



Епатко Денис

Мужчина, 34 года, родился 27 мая 1992

+7 (928) 4295521 — предпочитаемый способ связи

epatkodenis@gmail.com

setka: <https://set.ki/23tv6tH>

epatko.ispring.ru:

<https://epatko.ispring.ru/app/portfolio/player/8e030555-429e-11f0-97e3-4a278eb6e527>

Проживает: Краснодар

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Методолог, Бизнес тренер, разработчик электронных курсов

Специализации:

- Бизнес-тренер
- Методист

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 9 месяцев

Ноябрь 2025 —
настоящее время
10 месяцев

МАГНИТ, Розничная сеть

Россия, www.magnit-info.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

Эксперт (методолог)

Разрабатываю программы обучения

Перевожу инструкции в обучающий контент

Собранный мною ИИ-тренер по отработке возражений в B2B-сегменте. Для работы включите VPN и пройдите по ссылке: <https://chatgpt.com/g/g-68d2c50e89d8819197a1c9ed8027291a-markus>

В 2025 году прошел повышение квалификации по программе: «Разработчик электронных курсов». Академия ispring

В конце 2024 года прошел повышение квалификации по программе: "Методист обучающих продуктов" в Skillbox

Ключевые компетенции:

- Проведение тренингов, вебинаров, воркшопов и других учебных активностей по Soft/Hard навыкам
- Instructional Design (ADDIE, SAM, Блум, Колб)
- Проектирование и разработка курсов полного цикла (iSpring, PowerPoint)
- Методическая разработка под бизнес-задачи (брифы, диагностика)

- AI-инструменты в обучении (ChatGPT, DeepSeek)
- Видеопродакшн: сценарии, съёмка, монтаж (Adobe Premiere, Audition)
- Навыки продаж и переговоров в B2B
- Посттренинговое сопровождение, геймификация, фасилитация
- LMS: ispreang, WebTutor. Администрирование и отчётность

Разрабатываю программы обучения для сотрудников розницы .

- Анализирую потребность у заказчика
- Подготовка документации: паспорта, программы обучения, сценарии
- Формирую задачи на выкладку учебных элементов
- Формирую задачи на выкладку программы обучения

Актуализирую учебные элементы

- Изучаю изменения в бизнес процессах
- Определяю пул учебных элементов для корректировки
- Взаимодействую с другими подразделениями
- Формирую задачи на актуализацию

Проекты:

Программа доп. обучению сотрудников розницы: "Перезагрузка программы лояльности Магнит Плюс".

Лидировал проект по подготовке сотрудников к запуску обновленной программы лояльности «Магнит Плюс». За 30 дней разработал архитектуру обучения, сценарий видеокурса, кейсовое тестирование и координировал запуск материалов.

Результаты:

Проект охватил более 170 000 сотрудников по всей сети

Обучение успешно завершили более 150 000 человек (90%),

Средний результат тестирования составил 96%, что обеспечило единый стандарт подготовки сотрудников перед федеральным запуском программы.

Проводил тренинги в рамках лидерской программы "Директор Спринт"

Выступал на конференции корпакадемии о реализации бизнес инициатив в обучении.

Разработал концепт-формата обучения через PUSH-уведомления

Август 2024 —
Май 2025
10 месяцев

Мобильные ТелеСистемы (МТС)

Россия, www.mts.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-провайдер
- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

Менеджер по обучению

Удалено работал в корпоративном центре МТС г. Москва. Блок маркетинга и продаж корпоративным клиентам. (B2B).

ТЗ по разработке внутренней LMS:

- Собрал потребности с заказчиков с блока обучения;

- Сформировал техническое задание для разработчиков с описанием блоков, механик и функционала;
 - Сделал макет в PowerPoint для формирования общей картины концепции между стейкхолдерами и разработчиками.
- В результате создали прототип LMS, отвечающие базовым запросам подразделения для организации онлайн обучения.

