Резюме
2. Услуги
3. Знания
4. Опыт
5. Достижения
6. Клиенты
7. Публикации
8. Отзывы
9. Контакты



A man with short brown hair, wearing a light blue button-down shirt, is sitting at a table in a bright, modern office or cafe. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background features large windows with a view of a city and some office furniture like tables and chairs. A dark grey rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing the word 'Резюме' in white text.

Резюме

Владислав Марясов

Дата рождения: 07.06.1985г.

Место рождения: Красноярский край, г.Лесосибирск

Место проживания: Красноярский край, г.Красноярск

Образование: Сибирский Государственный

Технологический Университет 2002-2007 г.

Специальность: Технолог по деревообработке.

Предпринимательский стаж: с 2006 г.

Тренерский стаж: с 2013 г.

Цифры:

- **8 лет** в управлении продажами
- **13 лет** личного опыта в области продаж
- **1500 человек** прошли обучение «вживую»
- **700 часов** в тренингах и семинарах
- **300 положительных** отзывов
- **1000 бизнес-статей** в интернете
- **5 электронных** книги по бизнесу
- **40 000 просмотров** видео-уроков в интернете

География работы: Россия, Сибирский федеральный округ.

Преимущественно, Красноярский край, г. Красноярск.

Ключевые компетенции: бизнес-планирование, маркетинговые исследования, продажи, публичные выступления.

Направления профессиональной деятельности: «тренинги продаж», «бизнес-планирование», «создание отдела продаж», «менторство в start-up», «личный коучинг», «стратегический маркетинг» и др.



УСЛУГИ

✓ Бизнес-планирование

Основные цели разработки бизнес-плана:

- Привлечение инвестиций от частных инвесторов, венчурных фондов или партнеров;
- Упаковка своего бизнеса во франшизу;
- Получение кредита или краткосрочного займа в банке или финансовой организации;
- Получение грантов от центра занятости, министерства туризма, министерства инноваций, министерства сельского хозяйства и других государственных и муниципальных учреждений;
- Достижение цели из точки «А» в точку «В»;
- Продажа бизнеса;
- И др.

Примерная стоимость бизнес-плана в зависимости от целей (руб.):

- Бизнес-план для центра занятости: от 5000.- до 15.000.-
- Бизнес-план для инвестора: от 30.000.- до 150.000.-
- Бизнес-план для банка: от 15.000.- до 35.000.-
- Бизнес-план для министерства: от 25.000.- до 45.000.-
- Бизнес-план компании в точке «А»: от 5.000.- до 35.000.-
- Бизнес-план компании в точке «В»: - от 25.000.- до 150.000.-
- Бизнес-план для продажи бизнеса: - от 7.000.- до 55.000.-
- Типовые бизнес-планы: - от 1000.- до 5.000.-



✓ Маркетинговые исследования

Цели исследования:

Вы можете планировать запустить новый проект, новый бизнес, новый товар или услугу, планировать открыть филиал в другом городе, запустить инновационный продукт или расширить ассортимент Ваших продуктов. Цели могут быть разные, и их может быть несколько.

В результате проведения качественных маркетинговых исследований, Вы сможете:

- Разработать маркетинговую стратегию для запуска своего проекта или продукта;
- Разработать и прописать четкое позиционирование;
- Сформулировать УТП (уникальное торговое предложение) для своей целевой аудитории;
- Понять, где находится Ваша целевая аудитория (потенциальные клиенты), и как они принимают решение по поводу поиска и приобретения аналогичных товаров или услуг;
- Увидите полную картину рынка, конкурентов или клиентов.

Основные направления в маркетинговых исследованиях:

- Личные интервью в местах продаж и скопления людей;
- Проведение тестирования продукта и упаковки;
- Проведение фокус групп;
- Проведение глубинных и экспертных интервью;
- Анализ конкурентов.

