

Профиль

В тренинговой индустрии с 2003 года. Провёл более 1200 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., приглашенный преподаватель в ВШКУ РАНХиГС, МИМОП, РОСБИОТЕХ, МОНИКИ и др. ВУЗах, автор тренинговых программ (более 35), член жюри Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга», почётный член НКО «Ассоциация бизнес-тренеров». Администратор групп в соцсетях: «T&D тусовка у Аркадия» и «T&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

«ФосАгро», «Ви Фрай», «НЛМК», «Билайн» (Казахстан), Mars, Merz Pharma, «Выбери Радио», «Диасофт», «КОМОС ГРУПП» (АО «МИЛКОМ»), «Магнит» («Тандер»), КЭАЗ, «Балтика», «Аргос», «ВсеИнструменты.ру», ГК «Урбантех», «ФЕСКО», «Корона-ФУД», «Этажи», «2 Андрея», «Промрукав», ZENDEX, «Трансмашхолдинг», «Вахруши-Литобувь», «Свариваем будущее», «Ингосстрах», «ИНВИТРО», «НИКАМЕД», «Строй-Сити», «Солид-Брокер», «Домашний Стандарт», Ordamed, Grand Line, «РусАгро», «Газпромнефть – Цифровые решения», «НАЦСТАНДАРТ», «КХолдинг», «Сады Придонья», «ЕВРАЗ», ТД «ТЭК», «Почта России», Safe Tec, «ВТБ», «Вологодские лесопромышленники», «ВМС-Принт», Vinag, 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, Auregon Electric, «Перфетти Ван Мелле», «БИК СНГ», «Группа ЧТПЗ», «Леруа-Мерлен», «Ростелеком», «Арселор Миттал Дмиртау», «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.

Примеры T&D проектов за последние 7 лет:

2024 г. Mars. Командная сессия (45 участников) «Побеждать во время перемен» (по модели ADKAR).

2024 г. «Ви Фрай». Серия тренингов и воркшопов: «Управление исполнением», «Проактивное решение проблем»

2024 г. «Корона-ФУД». Серия тренингов: «Партнерские переговоры», «Жесткие переговоры»

2024 г. «КОМОС ГРУПП» (АО «МИЛКОМ»). Тренинг для ТОП-менеджмента «Командное лидерство»

2024 г. «Выбери Радио». Сессия для ТОП-менеджмента «Наша Команда»

2024 г. «Билайн» (Казахстан). Вебинары (в рамках марафона по самоорганизации): «Проактивное решение проблем» и «Фокусировка на приоритетах» (более 150 участников); Разработка деловых игр для бизнес-симуляции «Управленческие навыки»

2023 - 2024 гг. Merz Pharma. Оффлайн-тренинги «Эффективные переговоры», «Эффективная коммуникация», онлайн-тренинги «Культура обратной связи (концепция «Радикальной прямоты»), «Теория поколений»; Сессия для ТОП-менеджмента «Наша Команда»

2023 - 2024 гг. «ФосАгро». Балаковский филиал АО «Апатит»: Тренинги для кадрового резерва: «Нематериальная мотивация», «Управление исполнением», «Проактивное решение проблем», «Управление изменениями (по модели ADKAR)», «Управление в стиле «коучинг», «Эффективная коммуникация», «Проактивность в развитии», «Влияние и построение отношений»; **Волховский филиал АО «Апатит»:** «Эффективное наставничество», «Эффективная коммуникация: структура и логика сообщения»

2022-2024 гг. Ряд компаний ВПК РФ. Тренинги по управленческим навыкам, коммуникациям и переговорам

2023 - 2024 гг. ГБУЗ МО МОНИКИ им. М.Ф.Владимирского. Тренинги «Управление исполнением», «Командное лидерство», «Управление проектами», «Управление изменениями (по модели ADKAR)» для руководящего состава медучреждений Московской области (3 потока, около 350 участников)

2021-2024 гг. «НЛМК». Серия онлайн и оффлайн тренингов «Эффективное наставничество», совместная разработка и проведение «пилота» внутреннего тренинга «Эффективное обучение на производстве»

2020-2024 гг. «Диасофт». Тренинги «Продажа решения», «Консультативные продажи», «Структура и логика презентации», «Партнерские переговоры», «Жесткие переговоры», «Переговоры: сочетания стилей», «Критическое мышление», «Системное мышление», «Ситуационное руководство и управление в стиле «коучинг»

2023 г. «Трансмашхолдинг». «Принятие рациональных решений» для директоров заводов (онлайн-тренинги)

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.

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

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

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. «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; Тренинг «Эффективное наставничество»

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 «Жесткие переговоры» для руководителей

2019 г. «Арселор Миттал Темиртау» Серия тренингов «Аналитические навыки» для руководящего состава.

2019 г. «ИНВИТРО». Серия тренингов: «Принятие решений» и «Партнерские переговоры»

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

2018-2019 гг. «Леруа Мерлен». Тренинги для руководителей: «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 «Жесткие переговоры» для команды СНГ

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

2018-2019 гг. VI 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 Стандартов продаж. Тренинги «Эффективные продажи и наставничество»

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

2018 г. «ВсеИнструменты.ру». Тренинги: «Жесткие переговоры», «Партнерские переговоры», «Переговорные поединки», «Установление и развитие контакта с клиентом» (более 150 участников)

Образование

Год	Организация
2014-н.вр.	Регулярное посещение конкурсов, 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 ТОП-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, диплом о профессиональной переподготовке). Специальность: «Менеджмент»; Специализация: «Управление персоналом»; Квалификация: «Менеджер»
1999	МГПУ, кафедра философии. Кандидат философских наук
1990 – 1995	Курский государственный педагогический университет. Историко-педагогический факультет. Учитель истории и обществознания. Методист воспитательной работы

Опыт работы

Год	Организация	Позиция
2014 – н. вр.	Business Skills, ИП Равицкий А.Д., тренинговая компания, Москва	Руководитель компании
2023 – 2024	Московский областной научно-исследовательский клинический институт имени М. Ф. Владимирского (ГБУЗ МО МОНИКИ).	Старший преподаватель
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	Региональный представитель по работе с ключевыми клиентами
2003 – 2004	Центр «Личность и карьера» (подбор и обучение), Курск	Директор Центра, тренер