NORCA.RU

РЕЗЮМЕ · БИЗНЕС-ТРЕНЕР, КОНСУЛЬТАНТ, СПИКЕР

Дмитрий Норка

Изучаю, как доверие внутри компании превращается в выбор клиентов

- Эксперт по организационному и командному доверию
- Автор измеримых моделей доверия в бизнесе
- Президент Международной ассоциации профессионалов продаж
- Руководитель Центра исследований корпоративного и клиентского доверия ИНКО
- Автор Экспертной системы продаж
- Профессиональный спикер

35 лет	30 лет	2500+	80+	500+	5000
практики в B2B-среде	тренерской и консал-тинговой работы	корпоративных программ	отраслей экономики	выступлений на форумах	человек: самая большая аудитория

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ

Дмитрий Норка — один из немногих российских экспертов, которые рассматривают доверие не как абстрактную ценность или элемент корпоративной культуры, а как измеримый управленческий фактор. Он напрямую влияет на результативность бизнеса, продажи, управляемость изменений и устойчивость организаций.

В основе экспертизы более 35 лет практики в B2B-среде, работа с лидерами, командами и коммерческими подразделениями, а также собственные методологии, которые позволяют диагностировать и развивать доверие внутри организаций и в отношениях с клиентами.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

35 лет практики в B2B-среде

- Личный опыт продаж и руководства коммерческими подразделениями
- Создание и развитие собственных бизнесов
- Работа с компаниями от среднего бизнеса до международных корпораций
- Глубокое понимание сложных B2B-продаж и партнёрских отношений

30 лет тренерской и консалтинговой деятельности

- Консультирование CEO и топ-менеджмента по стратегическим вопросам развития B2B-бизнеса
- Работа с управленческими командами, развитие лидерских практик и командного взаимодействия
- Трансформация корпоративной культуры
- Создание и внедрение методик, повышающих эффективность продаж на 40–60%

Масштаб реализованных проектов

- Более 2500 корпоративных тренингов, мастер-классов и программ
- Более 80 отраслей: от информационных технологий до промышленного производства
- Направления: продажи, управление, HR, клиентский опыт, корпоративная культура

КЛЮЧЕВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- Организационное и командное доверие
- Доверие как фактор эффективности управления
- Доверие в сложных B2B-продажах и партнёрских отношениях
- Лидерство и ответственность в условиях изменений
- Психологическая безопасность и вовлечённость
- Трансформация корпоративной культуры
- Экспертные и доверительные продажи

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

01 Рост эффективности продаж на 40–60% и качества клиентских отношений

02 Сотрудничество с ключевыми клиентами дольше в среднем на 2–3 года

03 Выше вовлечённость и ответственность сотрудников

04 Меньше внутренних конфликтов и управленческих разрывов

05 Выше управляемость изменений в компании

ОБЛАСТИ ЭКСПЕРТИЗЫ

Организационное и командное доверие в B2B

- Культура высокого доверия внутри компании и отдела продаж
- Системы оценки и развития доверия
- Преодоление недоверия клиентов в сложных сделках

Стратегии B2B-продаж

- Оптимизация процессов сложных продаж
- Прогнозирование и управление воронкой
- Выход на новые сегменты B2B-рынка

Доверительные и экспертные продажи

- Техники повышения доверия клиентов в процессе продаж
- Навыки экспертных продаж у менеджеров
- Личный бренд эксперта для продавцов

Управление изменениями

- Стратегии трансформации B2B-бизнеса
- Новые подходы к управлению
- Преодоление сопротивления изменениям в командах

Вдохновляющее лидерство

- Лидерские качества руководителей отделов продаж
- Мотивация и вовлечение сотрудников
- Вдохновляющее видение для команды

Работа с ключевыми клиентами

- Долгосрочные партнёрские отношения с VIP-клиентами
- Индивидуальные стратегии обслуживания крупных клиентов
- Взаимодействие с лицами, принимающими решения

Клиентоцентричность

- Клиентоориентированный подход в процессах продаж
- Оценка качества работы с клиентами
- Культура продаж, ориентированная на клиента

Soft skills для профессионалов продаж

- Эффективная коммуникация в продажах
- Сложные переговоры
- Разрешение конфликтов с клиентами

АВТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ

Барометр корпоративного доверия ИНКО™
система диагностики доверия в компаниях

Корпоративный индекс доверия
измеряет доверие по вертикали, горизонтали и в системе компании

Модель четырёх опор доверия
искренность, надёжность, компетентность, ориентация на интересы других

Экспертная система продаж
продажи, основанные на доверии и экспертном диалоге с клиентом

Методология ответственной вовлечённости
снижение микроменеджмента и рост ответственности команд

ПОДХОД

Доверие здесь экономическая и управленческая категория, а не декларация. Ключевой принцип: невозможно выстроить доверие с клиентами без доверия внутри компании.