✓ Обучение персонала продажам

Виды обучения:

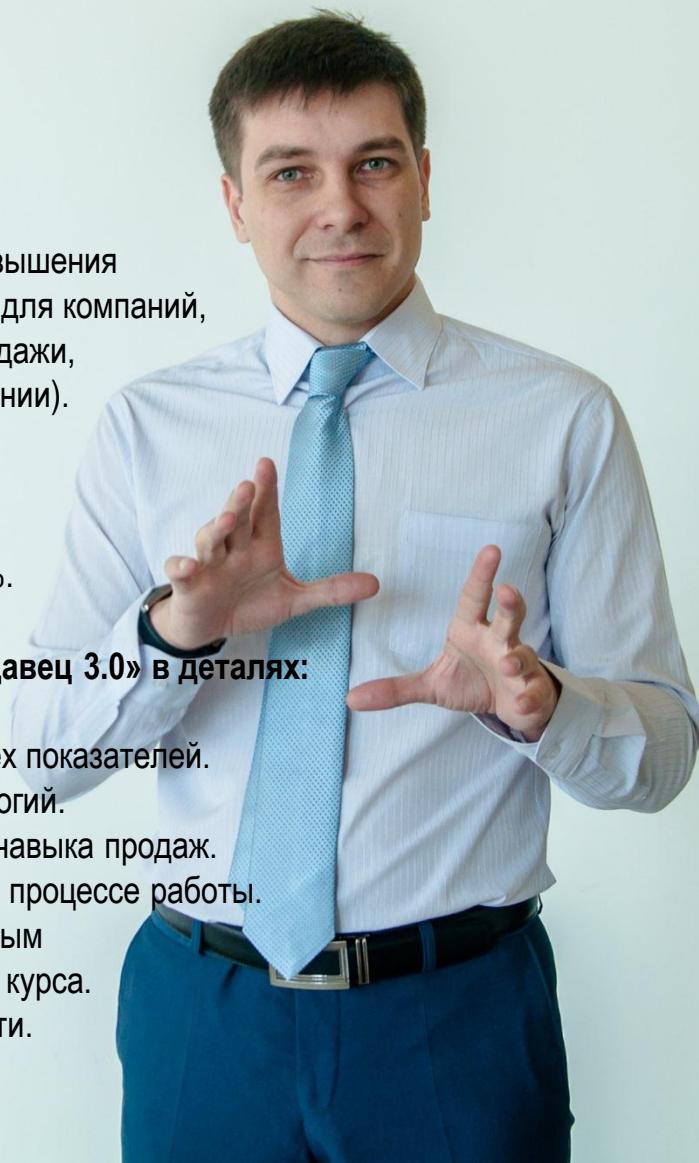
- Очные курсы и тренинги
- Дистанционные курсы и тренинги

Авторская программа обучения:

- **«Продавец 3.0»** - двухмесячный курс повышения квалификации менеджеров по продажам для компаний, работающих в секторе B2B (оптовые продажи, услуги бизнесу, производственные компании). Благодаря разработанной методологии, данный курс позволяет компании из 3–5 менеджеров увеличить объем продаж за 3–4 месяца на 25 – 70%.

Что из себя представляет система «Продавец 3.0» в деталях:

- Аудит системы продаж для анализа всех показателей.
- 10 часов теории универсальных технологий.
- 20 практических заданий для развития навыка продаж.
- 10 часов работы в "полях" в компании в процессе работы.
- Тестирование сотрудников по пройденным программам обучения и перед началом курса.
- Инструменты повышения эффективности.



✓ Обучение навыку публичного выступления

Если Вы хотите научиться выступать публично и получать от этого удовольствие, Вам нужна эффективная технология которая позволит сделать из Вас уверенного и привлекательного оратора.

Авторская программа обучения:

«Оратор 5.0» двухмесячный курс позволит Вам получить результат в виде снятия всех зажимов и страхов, получить возможность потренироваться и отточить свой новый навык прямо с первых дней курса.

Уникальная программа курса "Оратор 5.0":

- Занятие 1. Преодоление страха публичности.
- Занятие 2. Практика самопрезентации.
- Занятие 3. Успешная короткая презентация.
- Занятие 5. День практики.
- Занятие 6. Говорим красиво и уверенно.
- Занятие 7. Продающее выступление.
- Занятие 8. Практика продающего выступления.
- Занятие 9. Форсмажеры в публичных выступлениях.
- Занятие 10. Сторителлинг в выступлениях.
- Занятие 11. Практика Сторителлинга.
- Занятие 12. Отчётное выступление. Подведение итогов.



✓ Интенсив «Путь Мастера»



Виды обучения:

- Очные и дистанционное обучение
- Индивидуальное и групповое обучение

Курс «Путь Мастера» для тех:

- кто хочет найти себя и дело своей жизни;
- кто хочет освоить новую профессию;
- кто хочет реализовать свой творческий потенциал и получать за это деньги;
- кто хочет обрести свободу в действиях, решениях, во времени и результатах труда.

