



БОГОМАЗОВ ЕВГЕНИЙ

Учредитель, директор учебных программ,
тренер-консультант компании «БК Тренинг»

Единственный в России практикующий
бизнес-тренер с международной
сертификацией (Кембридж) тренера для
фарминдустрии.



ОБРАЗОВАНИЕ:

- ❖ Два высших образования – медицинское и экономическое.
- ❖ Университет Кембриджа, программа повышения квалификации менеджеров фарминдустрии (1996 г.)
- ❖ Университет Кембриджа, образовательная программа для тренеров фарминдустрии, сертификация (1997 г.)
- ❖ Center for Leadership Studies (США) - программа и сертификация по программе 'Ситуационное лидерство' Пола Херси (2001)
- ❖ Мастер-классы Ф. Котлера (2003), Д. Траута (2004), Н. Рекхэма (2013 г.), И. Адизеса (2014 г.)
- ❖ В совершенстве владеет английским языком.

ОПЫТ РАБОТЫ:

- ❖ Автор и ведущий более 20 тренинговых программ для фармацевтической индустрии
- ❖ Консалтинговая деятельность с 1999 г.
- ❖ Опыт работы тренером с 1997 г. как в качестве корпоративного тренера, так и в международных тренинговых компаниях.
- ❖ Опыт работы в государственных структурах, (Министерство здравоохранения СССР и Академия медицинских наук СССР) - в течение 6 лет.
- ❖ В течение 7 лет опыт работы в бизнесе, в российских и западноевропейских фармацевтических компаниях, в качестве медицинского представителя, менеджера по работе с ключевыми клиентами, регионального менеджера, менеджера по обучению персонала, тьютор SB Academy в Российском филиале компании «СмитКляйнБичем».
- ❖ Автор статей по обучению и развитию персонала
- ❖ Автор «Тренингов под ключ» - готовых методических материалов для корпоративных тренеров фарминдустрии. Реализовано более 30 проектов. Тематика: продажи, маркетинг, управление.
- ❖ С 2006 г. постоянный участник и спикер международных конференций «Sales Force Effectiveness», «Generic Summit», Adam Smith и др.
- ❖ С 2014 разработка электронных обучающих модулей для фармкомпаний, врачей и провизоров.
- ❖ Успешно реализовал следующие консалтинговые проекты:
 - «Исследование и разработка программы мотивации сотрудников компании»
 - «Комплексная оценка медицинских представителей и КАМ при приеме на работу»
 - «Успешное взаимодействие сотрудников отдела Sales &Marketing».
 - «Оценка эффективности медицинских представителей госпитального сектора 'Licence to Sell'», Базель, Швейцария.
 - «Оценка эффективности медицинских представителей аптечного сектора».
 - Передача технологий 3D оценки медицинских представителей
 - Концепция и обучающие модули образовательного электронного портала для провизоров.
 - Концепция и передача методик проведения интерактивных семинаров для врачей различных специальностей.

Следующие российские и западные компании высоко оценивают его работу в качестве тренера и консультанта: АстраЗенека, Vecton Dikenson B.V., Белупо, Берингер Ингельхайм, Байерсдорф, Верофарм, Вертекс, GlaxoSmithKline, F. Hoffmann La Roche (Basel), Рош Диагностика, Italfarmaco, Ипсен Фарма, Материа Медика, МираксФарма, Микроген, Merz+Co.GmbH, MSD, Никомед, Ново Нордиск, Новартис, Новартис Консьюмер Хелс, Nutricia, Orion Corporation, Нижфарм, Акрихин-Польфарма, Sanofi-Aventis, ТЕВА, Такеда, Шеринг Плау, Шрея Лайф Саенсиз, Юник Фармасьютикалс, Фармстандарт, Фармсинтез, Эббот Лабораториз, Эллай Лилли, Эвалар.