



# Дмитрий Акмайкин

## Профиль

Партнёр, Лидер практики переговоров и медиации  
 Дмитрий развивает профессиональные навыки талантливых сотрудников компаний списка Global Fortune 500 более 10 лет. Обладает более чем 20 летним опытом в маркетинге, продажах, переговорах, GR и управлении собственным бизнесом. Дмитрий мастер спорта по силовому троеборью, профессионально играл в регби. Большой управленческий и предпринимательский опыт, глубокое понимание бизнеса, системный подход, эрудиция и знание спортивной психологии позволяют Дмитрию создавать для клиентов точно настроенные и действительно эффективные решения.

## Основные клиенты

ВТБ24, Real (Metro Group), Century21, Pepsi, Red Bull, Сбербанк, Henkel, MARS, L'Oreal, Северсталь, ItellaNLC, LG Electronics, Schaller, Юниаструм Банк, Nike, Металлоинвест, Nestle, ВТБ, Газпром, СигналМедиа, Danone, Росатом, ЗарубежНефть, Видео Интернешнл (VI), Discovery Networks, Mattel, Билайн

## Знаковые проекты

- Всероссийская система развития молодых специалистов: разработана концепция и организованы мероприятия по развитию региональных представительств (53 региона, более 150 региональных менеджеров);
- Инновационный проект на рынке брокериджа недвижимости: разработана новая бизнес-модель, создана модель отбора сотрудников по талантам (Gallup), создана модель системного обучения, привлечены, обучены и успешно адаптированы сотрудники;
- Профессиональный интернет-сервис на рынке недвижимости и ипотечного кредитования: разработана концепция, привлечены инвестиции, спроектирован и разработан интернет-сервис, привлечены банки и другие партнеры;
- Медиация акционерного конфликта сингапурской компании Z9 Mobile

## Знаковые тренинги/сессии

- Сессии «Построение высокопроизводительных команд (High Performance Team)», Schaller, Mattel, Билайн
- Программа «Международные переговоры в атомной отрасли для высшего руководства», Росатом
- Тренинг «Сложные переговоры в международном контексте», ЗарубежНефть
- Коучинг по переговорам топ-менеджмента, Discovery Networks
- Интеграционная сессия при слиянии Банка ВТБ и Банка Москвы
- Стратегическая сессия «Энергия Результата», ЗарубежНефть
- Открытая годовая программа развития переговорной компетенции с 2014 года
- Комплексная программа развития навыков влияния в продажах и переговорах, 24 модуля, СигналМедиа

## Образование и сертификация

2013-2016	Harvard Law School, Cambridge, MA	Program on Negotiation
2005 - 2006	Институт управления недвижимостью (Institute of Real Estate Management, Chicago, IL)	Сертифицированный управляющий недвижимостью, СРМ
2005 - 2006	Институт сертифицированных экспертов по инвестициям в недвижимость (CCIM Institute, Chicago, IL)	Кандидат CCIM
2005	Институт профессиональной оценки Финансовой Академии при Правительстве РФ	Диплом Профессионального оценщика
2005	Российская Гильдия Риэлторов	Аттестат сертифицированного брокера по недвижимости
1994 - 1998	Казанский Государственный Технический Университет им. А.Н. Туполева	Диплом Бакалавра экономики

## Карьера

2007 – сейчас	ООО “Мэнэджвелл” (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Учредитель, Ведущий консультант
2015 – сейчас	Высшая школа бизнеса МГУ им. М. В. Ломоносова	Приглашенный преподаватель
2010 – 2012	Ассоциация Европейского бизнеса в РФ	Член комитета по недвижимости
2009 – 2014	ЗАО «Хорто», интернет-сервис на рынке недвижимости и ипотечного кредитования	Акционер
2004 – 2009	Миэль-недвижимость (ЗАО «Миэль-Навигатор»)	Директор по развитию бизнеса, внутренний тренер
2002 - 2003	Государственная Дума Федерального Собрания РФ	Помощник Депутата