Программа обучения состоит из 8 этапов:

1. Старт Пути
2. Аудит своей личности
3. Выбор Пути
4. Упаковка Мастера
5. Упаковка Продукта
6. Продвижение и PR
7. Коммуникации
8. Результаты

Цель обучения: Помочь людям найти себя и свой путь, свое предназначение (профессиональную нишу), но не бизнес. Помочь монетизировать это направление или помочь увеличить свои доходы в существующем деле.

✓ Другие деловые услуги

Индивидуальный консалтинг – индивидуальная работа с собственником бизнеса над его задачами и целями в течение 4 – 6 месяцев. Консультационная поддержка и работа по развитию бизнеса до результата!

Разовые консультации по вопросам: повышения личных продаж и компании в целом; маркетинговой стратегией; упаковки бизнеса; старта бизнеса или проекта; поиска и привлечение инвестиций; и др.

Проведение ассессмента - один из методов комплексной оценки персонала, основанный на использовании взаимодополняющих методик, ориентированный на оценку реальных качеств сотрудников, их психологических и профессиональных особенностей, соответствия требованиям должностных позиций, а также выявление потенциальных возможностей специалистов. Оценка участников производится посредством наблюдения их реального поведения в моделирующих упражнениях. Внешне метод похож на бизнес-тренинг: участникам предлагаются деловые игры и задания, но их цель — не развить умения и навыки, а предоставить равные для всех возможности проявить компетенции в моделируемых деловых ситуациях.

Проведение тимбилдинга - корпоративный праздник, основанный на командных играх и приключениях, психологических (игровых) тренингах, обучающих коллектив совместной активной деятельности для достижения общей цели.

Знания





Наименование: Институт психологии и педагогики.
с 25 по 28 сентября 2012 прошел тренинг.
Тренинг: "Переговорные компетенции 3.0."
в объеме 32 часа

Наименование: «Российский Микрофинансовый Центр» Тренинг: Курс финансовой грамотности для предпринимателей. Место и время проведения: г.Лесосибирск 18-21 апреля 2011г.

Наименование: Центр доп. образования ЛфСибГТУ
Семинар: Организация предпринимательской деятельности. Бизнес планирование. Место и время проведения: г.Лесосибирск 02-03 сентября 2011г. (16 часов).

Наименование: Колледж "Знание"
Семинар -Тренинг: Правовые основы предпринимательской деятельности. Место и время проведения: г.Лесосибирск 04.06.2010 (22 часа).

Наименование: НПИ Высшая школа бизнеса
Курс: Предпринимательская деятельность: Эффективная защита бизнеса. Место и время проведения: г.Лесосибирск 19 ноября 2010г. (24 часа)



Обучался у Вадима Ширияева



Обучался у Владимира Ванина



Прошел образовательные программы
«Бизнес Молодости»:

21 ЦЕХ

Реальный маркетинг
Отдел продаж за 60 дней
Продавец
E-mail маркетинг



Обучался в КМБШ



Обучался у гуру
«Партизанского маркетинга»

Прошел обучение в онлайн-
школе «Нетология»
по направлениям:
Интернет-маркетинг
Контент-маркетинг
Интернет-магазин с нуля



Прошел образовательные программы
ТИМ Бирюса 2012, 2013, 2014,
а так же, АТР 2012, 2013.

Обучается у Российских и зарубежных
мастеров: Игорь Манн, Вадим Ширияев,
Александр Левитас, Джей Абрахам, Андрей
Парабеллум, Николай Мрочковский, Сергей
Разводский, Ицхак Пинтосевич, Евгений
Котов и др.





Опыт

✓ Профессиональный опыт

Мой серьезный опыт профессиональной деятельностью начался в тот момент, когда в 2006 г., будучи студентом четвертого курса, я открыл свой первый бизнес. Торговую точку по продаже компакт дисков. В течение последующих двух лет я расширил торговую деятельность до двух точек. Параллельно стал официальным дилером сотовых операторов связи: ЕТК, Мегафон, Билайн, МТС. Что позволило увеличить прибыльность моего бизнеса на 15%.

Так как у меня лично и среди моих коллег предпринимателей была острая проблема с поиском и подбором персонала. В июне 2008 г. я открыл кадровое агентство. Параллельно занимался грузовыми перевозками. К сожалению, данный бизнес не приносил должного дохода. Я расширил расширить спектр услуг, занявшись рекламной деятельностью. В итоге, убыточные направления свернул и полностью занялся рекламной деятельностью.

