



Александр Деревицкий

Александр Деревицкий - самый экстравагантный и один из наиболее востребованных тренеров продаж.

Сертифицированный бизнес-тренер, эксперт по агентским продажам и сетям.

Азартной работой бизнес-тренера Деревицкий занимается с 1994 г., и с его программами знакомы многие украинские фирмы. В России Деревицкого знают и заказчики, и сотни слушателей, побывавшие на его открытых программах

Из биографии:

Бывший геолог. Кавказ, Колыма, Омолон, Камчатка, путешествия. С 1990 — в коммерции.

Было множество агентских профессий, разные собственные бизнесы. Продавал и продает почти все, что позволяет продавать совесть.

Многие знают Деревицкого благодаря его особым усилиям по созданию славянской школы продаж и разработкам агентурных технологий сбыта. Наряду с традиционными средствами он во время обучения торговых людей использует опыт спецслужб, разведки, дипломатии, актерского мастерства, режиссуры, опыт шпионов, психоаналитиков, шаманов и шоуменов.

С 1994 года Деревицкий занимается работой (хотя для него это, скорее, удовольствие) бизнес-тренера. Работает в очень узкой нише — только продажи и переговоры. Избегая потерь времени, не будем приводить перечень всех его клиентов – их очень много.

Из достижений:

В 2002 году стал «Лучшим тренером России» (по версии проекта TRAININGS.RU)

В 2004 году вошел в десятку лучших русскоязычных тренеров (по версии журнала «Секрет фирмы»).

Еще Деревицкий написал несколько книг: «Школа продаж», «Охота на покупателя», «Искусство «боевого говоруна», «Переговоры особого назначения», «Коммерческая разведка», «Партизанская война с работодателем», «Шпаргалка агента», «Арт-Шланг или Практика контр-менеджмента», «Курс агентуры (мировой опыт коммивояжа)».

Из опыта:

Тренер продаж Деревецкий не пересказывает переводы зарубежных книг, ибо имеет за плечами собственные работы. Из-за этого он не пытается копировать американские и европейские техники коммерческого общения. Возможно, где-то они работают блестяще, но — это в Техасе и в Риме...

Деревецкий пришел к профессии бизнес-тренера не из светлых кафедр Психологии, а из пыли и грязи собственных, в том числе — уличных и офисных продаж. Он из тех времен, когда почти никто не верил, что бизнес и вся эта коммерция появились надолго.

Деревецкий учит не тому, как «надо по теории», а тому, что есть в мире живой коммерции.

Деревецкий опирается на обычный житейский опыт своих слушателей, поскольку человека, который имеет хорошую работу и здоровую семью, не надо учить продавать — ему достаточно показать, как он обычно манипулирует семьей и как мир манипулирует им. Все, что уже было в нашей жизни — и жизненный опыт, и бытовые навыки – все это может научить продавать.

Школа Деревецкого исповедует прагматизм и исполнена скепсиса по отношению к кабинетным теориям личных продаж. Психологи пусть учат психологов, а торговцев должны учить торговцы.

Из личного общения:

Про Александра Деревецкого слышали практически все, кто хоть немного интересовался тренингами. Он большой любитель разных баек и историй, часто говорит о себе в третьем лице (чтобы фамилию запоминали) и рассказывает, что отец еще в детстве наставил его на путь истинный: «Я всегда старался поступать не как все. Знаете, как играть в покер на чужом пляже? Сначала прийти на пляж, внимательно изучить правила, по которым там играют, потом начать их нарушать, и в итоге заставить играть всех по своим».

«Конек» Деревецкого – обучение продажам. По образованию он геолог, и в продажи попал случайно. Он успел поехать в экспедиции в тундру, побывал журналистом, политиком, а потом начал торговать всем, чем придется. В один прекрасный момент дела пошли так хорошо, что руководители торговых точек стали обращаться к нему с просьбой научить работать своих продавцов. Так в 1994 году Деревецкий стал тренером. Сегодня у него есть своя школа, он считается крупным экспертом по агентским продажам, написал несколько книг о технике продаж.

Его подход часто называют «агрессивным». Но, как говорит сам Деревецкий, главное – уметь общаться с клиентом и делать «сюжетные», а не казенные продажи. «Нужно быть интересным собеседником, например, начать с какой-то истории, и общение станет проще. Помните, даже пресловутый поручик Ржевский в анекдоте начал соблазнять Наташу Ростову с разговора о музыке и полковом барабане».

Отзывы и публикации:

http://www.koob.ru/derevickiy_a/

<http://dere.kiev.ua/>

<http://www.ozon.ru/context/detail/id/1103832/>

<http://notar.livejournal.com/>