

О спикере



Спикер - бизнес тренер по развитию навыков продаж, Дмитрий Прокопьев.

1974 год - Получил первый опыт продавца в 8 лет. На колхозном рынке с бабушкой торговал луком.

1991 год - Дикий период «купи-продай» Продавал, холодильники, швейные машинки, автомагнитолы.

1993 год - Работа на частное издательство. Продавал методическую и дидактическую литературу для средней школы.

1995 год - Рекламный период в жизни. Таких, как я называли и до сих пор называют «продавцами воздуха». Работа в газетах и собственная рекламная служба. Специализация. Разработка рекламных кампаний под ключ.

2000 год - В этом году провел первые 8 семинаров для продавцов. Сам составлял программы и сам же их продавал и проводил.

2008 год - Двум богам служить нельзя. Полностью закрыл рекламную деятельность и сконцентрировался на семинарах и тренингах.

2014 год - Родился самый простой и эффективный метод обучения продавцов с названием «12 навыков продаж». Метод построен на классических 5-ти этапах продаж и оформлен в виде простой таблицы с описанием этих самых разговорных навыков. Теперь я все чаще шучу. Дмитрий Менделеев придумал свою периодическую таблицу, а Дмитрий Прокопьев придумал таблицу навыков продаж. Благодаря этому методу мне посчастливилось в 2016 году стать участником медиа проекта "Достояние Республики".

Работал с такими компаниями, как «Спектр», «Сеспель», «Акконд», «Фарбэ», «Пике», «Чувашгосснаб», «Ваши окна», «Термотехника», «Юрат», «СТЭП» и многие другие.

Образование:

Первое - педагогическое (Чувашский Государственный Университет - 1993),

Второе - The Professional Certificate in MANAGEMENT) (The Open University-2008)

Моя фишка в том, что я очень понятно объясняет про продажи (так говорят ученики).

Я действующий тренер. У меня каждую неделю семинары и тренинги. От 10 до 24 часов в неделю.

В течение 3-х лет, регулярно, 4 раза в год я провожу базовый курс для продавцов. Курс называется «Как стать лучшим продавцом в магазине за 24 часа». Проводится он в Чувашгоснабе.