Разработал программу обучения: «Экспертные продажи»:

- Сформировал бриф для заказчика из бизнес подразделения;
- Определили с заказчиком компетенции на развитие «Экспертных продаж»;
- Собрал чек-лист по работе с директором по маркетингу/гендиректором и собственником;
- Разработал мероприятие по развитию навыков работы с директором по маркетингу/гендиректором и собственником. Пилотная группа увеличила конверсию в презентацию в 1,5 раза

Методология:

Разработал обучающий контент:

- Видео курсы по работе в CRM системе. Для руководителей и сотрудников бизнес подразделений:
- Собрал бриф (опрос) со стейкхолдеров из бизнес подразделений
- Подготовил сценарии видеокурсов
- Участвовал в согласовании и утверждении сценариев
- Снимал и монтировал
- Вносил правки после ОС от экспертов
- Производство полного цикла

В результате новые сотрудники и руководители управляли своей воронкой, используя инструменты CRM на протяжении месяца, а не только в конце.

Разработал онлайн-курсы:

«Введение в B2B продажи для новых сотрудников продающих подразделений» (Общий курс) и «Закрывающие презентации на 110% для менеджеров продаж»;

- Собрал бриф с заказчиков бизнес подразделений;
- Подготовил сценарии с персонажами наставниками;
- Подготовил тесты, как промежуточные контрольные точки;
- Разработал диалоговый тренажер, как финальное упражнение.

Менеджерам не пришлось дожидаться тренингов и наставников для погружения в технологию продаж. Снизилась текучка новых сотрудников в первую неделю. Увеличилась доходимость сотрудников на базовый тренинг продаж.

Обновил презентации программ обучения:

- «Освежил» дизайн с учетом внутренних правил оформления;
- Добавил анимации и визуальные эффекты;
- Предложил техники и упражнения по развитию Soft-навыков;

Вел тренерскую базу знаний в CRM:

- Актуализировал данные у продающих подразделений и продуктовых команд;
- Разработка речевых модулей на основе разных техник продаж;
- Добавлял разработанный учебный контент.

Команда обучения и сотрудники продающих подразделений тратили меньше времени на поиск актуальной информации по продуктам.

Вел блог о продажах и телеграм-канал нашего блока обучения:

- Разрабатывал контент план;
- Искал актуальную информацию, техники, фишки по продажам B2B. Адаптировал по наши продукты;

- Монтировал видеоконтент для телеграм-канала;
 - Писал лонгриды с примерами речевых модулей.
- Увеличилась вовлеченность сотрудников в проекты обучения. Поступали заявки от руководителей с запросом на обучения менеджеров продаж.

Принимал участие в разработке других учебных мероприятий:

- Давал ОС и рекомендация коллегам-тренерам;
 - Участвовал в мозговых штурмах;
 - Предлагал техники и варианты речевых модулей.
- Проводил онлайн обучение
-Был ведущим мероприятия с выступлением внутреннего эксперта.

Работаю в программах:

Контент: PowerPoint, Adobe Premier Pro (Видеомонтаж), виртуальные доски, конструктор курсов Ispring.

ВКС: Zoom, Контур Толк, Мтс Линк, MS Skype

Сентябрь 2022 —
Август 2024
2 года

Контур

Россия, kontur.ru/rabota

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Региональный тренер

- * В 2024 году соответствую грейду Middle
- * 60% времени занимался проведением учебных мероприятий
- * Победитель в номинатив «Новатор» в конкурсе «Одобрено Контуром-ЮГ»

Достижения:

- * Разработал контентную часть в проекте «презентационный конструктор»

Суть проекта: на основе опроса клиента собирается презентация IT-продукта под его задачи и цели.

Я разработал: опросник, сценарии сборки видео из различных блоков, видеоконтент.

Видеоролик в формате говорящая голова с видеорядом на фоне. Производство видео полного цикла: съемка, монтаж, создание фона видео.

Результат: Проект показал эффективность и был масштабирован на всю компанию на другие продукты.

- Разработал видеопрезентацию для сотрудников и клиентов по работе модуля «Диадок» для 1С.