В сентябре 2009 г. я запустил бизнес по оказанию бытовых услуг населению: Прокат электроинструментов; Прокат игровых приставок; Оказание услуг «Муж на час»; Клининговые услуги. Все эти услуги я продвигал под одним брендом «ФРИМЕН – ЦЕНТР БЫТОВЫХ УСЛУГ».

На развитие и запуск бизнеса я и мои партнеры получили финансирование от государства. В 2010 г. был запущен проект Дисконтного центра «124CITY.RU», в который вошло более 30 организаций г. Лесосибирска.

Ссылка на видео (дисконтный клуб): <http://youtu.be/USREZrUh4SI>

Основными направлениями рекламного бизнеса были:

1. Наружная реклама (от дизайна до монтажа)
2. Полиграфическая продукция (дизайн и печать)
3. Реклама в еженедельнике «Синоптик»
4. Дисконтный клуб 124CITY.RU

Ссылка на видео (рекламная деятельность): <http://youtu.be/D5SByHqoLPQ>

Рекламным бизнесом я занимался вплоть до февраля 2012 г. Компания до сих пор продолжает работать на рынке г.Лесосибирска, но уже под другим руководством.

История сложилась так, что я ушел из бизнеса и закрыл все направления в тот самый момент, когда произошел самый крупный пожар в нашем городе. 21 февраля 2012 г. в г. Лесосибирске сгорел ТРК «Красный Яр», в котором сгорело все мое оборудование и материалы. После пожара я ушел с рекламного бизнеса, чтобы стать консультантом по маркетингу, рекламе, продажам и бизнес-планированию.

В сентябре 2012 г. я переехал в Красноярск и устроился на работу в микрофинансовую компанию «ФИНКА» в качестве специалиста по кредитам для микро-бизнеса. В ноябре 2012 г. я ушел из этой компании, чтобы поработать Маркетологом в компании ООО «Доброе утро». Компания по оптовым продажам средств для отбеливания зубов.

Работая в компании ООО «Доброе утро», моими обязанностями были:

1. Разработка рекламных материалов;
2. Продвижение веб-сайта компании;
3. Регистрация компании в каталогах и специализированных справочниках;
4. Проведение социологических опросов среди жителей города;
5. Согласование дизайна макетов для POS материалов и наружной рекламы;
6. Прямые продажи по телефону;
7. Подготовка коммерческих предложений для менеджеров по продажам.

В январе 2014 г. запустил бизнес по доставке готовых обедов «Белый Медведь». Проект оказался удачным и даже высокооборотистым. Но из-за отсутствия финансовых средств, квалифицированного персонала, низкой маржинальности, не соблюдения стандартов качества – проект был закрыт.

В феврале 2014 г. начал вести тренинги и семинары по продажам и оказывать предпринимателям консультационную поддержку в вопросах повышения продаж, разработке маркетинговой стратегии, привлечения инвестиций и т.д.

✓ Опыт в продажах и тренингах

• Личный опыт в продажах

- В 2002 г. – прямые продажи книг от двери к двери.
- В 2004 г. – продажи рекрутинговых услуг.
- С 2006 по 2008 г. – розничные продажи в магазине.
- С 2009 по 2012 г. – продажа рекламных услуг.
- В 2012 г. – продажа банковских продуктов.
- С 2012 по 2014 г. – продажа консалтинговых услуг.
- С 2013 по настоящее время – продажа тренингов и семинаров.

• Опыт проведения корпоративных тренингов по продажам:

Тренинги по продажам проводились для таких компаний как: Оптово-розничная компания «Строительный Стандарт», Оператор связи «Ростелеком», Брокерская компания «Открытие», Салон мебели «Европерстиж», Автошкола «Драйв», Производственная компания «Уютный Дом», Сеть розничных магазинов «Мир Штор», Производственная компания «Соня Текстиль», Компания «2Гис», Салон красоты «Елена», Агентство праздников "Дари поступок", Страхования компания "PPF Страхование жизни" и др.

• Опыт в проведение тренингов и семинаров по темам:

«Поиск предназначения», «Ораторское мастерство», «Создание бизнеса с нуля», «Маркетинг товаров и услуг», «Выстраивание бизнес-процессов», «Мастерство прямых продаж», «Мастер холодных звонков», «Партнерские отношения на старте бизнеса», «Духовная составляющая в жизни, бизнесе и семье», «Постановка и достижение целей», «Первые шаги на пути к тренерской деятельности», «PR личности, как инструмент продвижения», «Высокоэффективный менеджер, кто он, и как им стать», «Создание отдела продаж с нуля», «Как найти высокооплачиваемую работу», «Отношения между мужчиной и женщиной до брака» и др.



