

Алексей Назаров

Управляющий Партер,
тренер-консультант

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

За время работы Алексеем Назаровым в компании Sellwell были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний: Росатом, Билайн, Nestle, Яндекс, KPMG, Газпром, ВТБ, Mars, Сбербанк, НЛМК, Московская Биржа, ТНК-BP, 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 University (California)**
Certificate Mediation Program advanced
 - 2018** **Centre of Effective Dispute Resolution (London)**
Аккредитованный медиатор, Mediation Skills Training (Hong-Kong)
 - 2013-2017** **Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute (Boston)**
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**
 - 1998-2000** **Business School of Open University, Россия**
 - 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
- 2006 - сейчас** **«СВА (Агентство по Развитию Договороспособности)»**
Основатель и управляющий партнер, www.cba.team
 - 2004 – сейчас** **ООО “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 контракции 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