Проблематика: принцип работы модуля сложно для восприятия менеджерам для продаж, которые никогда не работали в 1С. Клиентам тяжело на слух воспринимать преимущества модуля, так как не понимают процесс интеграции и работы. Страх, что негативно повлияет на текущие процессы. Проводилось мало презентаций, и как следствие, долго закрывались сделки. Нет точки касания для «дожима» клиента.

Решение: Видеопрезентация в формате говорящая голова с демонстрацией установки и работы модуля в 1С. Акцент на С-Х-В. Предлагается клиентам для перехода в презентацию и для теплых клиентов, как точка касания (повод для звонка).

Результат: Конверсия в презентации выросла в 1,5 раза, а в закрытие сделки на 15%

-Создал контент для внутренних проектов МРЦ:

- Разработка видеоролика в формате «говорящая голова» для популяризации проекта «Кадровый резерв»
- Создал видеоприглашения на внутренние мероприятия
- Записывал свой голос для робота по обзвону клиентов (проект «Робот Арина»)

Продуктовое обучение:

- Проводил онлайн обучение по продуктам для сотрудников и партнерской сети. Разбираем функции сервиса на примере процессов и проблем клиентов;
- Дополнял программу обучения по мере изменений в сервисе и законодательстве. Сотрудники выходили с актуальными знаниями и могут действовать не по шаблону для увеличения заинтересованности клиента;
- Делился проверенными фишками для увеличения конверсии на каждом этапе продаж продукта;
- Разработал постридер для стажировок по моим продуктам;
- Добавил в обучение демонстрацию интеграционного модуля для учетной системы 1С.

Обучение продажам:

- Проводил базовое обучение по технологии СПИН;
- Охватываю всех новичков. Прорабатываем речевые модули под каждый этап продаж;
- Проводил обучение для опытных сотрудников с продвинутыми инструментами;
 - Провожу воркшоп по инструментам "дожима" клиента;
 - Актуализировал информацию по продукту. Менеджеры начали использовать различные цели звонка для установления контакта.

Работа над индивидуальными запросами подразделений:

- Проводил бриф с заказчиком, разрабатывал программу, проводил обучение, посттренинг и прослушку звонков с ОС.
- Разработал мероприятие по допродаже тарифных модификаторов;
- Прописал спич по лидогенерации для сотрудников телемаркетинга. В результате телемаркетологи выполнили план и увеличили конверсию менеджеров по продажам в 1,3 раза в сравнении с работой полностью с холодной базой;
- Разработал методическое пособие по отстройке 1с отчетность. Менеджеры получили понимание о предложениях конкурента и инструменты отстройки. Пособие можно легко адаптировать под электронный курс.

Посттренинговое сопровождение сотрудников

Использовал геймификацию для посттренинговых мероприятий:

- Разработал интерактивную игру-викторину "Своя Игра" в powerpoint для онлайн и офлайн проведения. Менеджеры выявляли темы по которым у них остались вопросы и прорабатывали их;
- Разработал виртуальную игру в формате настольной игры "Контурополия". Участники проходят по виртуальной карте и выполняют кейсы по технологии продаж. Игра выполнена в PowerPoint. Менеджеры практиковались применять знания и навыки по технологии в различных рейсовых ситуациях;
- Прослушиваю звонки менеджеров по чек-листу и даю обратную связь. Менеджеры корректировали свою работы с клиентами;
- Проводил совместное прослушивание звонков с менеджерами, на котором они оценивали звонки друг друга и давали ОС.

Работал в WebTutor

- Создавал и администрирую обучающие мероприятия;
- Добавлял тестирование;

- Собирал статистику о прохождении обучения.

Февраль 2022 —
Май 2022
4 месяца

ООО «Феррони»

www.ferroni-doors.ru/

Бизнес-тренер

Разработка видеокурса по конструктиву входных металлических дверей для новых сотрудников компании.