Достижения



Инвестиции 300.000р.

С 2009 г. по 2010 г. получил гос.поддержку на развитие бизнеса в размере 300.000руб. Все средства были вложены в проекты: клининг сервис и рекламное агентство.



Инвестиции 90.000.000р.

С 2009 г. по 2015 г. помогал предпринимателям получать инвестиции, гранты и субсидии. Общий размер привлеченных денег более 90 млн. руб.



Серийный предприниматель

За 10 лет предпринимательской деятельности попробовал себя в более чем 5 различных нишах (розница, опт, услуги, производство, общепит, консалтинг)



Более 700 часов

С 2014 г. по 2016 г. провел тренингов на более чем 700 часов. Основные темы: продажи, личностный рост, публичные выступления.



Самообразование

Более 1.500.000 руб. вложено в самообразование. Посетил более 300 тренингов, семинаров и мастер-классов. Прочитал более 1500 книг.



Консультирование

Оказал консультационную поддержку более 150 предпринимателям, более 50 студентам. Получил более 150 отзывов, которые вы сможете найти на этом сайте и youtube.



Более 1500 учеников

В тренингах приняли участие более чем 1500 человек из таких городов, как: Поволжье, Новосибирск, Ачинск, Назарово, Лесосибирск, Красноярск и др.



Клиенты



СБЕРБАНК
Всегда рядом



Ростелеком



ЕВРОПРЕСТИЖ
КУХНИ ВАШЕГО ВКУСА



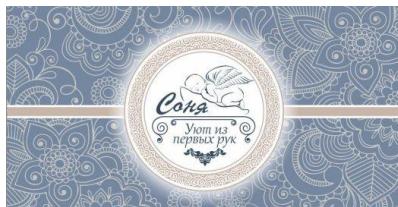
агентство для влюбленных
www.Дари-подарок.рф



Красноярское региональное
агентство поддержки
малого и среднего бизнеса
и микрофинансовая организация



