

## Профиль

В тренинговой индустрии с 2003 года. Провёл более 1100 корпоративных тренингов.

В 2003 - директор и бизнес-тренер кадрового центра

В 2004-2005 гг. - КАМ в мультинациональной компании, обучал команду навыкам продаж

С 2005 - директор по персоналу и орг. развитию производственно-торговой компании (масложировая продукция, безалкогольные напитки).

С 2006 по 2010 гг. - директор по персоналу и развитию, тренинг-менеджер многопрофильной группы компаний (производство напитков, дистрибуция, сетевая розница).

В 2010 г. - тренинг-менеджер (управление, продажи и переговоры) дистрибьюторской компании.

С 2010 по 2013 г. – ведущий бизнес-тренер, шеф проектов тренинговой компании Sellwell&Managewell.

2013-2014 гг. – бизнес-тренер деловой сети Best T&D Group.

С января 2014 г. по н. вр. – Руководитель тренинговой компании Business Skills (корпоративное обучение).

К.филос. н., преподаватель МОНИКИ, ВШКУ РАНХИГС, МИМОП, РОСБИОТЕХ и др. ВУЗов Москвы, автор тренинговых программ (более 30), член жюри Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга», почётный член НКО «Ассоциация бизнес-тренеров». Администратор групп в соцсетях: «Т&D тусовка у Аркадия» и «Т&D запросы и вакансии»



## Области экспертизы

- **Навыки влияния:** переговоры и продажи, выступление, презентация, аргументация, дебаты, менеджмент, лидерство, управление изменениями, наставничество и коучинг
- **Навыки мышления:** критическое мышление, решение проблем, принятие решений, творческое мышление
- **Развитие навыков бизнес-тренера:** разработка тренинга под запрос, навыки проведения тренинга
- **Модерация и фасилитация:** стратегические и фасилитационные сессии, модерация мероприятий

## Клиенты

«НЛМК», «Ингосстрах», «ИНВИТРО», «Аргос», «НИКАМЕД», «Диасофт», «Балтика», «ФосАгро», «Магнит» («Тандер»), КЭАЗ, «ФЕСКО», «Этажи», ZENDEN, «Трансмашхолдинг», «Вахруши-Литобувь», «Свариваем будущее», «Строй-Сити», «Солид-Брокер», «Домашний Стандарт», Ordamed, Grand Line, «Русагро», «Газпромнефть – Цифровые решения», «НАЦСТАНДАРТ», «КХолдинг», «Сады Придонья», «ЕВРАЗ», ТД «ТЭК», «ВсеИнструменты.ру», «Почта России», Safe Tec, Merz Pharma, «ВТБ», «Вологодские лесопромышленники», «ВМС-Принт», Vinar, Тайле Рус, «Русский дом», «Русклимат», «Север Минералс», «Техногрупп», «МТТ», «АРБЕН», «Восток-Сервис», «АСТ Страховой брокер», Teva Pharmaceutical, «МосЛайн», Unistaff, ALD Automotive, UMG СДМ, «Самокат», Francesco Donni, Apeyron Electrics, «Перфетти Ван Мелле», «БИК СНГ», «Группа ЧТПЗ», «Леруа-Мерлен», «Ростелеком», «Арселор Миттал Темиртау», «Надежда-Фарм», «Атолл» (ЖК «Хороший» Чита), «Фридом Финанс», Partners in Performance, Tele2, «Карьера Форум», «Берингер Ингельхайм», Сеть магазинов «Верный», «Газпром энергохолдинг», «Амур Машинери», «Рустекстиль», «Почта Банк», «Норникель», «Рязанская нефтеперерабатывающая компания» («Роснефть»), «КТЖ» («Казахстанские железные дороги»), «Павлодарский нефтехимический завод», «Джонсон & Джонсон», Vi Group, «АстраЗенека», «Авангард», «Поларис», Сеть аптек «А.В.Е.», «ОТП Банк», «Дикси», «РБПИ Групп», «Хайнекен», «Забайкальская школа государственного администрирования», «Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке», JTI, «Газпромнефть Бизнес-сервис», «Кадровое агентство «Контакт», «Ай Ти Ди Пропертис Айлендс», «Молвест», «Пентейр Рус», «Вектор», «Сбербанк России», «Башэнергонефть», «Уфаоргсинтез», «Нестле», «Эрманн», «Ашан», «Яшма-Золото», «Медиа-Маркт», «Санofi», «Медикал Он Групп», «Пфайзер», «ТНК-ВР», «РЖД», «Гипермаркет «Глобус», «Галс-Девелопмент», «Ротор Хаус», «Мейбелин», «Градиент», «Архитект Дизайн», «Ветпром», «Арнест», «Арла Фудс Артис», «Юниаструм Банк», «Дино Риччи», «Шойберг», «Эльче», «А-Приори», «ОптиКом», «БА Финанс», «ГФК-Россия», «АКОМ» и пр.

