



Павел Щербаков

Профиль

Щербаков Павел в бизнесе более 15 лет. Начав свою карьеру 1997 году с администратора магазина мебели, в 2000 году стал совладельцем сети салонов сотовой связи, взяв на себя функции директора по продажам и управления персоналом. Имеет большой опыт работы в продажах как физическим, так и юридическим лицам, ведении переговоров и юридическом сопровождении сделок, вопросах аренды, планировании закупок. Помимо этого имеет значительный опыт работы по большинству направлений развития сети торговых аппаратов по приему платежей, установки аппаратов в сетевые магазины, вопросах обслуживания и технического сопровождения, заключении договоров аренды. В 2010 году по собственной инициативе перешел на работу «внутренним» тренером в компанию Sellwell.

Основные клиенты

За последние годы Павлом Щербаковым были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний: ВТБ, Сбербанк, MARS, Red Bull, Северсталь, Юниаструм Банк, АШАН, IBM, TNK-BP, XEROX, OCS, L'Oreal, сеть гипермаркетов «Глобус», Enter и другие.

Знаковые проекты

- Создание и внедрение программы «Основы продаж и холодные звонки» (Сбербанк, Юниаструм Банк)
- Программа «Управление командой продавцов-консультантов» (АШАН)
- Проведение трехуровневого цикла программ «Presentation skills» для компании XEROX
- Программа «CVM для бизнес-партнеров IBM»
- Программа «Переговоры: архитектура, партнерский и жесткий стиль» (ВТБ, Сбербанк)
- Программа «Продажи в презентационном стиле»
- Программа «Продажи в консультативном стиле» и другие.

Образование и сертификация

2017	Successfully completed and received a passing grade In PH559x: Causal Diagrams: Draw Your Assumptions Before Your Conclusions a course of study offered by HarvardX, an online learning initiative of Harvard University through edX.	Certificate Program on Causal Diagrams: Draw Your Assumptions Before Your Conclusions
2017	Successfully completed and received a passing grade in GSE3x: Introduction to Data Wise: A Collaborative Process to Improve Learning & Teaching a course of study offered by HarvardX, an online learning initiative of Harvard University through edX.	Certificate Program on Introduction to Data. A Collaborative Process to Improve Learning & Teaching
2017	Successfully completed and received a passing grade in HLS2X: Contract Law: From Trust to Promise to Contract a course of study offered by HarvardX, an online learning initiative of Harvard University through edX.	Certificate Program on Contract Law: From Trust to Promise to Contract
2017	Successfully completed and received a passing grade in GSE2x: Leaders of Learning a course of study offered by HarvardX, an online learning initiative of Harvard University through edX.	Certificate Program on Leaders of Learning
2014	Harvard Law School, Cambridge, MA	Certificate Program on negotiation
2014	Центр креативных технологий "Идеальные решения" (Тимохов В.И., "Мастер ТРИЗ")	Сертификат "Креативный бизнес: использование ТРИЗ в бизнесе"
1993-1998	Государственный Университет Управления, Факультет Международных Экономических Отношений	Государственный диплом, «Менеджер высшей квалификации в области малого и среднего бизнеса»

Карьера

2010 – сейчас	ООО "Сэлл Вэлл" (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Партнер, Тренер – Консультант
2009 – 2011	ООО «Мобильные платежи»	Коммерческий директор, партнер
2006 – 2009	ООО «Торг Авитон»	Директор сети торговых аппаратов по приему платежей, партнер
2000 – 2006	ООО «Бирайт»	Коммерческий директор, Директор по продажам, совладелец
1998 - 2000	ООО «Артекс +»	Администратор салона сотовой связи
1997 – 1998	ООО «Мебель Шатуры»	Администратор мебельного магазина