компания
УЮТНЫЙ ДОМ

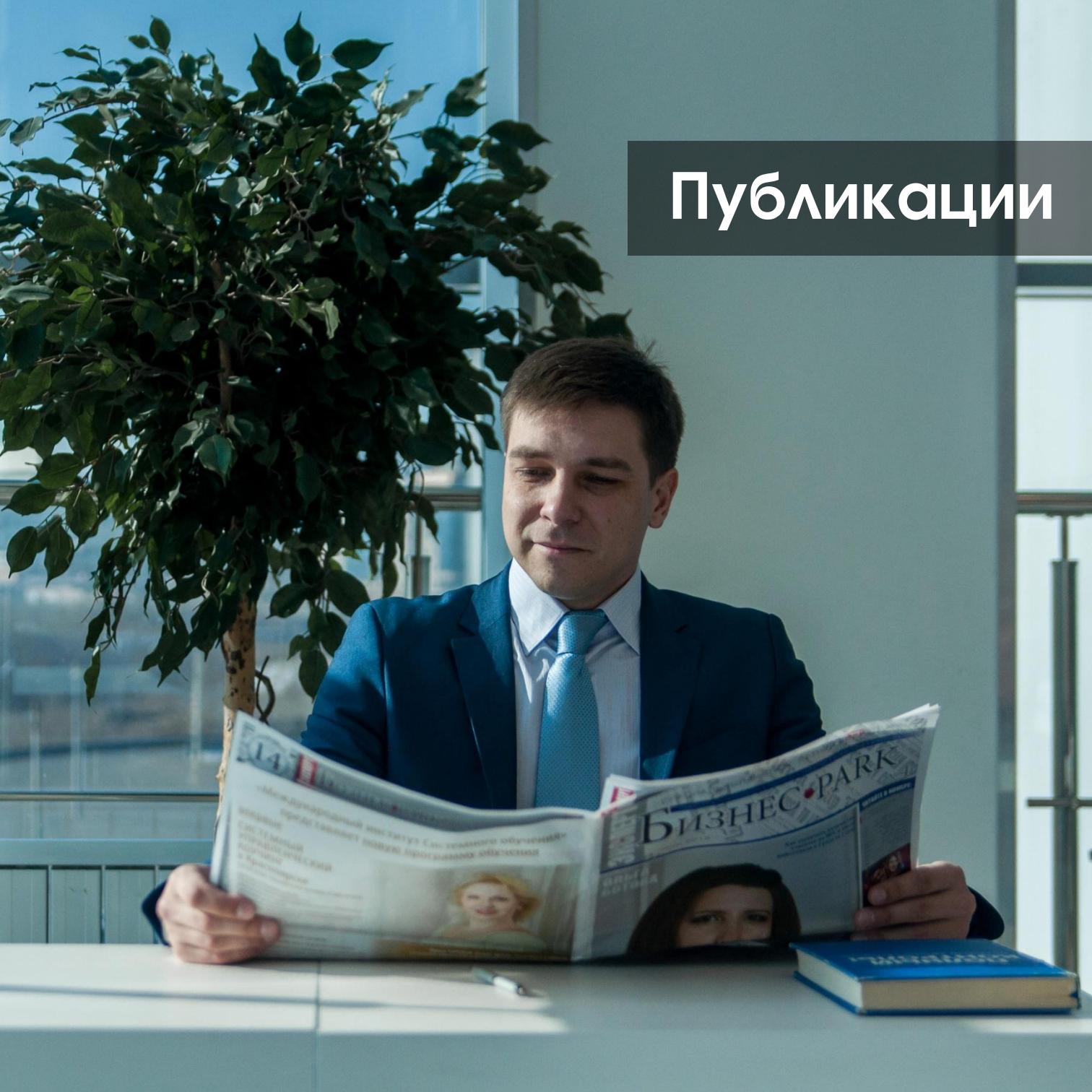


СВОЕ ДЕЛО
молодежный центр



сибирь
международный
выставочно-деловой центр
имени Карена Мурадяна

Публикации



Публикации в электронных СМИ:

2012г. 4geo - Статья: <http://krasnoyarsk.4geo.ru/news/show/2013/7/3/biznes>

2014г. Бизнес Журнал «Timesnet» - Статья: http://timesnet.ru/my_biz/4146/

2014г. - Журнал «Время Бизнеса» - Авторская колонка:

<http://www.camcomp.com/vladislav-maryasov.html>

Публикации в печатных СМИ:

С 2014г. – Журнал «Коммерческий директор»

«Как продавать b2b-услуги недоверчивым клиентам из малого бизнеса»

С 2014г. – Издательство «Grebennikov» г.Москва

«Как продавать консалтинговые услуги».

С 2015г. - Издательство «Grebennikov» г.Москва

«Как продавать b2b услуги через мастер-классы и тренинги»

Самые популярные статьи блога:

- 13 СПОСОБОВ УВЕЛИЧИТЬ ВЫРУЧКУ МАГАЗИНА
<http://maryasov.ru/posts/533502>
- 25 СПОСОБОВ УВЕЛИЧИТЬ ПОТОК КЛИЕНТОВ НА ХАЛЯВУ
<http://maryasov.ru/posts/1102794>
- 5 ПРОСТЫХ СПОСОБОВ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ, ИЗМЕНИВ ЦЕННИК
<http://maryasov.ru/posts/1186393>
- КАК ВЫБРАТЬ НАЗВАНИЕ ДЛЯ ФИРМЫ, МАГАЗИНА И КОМПАНИИ?
<http://maryasov.ru/posts/556325>
- КАК ПРОДАВАТЬ ЛЕГКО, БЫСТРО, МНОГО И ДОРОГО?
<http://maryasov.ru/posts/1206288>

Книги и курсы



ОТЗЫВЫ



Андрей 2-800-170 (29ah@mail.ru) 22 декабря, 07:43

Я фрилансер. Продаю строительные услуги и сопутствующие материалы. Узнал о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» из социальной сети вконтакте. Очень понравилась информация по технологии прямых продаж и реклама в интернете. Тренинг оцениваю на 5.

