



Мурат Шакирзянов

Профиль

Мурат Шакирзянов работает в тренинговой индустрии более 10 лет. За это время им было создано и проведено более 500 корпоративных тренингов (полноценных двух-трех дневных курсов), обучено более 6000 тысяч человек из нескольких десятков multinationals и российских компаний. Свой путь в продажах Мурат начал в 1999, осуществляя успешные продажи в b2c секторе сотовой связи. Начиная с 2001 опыт в продажах смещается на b2g сектор, так как Мурат переходит в управление компанией, и использует опыт b2c для обучения продавцов-консультантов. В 2003 Мурат Шакирзянов начинает тренерскую карьеру в Sellwell, осуществляя самостоятельные продажи комплексных программ в b2b секторе по сегодняшний день. Его тренинги по продажам, переговорам и презентациям высоко оценивают продавцы, закупщики и другие сотрудники таких компаний, как Henkel (в том числе промышленное подразделение), Сбербанк, Xerox, IBM, УРАЛХИМ, Ингосстрах и другие. В настоящий момент Мурат так же является совладельцем компании Sellwell.

Основные клиенты

За последние годы Муратом Шакирзяновым были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний: Сбербанк, Henkel, IBM, Xerox, Heineken, Mars, УРАЛХИМ, РЖД, L'Oreal, Enter, МОСМАРТ, Ашан, Черкизово и многие другие.

Знаковые проекты

- Создание и внедрение программы оценки и обучения клиентских менеджеров Сбербанка России продажам и переговорам.
- Создание и проведение программы обучения «Техники холодных звонков».
- Участие в разработке комплексных программ по переговорам и презентациям.
- Программа развития бизнес-консультантов REDKEN (L'Oreal)
- Программа тренингов «Эффективный промоутер-консультант» (два дня в формате офис/«поле») и «Работа с возражениями» (один день): развитие промоутеров-консультантов и торговых представителей в компании Henkel. Была создана, протестирована и передана RAM компании.
- Программа развития тренеров по продукту компании SonyEricsson, Siemens
- Серия лекций по переговорам для компании РОСНО: отдел PR и маркетинга

Образование и сертификация

Июнь 2014	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Secrets of Successful Dealmaking
Июнь 2013	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Dealing with Difficult Conversations
Июнь 2013	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Negotiation Workshop: Improving Your Negotiating Effectiveness
1993 – 1998	Московский Энергетический Институт (Технический Университет), Факультет Автоматики и Вычислительной Техники	Государственный Диплом «Математик - Программист»
2008 – сейчас	ООО «Сэлл Вэлл» (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Совладелец компании, Менеджер проектов, Тренер
2009 - сейчас	ООО «Мэнэджвэлл» (www.managewell.ru), тренинговая компания	Совладелец компании, Менеджер проектов, Тренер
2003 – 2008	ООО «Сэлл Вэлл» (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Менеджер проектов, Тренер
2001 – 2003	ООО «БиРайт», сеть салонов сотовой связи	Директор по персоналу, управляющий партнер
1998 – 2001	ООО «БиРайт», сеть салонов сотовой связи	Продавец – консультант, администратор

Карьера