Производство полного цикла под ключ

- Написание и утверждение сценария
- Создание презентации с анимацией переходов
- Съемка и монтаж видеокурса

Разработка материалов по продукту для коммерческого блока

- Методическое пособие с описанием свойств-выгод моделей входных металлических дверей по новой матрице (140 шт)

Разработка и проведение обучающих решений:

- Разработал электронный курс на платформе ispring
- Провел онлайн мероприятие по презентации свойств выгод моделей для сотрудников-участников выставки MosBild 2022

Ноябрь 2019 —
Декабрь 2021
2 года 2 месяца

АО "Почта России"

Россия, www.russianpost.ru

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- Курьерская, почтовая доставка

Менеджер по обучению

Проводил аудиторное и онлайн обучение для действующих сотрудников офисов:

- тренинги и вебинары по темам: Управленческий цикл, ключевые показатели эффективности, этапы продаж, , полевое сопровождение, по продуктам компании
- Оценивал уровень прохождения обучения сотрудников массовых специальностей: Сведение информационных таблиц в отчет для руководителей, опрос руководителей, телефонные опросы сотрудников.
- Участвовал в корректировке программ

Разработка учебного контента:

- Разработал инструкции для сотрудников ОПС и супервайзеров по работе во внутреннем ПО компании
- Разработал методического пособия с инструкциями по проектам компании для Операционного блока и блока Логистики АО «Почта России»
- Разработал дизайн презентации с элементами анимации к ВКС, выступлениям для руководителей (уровень зам. директора филиала)
- Разработал видеокурсы по продуктам и проектам компании. Видео масштабировали для изучения по всей стране. За год 8 видеороликов.

Разработка контента полного цикла:

- Занимался написанием и согласованием сценария
- Снимал, монтировал и редактировал видео
- Создавал анимированные презентации

Участвовал в полевом обучении сотрудников в офисах:

- Формировал историю обучения сотрудников. По результатам сохраненных чек-листов в отделах
- Формировал индивидуальных планов развития сотрудников отделений. Ставил задачи на

развитие по итогам полевого сопровождения;

- Работал с зонами роста сотрудников офисов продаж по полученной обратной связи.
- Взаимодействовал с супервайзерами по вопросам обучения, решение оперативных задач
- Разработал образовательные продукты: памятки, мини пособия для персонала и их руководителей по проекту «Полевое сопровождение»

Планировал и организовывал массового обучение:

- Составлял графики обучения и служебные записки, приказы о вызове на обучение
- Обзванивал участников обучения
- Вел ведомости о прохождении обучения
- Заполнял отчеты по обучению

Проводил коммуникацию с руководителями среднего и высшего звена: супервайзеры и территориальные управляющие:

- Составлял план ВКС и согласовывал с руководителем и участниками, организовывал проведение.
- Проводил анализ потребности обучения к ВКС: опрос руководителей, сведение отчетности по прохождению обучения.
- Создавал презентации к ВКС,
- Формулировал итоговую коммуникации по результатам ВКС

Работаю с Системой Дистанционного Обучения:

- Создание учетных записей и назначение курсов
- Контроль за выполнением назначенных курсов
- Отправка сводных отчетов
- Создание инцидентов в техническую службу
- решение технических проблем

Администрирование:

- Написание служебных записок руководителям;
- Введение отчетности учебного центра
- Взаимодействие с центрами занятости по вопросам переподготовки сотрудников по гос. программам
- Занимался планированием, организацией и координацией деятельности по реализации программ обучения;

Изучаю концепции учебного дизайна (instructions design). Создаю произведения искусства в презентациях PowerPoint, Работаю в программах Adobe: Premier PRO (видеомонтаж), Photoshop, Audition (звукозапись).

