



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 2019 году компания провела более 900 тренинговых дней для более чем 50 клиентов;
- **Коуч и бизнес-тренер.** Алексей соответствует высочайшим российским, европейским и американским стандартам, что подтверждено CIPD UK, CEDR UK, HENKEL EUROPE, RED BULL ACADEMY, CRESTCOM USA, ВШБ МГУ и другими.

В 2019 году Алексей вошел в топ-4 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, KPMG, Газпром, ВТБ, Mars, Сбербанк, НЛМК, Московская Биржа, ТНК-ВР, Северсталь, X5 Retail Group, 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

2019	Pepperdine, Strauss Institute for Dispute Resolution, USA	Mediation the Litigated Case Training (Los-Angeles)
2018	Center for Effective Dispute Resolution. UK	Аккредитованный медиатор, Mediation Skills Training (Hong-Kong)
2013-2017	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Certificates: Mediating Disputes; Secrets of Dealmaking; Difficult Conversations; Improving Your Negotiating Effectiveness
2004-2018	Chartered Institute of Personnel and Development, UK (www.cipd.co.uk)	Chartered Member (MCIPD), Diploma in Training and Development and Certificate in Training Practice
2005	Henkel Central Eastern Europe Academy, Austria	Certification (in-company)
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-сейчас	«СВА (Агентство по Развитию Договороспособности)»	Основатель и управляющий партнер, www.cba.team
2004–сейчас	“Сэлл Вэлл” (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Основатель и управляющий партнер Sellwell / Managewell
2016 – 2017	“Rusatom Overseas Inc”, торговая компания ГК Росатом на международных рынках	Советник президента, заместитель директора по контрактации АЭС “Эль-Дабаа” (\$28 млрд на 60 лет)
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-Системс” - дистрибьюторы копировальной техники Ricoh	Менеджер по продажам