Работа строится не только с навыками, но и с ценностями, управленческими установками, логикой принятия решений и ответственностью лидеров. Поэтому изменения получаются глубокими и долгосрочными: участники усваивают не технику, а новую философию отношений с клиентом.

Много практики: интенсивные упражнения, разбор реальных кейсов участников, индивидуальные планы развития. Так знания доходят до ежедневной работы и влияют на продажи. Дмитрий одинаково работает с новичками и с топ-менеджерами.

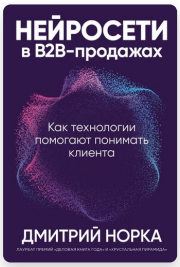
ФОРМАТЫ РАБОТЫ

- Диагностика доверия и корпоративной культуры
- Корпоративные программы для лидеров и команд
- Стратегические и командные сессии
- Экспертные выступления и фасилитация
- Участие в экспертных и общественных проектах

ПУБЛИЧНАЯ И ЭКСПЕРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Профессиональный спикер федеральных и отраслевых форумов
- Автор бизнес-книг, включая «Доверие в бизнесе», «Экспертные продажи», «Ответственная вовлечённость»
- Автор экспертных публикаций на платформе РБК Компании
- Создатель и ведущий проектов о доверии в бизнесе

100 сложных ситуаций в B2B-продажах



Нейросети в B2B-продажах

Ответственная вовлечённость

Доверие в бизнесе

Экспертные продажи

Скажи мне «ДА»

Управление отделом продаж

ОПЫТ ВЫСТУПЛЕНИЙ

За 30 лет провёл более 500 выступлений на форумах и конференциях: от камерных бизнес-встреч до многотысячных залов. Рекордная аудитория, 5000 человек, собралась во Дворце спорта «Динамо».

Организаторы, которые знают его работу, ставят выступление в начало программы, чтобы задать энергичный старт, или в финал, чтобы закончить сильно. Дмитрий не ограничивается сценой: спускается в зал и вовлекает слушателей в живой диалог.

Площадки: ПиР 2020–2024, Сибфорум, Синергия Форум, Синергия MBA, Форум Сколково, Форум PRO-бизнес, «Мой бизнес», «Формула бизнеса», АМОКОНФ 2018–2024, Международный жилищный конгресс 2020–2024, Global Fitness Forum, Global Fitness Evolution, HR UP, «АКТИВ+», «Бизнес с южным акцентом», Sminex Форум, молодёжный форум «Наше время» и другие.

КЛИЕНТЫ

За 30 лет Дмитрий работал с компаниями из более чем 80 отраслей: информационные технологии, финансы, промышленное производство, розничная торговля, телекоммуникации, фармацевтика, нефтегаз,

строительство и недвижимость, логистика и транспорт, консалтинг, автомобильная и пищевая промышленность, энергетика, здравоохранение, образование, сельское хозяйство, гостиничный бизнес и туризм, медиа, химическая промышленность, страхование. Среди заказчиков международные корпорации, ведущие российские компании, растущий средний бизнес и стартапы. Межотраслевой опыт позволяет переносить лучшие практики из одних секторов в другие и находить нестандартные решения под задачи конкретного клиента.

ДОСТИЖЕНИЯ И НАГРАДЫ

- Гран-при премии «Хрустальная пирамида — 2023» в категории «Автор года книги по менеджменту» за книгу «Доверие в бизнесе»
- «Бизнес-тренер года» премии «СМАРТ пирамида — 2021» в категории «Массовое обучение»
- Лауреат премии «Капитаны российского бизнеса — 2025» в номинации «Лучшие бизнес-тренеры»; лауреат премии 2019 года в номинации «Лучший бизнес-тренер»
- Финалист премии PwC «Деловая книга года в России» 2019 года с книгой «Экспертные продажи»
- Рейтинг «Лучшие бизнес-тренеры России» журнала «Управление персоналом», 2018–2025
- 1-е место в рейтинге тренеров по продажам SalesPortal (2013), «20 лучших тренеров по продажам 2023»
- 6-е место в «Золотой дюжине бизнес-тренеров по продажам» журнала «Управление сбытом»
- Член экспертного жюри CRM Rating, рейтинга проектов внедрения CRM (2021–2023)
- ТОП-10 лучших бизнес-тренеров России по версии четырнадцати независимых рейтингов

ЗАПИСИ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Запись выступления	смотреть на YouTube
Запись выступления	смотреть на YouTube
Запись выступления	смотреть на YouTube
Интервью о работе спикера	смотреть на YouTube

КОНТАКТЫ

Телефон	+7 (495) 260-12-17
Почта	mail@norca.ru
Экспертные продажи	norca.ru
Доверие в бизнесе	doverie.biz
Международная ассоциация профессионалов продаж	isp.pro
Телеграм	t.me/dnorca
YouTube	youtube.com/user/onlinenorca
ВКонтакте	vk.com/dnorca