Ноябрь 2018 —
Ноябрь 2019
1 год 1 месяц

Контур

Россия, kontur.ru/rabota

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Специалист отдела телемаркетинга

Апрель - Ноябрь.2019

Участие в проектной работе

Работал с вновь зарегистрированными организациями ;

Участвовал в разработке и отработке новых спичей по лидогенерации;

Увеличил конверсию по оплате продуктов в 2 раза;

Взаимодействовал с продающими подразделениями компании;

Работал по 2 регионам: Краснодарский край и Крым;

Ввел статистику по обзвонам (минимум 60 звонков в день)
Разработал видеоинструкцию для партнерской сети "Выпуск Электронной Подписи"

Январь - Апрель 2019
Специалист по работе с партнёрами

Работа с партнёрской сетью компании

- Регистрировал новых агентов ;
- Контролировал прохождения обучения новых партнёров;
- Консультировал партнёров по возникающим вопросам;
- Был в составе организаторов семинара для партнёрской сети;

Ноябрь - декабрь 2018
Специалист по обучению клиентов

- Обучал удаленно пользователей сервисам СКБ Контур;
- Собирал обратную связь от пользователей;
- Решал проблемы с работой сервисов на начальных этапах;

Разработал методическое пособие для специалистов отдела телемаркетинга

Январь 2018 —
Июль 2018
7 месяцев

Билайн

Краснодар

Розничная торговля

- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

Специалист офиса продаж и обслуживания

Работа в 1С и aCRM

Сервисное обслуживание клиентов;

Консультация клиентов по продуктам компании: тарифные планы, техника, финансовые продукты;

Работа с отчётной документацией. Подготовка к инкассации ;

Активные продажи;

Проведение ревизии;

Знания в сфере мобильной электроники;

Наставничество и обучение новых сотрудников в офисе;

Сентябрь 2014 —
Сентябрь 2016
2 года 1 месяц

Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма

Краснодар

Образовательные учреждения

- Вуз, ссуз колледж, ПТУ

Преподаватель

Преподаватель туристских наук

Преподавание, научное руководство (при написании ВКР,)14 ВКР защищено на отлично за 2016 год ;

Разработка и проведение тестирования;

Проводил мониторинг и оценку знаний студентов как член государственной аттестационной комиссии;

Поиск и адаптация большого объема информации;

Работа, в качестве методиста, со студентами, на время прохождения производственной практики ;

Сбор аналитики в туристской сфере;

Опыт проведения тренингов, презентаций, публичных выступлений

Работа с документацией: Ведение отчетности, заполнения журналов, оценочных ведомостей, разработка рабочих программ.

Планирование, согласование и контроль прохождения учебных программ учащихся;
Разработка, обновление и внедрение учебных программ по дисциплинам;
Разработка, проведение и внедрение в учебный процесс тренингов для будущих специалистов туризма; разработка ситуационных задач по профессии и экзаменационных вопросов для модульных дисциплин;
Проведение тренингов и семинаров по направлениям: техника продаж, популярные продукты туристских компании, программное обеспечение в сфере туризма.

Образование

Высшее

2014
Высшее

Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма (Кубанская государственная академия физической культуры), Краснодар
Сервиса и туризма, Специалист в области сервиса и туризма, закончил с отличием

Повышение квалификации, курсы

2025

Разработчик электронных курсов
Академия ispring, Разработчик электронных курсов

2024

Методист обучающих программ
Skillbox

2020

Корпоративный Университет Почты России
Корпоративный Университет Почты России, Управленческий цикл

2018

учебный центр
Билайн, Тренинг активные продажи

2018

Билайн учебный центр
Билайн, Активные продажи. взгляни по новомуи

2018

учебный центр Билайн
Билайн, Знание по продукту Тренинг по ШПД

2018

учебный центр Контур
Контур, Тренинг по продукту

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — A1 — Начальный

Навыки

Публичные выступления

Проведение презентаций

Тренинги

Навыки презентации

Работа с большим объемом информации

Обучение

Проведение тестирований

Обучение персонала

Грамотная речь

Обучение и развитие создание методических материалов
Групповое обучение обучение сотрудников
Проведение тренинга для новых сотрудников проведение тренингов
методолог создание контента Подготовка презентаций
электронные курсы Организация учебного процесса MS PowerPoint
Дистанционное обучение Организация обучения для специалистов