Крючкова Татьяна 89233200261 22 декабря, 07:43

Я организационный консультант. Психолог. Управляющий в розничной сети. Узнала о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» из соц.сети вконтакте. Очень понравилась открытость и доступность ведущих. Подробнее хотела бы узнать о рекламе в интернете. Тренинг оказался информативным, полезным и интересным. Посоветовала бы этот тренинг руководителям и бизнесменам.
(safir@yandex.ru)

Марина Николаевна 89237847130 22 декабря, 07:43

Я занимаюсь сетевым бизнесом. Тренер по питанию в компании «Коралловый клуб». Массажист, продавец консультант деревянной посуды и украшений, менеджер по организации детских праздников. Узнала о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» из контакта. Мне очень понравилась информация о продвижении в интернете. Тренинг оцениваю на 5 баллов по 5-й шкале.
(mamylechka@list.ru)

Емельянова Галина 89832896815 22 декабря, 07:42

Занимаюсь психологией тела. Пришла на тренинг, чтобы узнать много интересного о рекламе в интернете. Понравилась корректно поданная информация о ведении бизнеса во время кризиса. Хотелось бы больше узнать относительно кризиса, как выжить бизнесу. В общем и целом, мне очень понравилось! Посоветовала этот тренинг начинающим предпринимателям. Спасибо, ребята!

Екатерина Миллер 89138302623 22 декабря, 07:41

Работаю врачом. Мой бизнес – это велнес клуб (коррекция фигуры). Узнала о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» через вк. На тренинге понравилась доступность изложения материала. В общем, очень полезно и информативно. На 5+! Посоветую этот тренинг своим сотрудникам.
(millerer@mail.ru)

Стародубцева Анастасия 89131823482 22 декабря, 07:41

Занимаюсь сдачей коттеджей посуточно. Узнала о тренинге через вк. Пошла на тренинг «17 способов увеличить продажи в кризис» за информацией. Оцениваю тренинг на 5 из 5. Спасибо! (nastyabosss@ya.ru)

Дмитрий Ванислав 272-63-54 30 ноября, 08:40

Хотел на мастер-классе по продажам получить «волшебную палочку». На мастер-классе услышал полезные советы по теме продаж. А больше всего понравилось описание реального опыта с элементами юмора. Из всего услышанного, буду в своей работе применять технику продаж. Посоветовал бы данный мастер-класс предпринимателям и желающим развиваться. Спасибо за мастер-класс!

Ксюша Окунева 89135127328 30 ноября, 08:40

Мне интересны знания на тему продаж, поэтому я пришла на мастер-класс по продажам, которые вели Владислав Марясов и Светлана Власова. На мастер-классе получила интересные и полезные знания. И больше всего понравились реальные примеры. Теперь буду продавать по формуле. Посоветовала бы данный мастер-класс тем, кто продает услуги. А спикерам посоветую на своих мастер-классах выдавать больше конкретных советов. Спасибо за мастер-класс.

Екатерина Бундова



Посетила два тренинга Владислава, каждый из них доставил огромное удовольствие и принес пользу. Один из них был по "Эффективной коммуникации", второй - по упаковке своего бизнеса и ведению инстаграмма с привлечением замечательных тренеров Оксаны и Юлии.

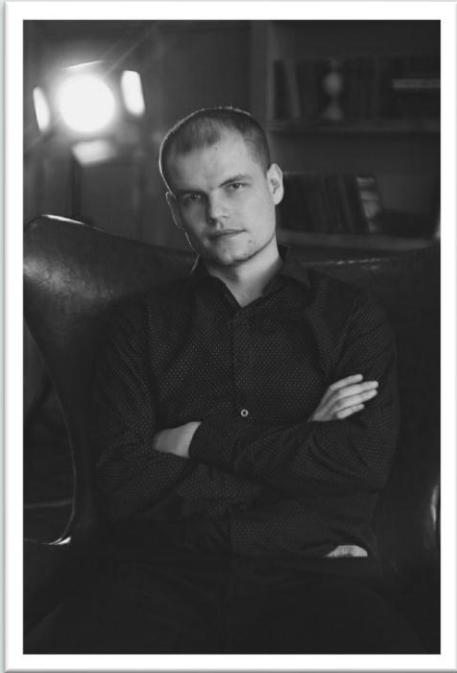
Хочу отметить самые очевидные плюсы тренингов: Владислав проникся спецификой нашего бизнеса, связанного с дизайном интерьеров, адаптировал свои бизнес технологии к нашей теме и показал на примере как вести переговоры, презентовать себя и продавать свои услуги. Были отработаны варианты первых встреч, переговоров с клиентом, вопросов которые необходимо задавать при первой встрече, чтобы максимально полно оказать клиенту свою услугу. После тренинга активно запустился процесс обдумывания и поиска вариантов новых решений по поиску клиентов и презентации себя. Пока тренер не указал на очевидные вещи, они вроде бы были не заметны, хотя на самом деле давно мешали вести дела более эффективно. Два часа тренинга пролетели очень быстро, хотелось черпать и черпать информацию. Второй тренинг дал несколько простых и эффективных инструментов как без особых финансовых затрат "упаковать" себя с помощью соцсетей, на практике реализовывать свои бизнес задумки и сразу проверять их эффективность. За это отдельное спасибо Оксане и Юлии, С удовольствием буду в дальнейшем посещать тренинги Владислава, так как простым языком за два часа этот человек поменял мои взгляды на многие вещи в ведении моего бизнеса и позволил начать смотреть в правильном направлении структурировав ту путаницу, которая творилась у меня в голове. Спасибо)))