## Знаковые T&D проекты:

**2023 г. ГБУЗ МО МОНИКИ им. М.Ф.Владимирского.** Серия тренингов: «Управление исполнением», «Командное лидерство», «Управление проектами», «Управление изменениями» для руководящего состава медучреждений Московской области (2 потока, около 300 участников)

**2023 г. «Трансмашхолдинг».** «Принятие рациональных решений» для директоров заводов холдинга

**2023 г. «Газпромнефть – Цифровые решения».** Сессия «Наша команда» (модерация на темы: командный результат, проактивное решение проблем, конструктивная коммуникация)

**2023 г. «Центр комплексных проектов здравоохранения НАЦСТАНДАРТ».** Стратегическая сессия.

**2022-2023 гг. Ряд компаний ВПК РФ.** Тренинги по управленческим навыкам, коммуникациям и переговорам

**2021-2023 гг. «ВсеИнструменты.ру».** Серия тренингов «Партнерские переговоры», «Жёсткие переговоры», «Переговорные поединки», «Системное мышление», «Критическое мышление», «Проактивное решение проблем», «Управление исполнением», «Командное лидерство», «Дизайн проектов»

**2021-2023 гг. «Север Минералс» и «Техногрупп».** Серия онлайн-тренингов «Консультативные продажи», «Критическое мышление», «Партнерские переговоры», «Жесткие переговоры»

**2020-2023 гг. «Диасофт».** Серия онлайн и офлайн («Продажа решения», «Консультативные продажи», «Структура и логика презентации», «Партнерские переговоры», «Жесткие переговоры», «Переговоры: сочетания стилей», «Критическое мышление», «Системное мышление»)

**2022 г. ТД «ТЭК».** Онлайн-тренинги: «Холодные звонки», «Работа с возражениями», «Консультативные продажи»

**2022 г. «Вологодские лесопромышленники».** Сессия для ТОП-менеджмента «Управление изменениями»

**2021-2022 гг. «ЭТАЖИ».** Сессии для ТОП-менеджмента «Трансформация бизнес-модели с учётом актуальных трендов», «Стратегия и изменения: личностный и организационный уровни»

**2021-2022 гг. «НЛМК».** Серия онлайн и офлайн тренингов «Эффективное наставничество», совместная разработка и проведение «пилота» внутреннего тренинга «Эффективное обучение на производстве»

**2021-2022 гг. «ФЕСКО».** Серия онлайн-тренингов «Клиентский сервис», «Управление в сложных ситуациях»

**2020-2022 гг. Teva Pharmaceutical.** «Критическое мышление» для Hi-Po сотрудников (6 модулей, 6 групп, онлайн)

**2021 г. «Почта России».** Серия тренингов для департамента продаж: «Сложные (проектные) продажи», «Проактивное решение проблем», «Дизайн проектов»

**2021 г. «Ингосстрах».** Серия онлайн-практикумов по развитию навыков продаж и переговоров (7 групп, 4 темы)

**2019-2021 гг. «Никамед».** Серия онлайн и офлайн тренингов по продажам и переговорам

**2020 г. «Атолл» (ЖК «Хороший», г. Чита).** Тренинги по продажам, создание видеокурса по продажам, разработка стандартов продаж, индивидуальная работа с продавцами

**2020 г. «ЧТПЗ» и «НЛМК» (совместный проект на базе УрФУ).** Онлайн-тренинги «Эффективное наставничество», разработка материалов дистанционного курса по наставничеству

