



Управляющий партнер

Алексей Назаров

Профиль

Алексей Назаров занимается обучением и развитием с 2001 года. За это время в его программах приняло участие более 10 000 человек, от менеджеров по продажам до генерального директора госкорпорации.

Особенность Алексея в том, что он совмещает в себе две роли:

- **Руководитель-практик.** Алексей является генеральным директором тренинговой компании с момента ее основания в 2004 году. Под его управлением компания «с нуля» вышла на оборот в \$3 млн в 2013 году. Среднегодовой рост бизнеса в 2009-2011 годах составил 245%. В 2016 году компания провела более 750 тренинговых дней для более чем 50 клиентов;

- **Коуч и бизнес-тренер.** Алексей соответствует высочайшим российским, европейским и американским стандартам, что подтверждено CIPD UK, HENKEL CEEA, CRESTCOM USA, ВШБ МГУ и другими.

В 2013 году Алексей вошел в тройку лучших бизнес-тренеров России (по мнению компании Амплуа).

В 2006 году Алексей был признан одним из двух лучших тренеров по переговорам в России (по мнению журнала Карьера).

Основные клиенты

Росатом, Билайн, Nestle, Яндекс, Газпром, ВТБ, Mars, Сбербанк, Московская Биржа, ТНК-ВР, Северсталь, X5, Red Bull, Henkel, ГазпромНефть, АльфаСтрахование и другие.

Ключевые форматы работы

- Проведение переговоров и их консультационное сопровождение (в том числе международных сделок по английскому праву);
- Коучинг первых лиц компаний по темам лидерство и влияние;
- Сессии по развитию слаженной командной работы (alignment sessions) и медиация внутренних конфликтов;
- Тренинги по развитию переговорных навыков.

Образование и сертификация

2013-2016	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Certificates: Mediating Disputes; Secrets of Dealmaking; Difficult Conversations; Improving Your Negotiating Effectiveness
2006-2007	Chartered Institute of Personnel and Development, UK (www.cipd.co.uk)	Diploma in Training and Development
2005	Henkel Central Eastern Europe Academy, Austria	Certification (in-company)
2004	Chartered Institute of Personnel and Development, UK	Certificate in Training Practice
1998 - 2000	Business School of Open University, Россия	UK Diploma in Management
1997 - 1999	Московский Энергетический Институт (Технический Университет), Факультет Дополнительного Образования	Государственный диплом "Менеджер по маркетингу"
1993 - 1998	Московский Энергетический Институт (Технический Университет), Факультет Автоматики и Вычислительной Техники	Государственный диплом "Инженер"

Карьера

2016 - ...	"Rusatom Overseas Inc", торговая компания ГК Росатом на международных рынках	Советник президента, заместитель директора контрактации АЭС "Эль-Дабба" (\$28 млрд)
2004 -	"Сэлл Вэлл" (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Основатель, управляющий партнер Sellwell / Managewell
2001 - 2004	"Глобал Консалтинг", тренинговое и мерчендайзинговое агентство	Тренер-консультант
1999 - 2001	"Союз-Про", дистрибьютор профессионального видеоборудования SONY	Менеджер по продажам
1997 - 1998	"МВ", "Копи-Систем" - дистрибьюторы копировальной техники Ricoh	Менеджер по продажам