Елена Дорофеева



Посещаю уже третий тренинг Владислава. С каждым разом узнаю что-то новое для себя. Ну, а, если я уже что-то знала, то получила стимул всё-таки это использовать, а не просто знать. Сегодняшнее занятие было мне очень интересно, т.к. узнала очень много нового для себя. Особо хочется отметить, что Владислав сегодня чётко держал всех и не давал отвлекаться и тратить драгоценное время на посторонние разговоры. Помимо Владислава выступали ещё два спикера - Юлия, которая поделилась своим опытом работы и рассказала про самопрезентацию и Оксана, которая познакомила меня с Инстаграмом. Спикеры сумели привлечь внимание к своей теме, всё было доходчиво и слушалось на одном дыхании! На мой взгляд сегодняшний тренинг был наиболее эффективный. Выражаю благодарность всем сегодняшним спикерам! Всё было по делу и ничего лишнего!

Илья Владимиров



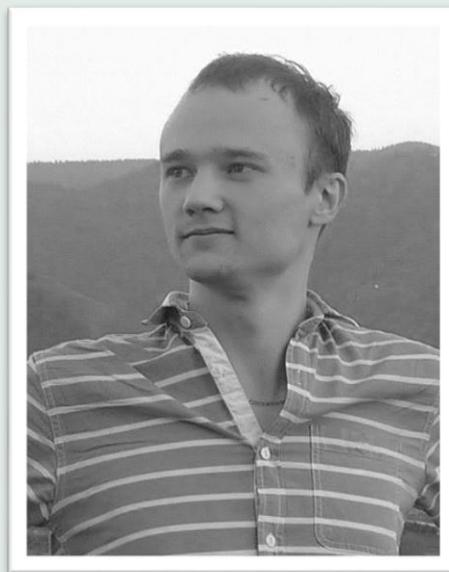
Обращался к Владиславу Марясову за персональной консультацией 16.01.2017. В течении всего 2-ух часов Владислав "погрузился" в бизнес задав нужные вопросы, расписал процессы - как что происходит и указал на точки роста. Так-же дал конкретные рекомендации как в течении 1-2-ух месяцев можно легко удвоить прибыль - незначительно увеличив некоторые параметры (то есть не прикладывая особых усилий). До консультации была в голове "каша", из десятков возможных действий которые можно/нужно делать, не было никакой конкретики и понимания с чего начинать "куда крутить, чего вертеть". Очень доволен консультацией. До консультации посещал множество тренингов как онлайн так и офлайн, проходил консультации, но везде была в основном либо общая информация, либо "вода". У Владислава все четко, по делу, все конкретно - сразу ориентируется в "бизнес-процессах", в точках роста - "как рыба в воде". Поэтому рекомендую! После внедрения - сам обязательно обращусь еще раз - для дальнейшего роста и развития бизнеса! Большое спасибо.

Елена Дорофеева



Занимаюсь психологией тела. Пришла на тренинг, чтобы узнать много интересного о рекламе в интернете. Понравилась корректно поданная информация о ведении бизнеса во время кризиса. Хотелось бы больше узнать относительно кризиса, как выжить бизнесу. В общем и целом, мне очень понравилось! Посоветовала этот тренинг начинающим предпринимателям. Спасибо, ребята!

Дмитрий Ванислав



На мастер-классе услышал полезные советы по теме продаж. А больше всего понравилось описание реального опыта с элементами юмора. Из всего услышанного, буду в своей работе применять технику продаж. Посоветовал бы данный мастер-класс предпринимателям и желающим развиваться. Спасибо за мастер-класс!

Контакты



Контакты

Телефон: +7(902)960-96-99

Часы работы: Пн – Пт с 10:00 до 18:00

Web: www.maryasov.ru

E-mail: vladislavmaryasov@yandex.ru

<http://vk.com/maryasovvladislav>

<https://www.instagram.com/vladislav.maryasov/>

<https://www.facebook.com/vladislav.marasov>