**2020 г. «Ростелеком».** Онлайн-тренинги «Управленческие поединки»

**2020 г. «Газпром энергохолдинг».** Серия онлайн-тренингов «Критическое мышление» для кадрового резерва

**2020 г.** Тренинги для руководящего состава **Правительства и Администрации Губернатора Забайкальского Края:** «Управление исполнением» и «Критическое мышление»

**2020 г.** Организация и проведение **онлайн-форума «Мой бизнес.Онлайн»** для действующих предпринимателей и физических лиц, желающих открыть свое дело (Забайкальский Край, г. Чита, 120 участников, 5 спикеров)

**2019-2020 гг. «Амур Машинери».** Серия тренингов по недирективному влиянию («Консультативные продажи», «Менеджмент в стиле коучинг»)

**2019-2020 гг. «ВТБ».** Серия тренингов «Жёсткие переговоры» для руководителей

**2019 г. «Арселор Миттал Темиртау»** Серия тренингов «Аналитические навыки (инструменты критического мышления)» для руководящего состава.

**2019 г. «ИНВИТРО».** Серия тренингов «Принятие решений» для руководителей и «Партнерские переговоры» для сотрудников Коммерческой службы

**2019 г. BI Group.** Мастер-класс «Управление изменениями» для руководителей (TOP-1000)

**2018-2019 гг. «Леруа Мерлен».** Серия пилотных тренингов для руководителей магазина: «Эффективное собрание», «Дизайн проектов», «Управление исполнением»

**2018-2019 гг. «Почта Банк».** Серия тренингов «Наставничество» (для ведущих тренеров банка) и «Делегирование», «Обратная связь», «Наставничество и коучинг», «Подбор персонала», «Управление изменениями», «Разрешение конфликтов», «Эффективная презентация» (для руководителей)

**2018-2019 гг. «Павлодарский Нефтехимический завод» («КазМунайГаз»).** Серия тренингов «Партнерские переговоры», «Менеджмент в стиле коучинг», «Командное лидерство»

**2018-2019 гг. «Перфетти Ван Мелле».** «Партнерские переговоры» и «Жёсткие переговоры» для команды СНГ

**2018-2019 гг. Сеть аптек «А.V.E.».** Серия тренингов «Эффективные продажи», «Навыки непрямого влияния», «Работа с мнением Клиента» для провизоров

**2018-2019 гг. BI Group.** Серия тренингов «Техники принятия решений» и «Командное лидерство»

**2018 г. «Норникель».** Тренинг «Инструменты обучения и развития сотрудников». Разработка и передача Заказчику «Памятки наставника» для производственного персонала

**2018 г. «Поларис».** Разработка и тестирование Стандартов продаж. Тренинги «Эффективные продажи и наставничество» для руководителей среднего звена

**2018 г. «Астра Зенека».** Программа «Управление продажами» для КАСов (работа с заведующими аптеками)

**2018 г. «ВсеИнструменты.ру».** Программы по развитию переговорных навыков (Жесткий стиль, Партнерский стиль, Переговорные поединки) и тренинги «Установление и развитие контакта с клиентом» (более 150 участников)

**2017-2018 гг. «БИК СНГ».** Серия тренингов «Эффективные продажи» и «Наставничество» для отдела продаж

**2017 г. «Джонсон и Джонсон».** Тренинги «Рост во время перемен». Цикловая Конференция Россия, Украина, СНГ (более 140 участников) и «Менеджмент в стиле коучинг»

**2017 г. «Берингер Ингельхайм».** Серия тренингов «Навыки непрямого влияния» (более 130 участников)

**2017 г. «Группа ЧТПЗ»** (Первоуральск, Челябинск, Москва). Серия тренингов «Наставник-лидер» для руководителей. Города: Челябинск, Первоуральск, Москва (более 350 участников)

**2016 - 2017 гг. «Ростелеком-Северо-Запад».** Серия тренингов по ораторскому искусству, менеджменту и лидерству

**2016 г. «Хейнекен».** «Эффективные переговоры». Серия кастомизированных тренингов для сотрудников департамента продаж (КАМ, КАЕ, NC КАМ, ASM), закупок, customer service и logistics. (более 400 участников)

**2016 г. «Дикси».** Серия тренингов: «Управление исполнением», «Навыки презентации», «Системное мышление»

**2015-2016 гг. «Берингер Ингельхайм».** Серия тренингов по переговорам и продажам для департамента продаж

**2015-2016 гг. ЗАО «Молвест».** Серия тренингов для руководящего состава компании. Темы: «Командное лидерство», «Эффективные переговоры», «Менеджмент в стиле коучинг». Передача клиенту материалов

**2015 – 2016 гг. Северо-Западный банк Сбербанка России.** Тренинги для слушателей Школы кадрового резерва. Темы: «Наставничество», «Мотивация», «Позиционирование руководителя», «Конструктивное влияние» и пр.

**2014 - 2016 гг. «Леруа Мерлен».** Тренинги «Эффективное лидерство» для руководителей и кадрового резерва

**2015 г. «Башэнегроу».** «Техники конструктивного влияния». Тренинг и Workshop для TOP-менеджеров

**2015 г. «Хейнекен».** «Переговорные поединки» для сотрудников департамента продаж. Более 300 участников.

**2015 г. «Хейнекен».** Мероприятие «High-performance multifunctional customer teams»

**2014 - 2015 гг. «Сбербанк России».** Программа «Я – Наставник!» (около 15 тыс. человек). Разработка комплекса материалов и руководства для тренера, проведение «пилотов» и передач тренерам проекта (более 80 человек)

## Образование

| Год         | Организация   |
|-------------|---|
| 2014-н.вр.  | Регулярное посещение мастер-классов, тренингов, лекций и курсов по навыкам ведения тренингов, отдельным тренинговым темам (переговоры, маркетинг, коучинг, фасилитация и т.п.)  |
| 2021-2023   | «Эффективность тренинга: как связать обучение с бизнес-результатом», «Эмоциональный интеллект бизнес-тренера», «Макродизайн тренинга. Три подхода к построению последовательности тем обучения», «Методика разработки и проведения бизнес-тренинга», «Мотивационные стратегии обучения взрослых» - АНО ДПО «Международный институт менеджмента объединений предпринимателей» (Программы повышения квалификации) |
| 2020        | «Профессия digital-тренер». Академия digital-тренингов «ТренингСпэйс». Алина Нургатина  |
| 2020        | «HR-КОУЧИНГ». Белугина Елена  |
| 2014        | Тренинг «Эффективная фасилитация». Best T&D Group. Тренер Платонов Георгий  |
| 2010-2013   | Ежемесячные тренинги для тренеров компании Sellwell&Managewell. Тренер Назаров Алексей  |
| 2012        | Тренинг «Методы проблематизации в тренингах для TOP-менеджеров». Тренер Моносова Анна   |
| 2009        | Московский государственный гуманитарный университет. Курсы (72 часа) «Дизайн проектов»  |
| 2005 – 2006 | Курская региональная бизнес-школа (повышение квалификации руководителей, президентская программа). «Менеджер», специализация: «Управление персоналом»   |
| 1999        | МГПУ, кафедра философии. Кандидат философских наук  |
| 1990 – 1995 | Курский государственный педагогический университет, педагог-психолог  |

## Опыт работы

| Год           | Организация   | Позиция                               |
|---------------|---|---------------------------------------|
| 2014 – н. вр. | Business Skills, тренинговая компания, Москва   | Руководитель компании                 |
| 2013 – 2014   | Best T&D Group (www.best-leadership.ru), T&D-компания, Москва   | Бизнес-тренер деловой сети            |
| 2010 – 2013   | Sellwell&Managewell (www.sellwell.ru), T&D компания, Москва   | Тренер, шеф проектов                  |
| 2010          | ГК «СВ Трейд» - дистрибьюторская компания (FMCG), Курск   | Тренинг-менеджер                      |
| 2006 – 2010   | Группа Компаний «ПЛК» производство, дистрибуция, розница (FMCG), Курск  | Директор по персоналу и развитию      |
| 2005 – 2006   | Группа компаний (ООО «Курская масложировая компания», ООО «Курский квас», ЗАО «Торговый дом «Курские продукты») | Директор по персоналу и орг. развитию |
| 2004-2005     | ОАО «Хенкель-Эра», Тосно Ленинградской области  | КАМ                                   |
| 2003 – 2004   | Центр «Личность и карьера» (подбор и обучение), Курск   | Директор Центра, тренер               |