

Беляев Игорь

Партнер,
тренер-консультант



Профиль

Игорь Беляев начал свою тренерскую карьеру в 2004 году. За это время он обучил более 1200 сотрудников, провёл более 250 тренинговых мероприятий как внутри компании, так и в роли внешнего провайдера.

С 2005 по 2006 год был внутренним тренером в компании GlobalConsulting - Saviant, а с 2011 года проводил тренинги по коммуникации и визуализации внутри компании Sellwell.

С 2013 года является штатным тренером-экспертом Sellwell.

В продажах Игорь с 2003 года, у него есть опыт работы в таких сферах как: FMCG, B2B услуги и IT. Одним из своих лучших достижений он считает продажу тренингового контракта более чем на 150 000\$.

Значительный опыт в управлении Игорь получил в 2006 году, работая в ITM-Group, где он руководил отделом из более чем 50 сотрудников. Под его руководством эффективность проектов команды возросла на 300% и увеличила общие показатели по аудиту.

С 2014 года вместе с партнёрами компании Sellwell участвовал в создании уникальной программы по переговорам для топ-менеджмента РосАтома.

С 2015 входит в состав преподавателей-экзаменаторов ВШБ МГУ им. Ломоносова.

Основные клиенты

За время работы Игорем Беляевым были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний:

Henkel, ВТБ, Росатом, Атомэнергосбыт, Роснефть, Сибур, Билайн, Сбербанк, Яндекс, Boehringer Ingelheim, Mars, Danone, Nestle, Газпром Экспорт, Зарубежнефть, Согласие, Вьетсовпетро, Mercedes Daimler, Росгосстрах, Bizerba, Multivac, OMD Group, Российско-Германская внешнеторговая палата, RoyalCanin, GlobalConsulting, СкороМама, HappyGifts, 4vida, Белый Клык, Schneider Electric, НРА, Столото и др



Знаковые проекты

- Разработка сценариев кейсов и активное участие в масштабном проекте «Переговорный турнир» для 67 филиалов, 233 команд, 708 участников и проведение 244 переговорных поединков для компании ВСК Страховой Дом
- Развитие навыков проведения переговоров для руководителей проектов ВТБ, Яндекс, менеджеров по закупке Mercedes, Nestle, Henkel
- Программ развития навыков управления и влияния для руководителей департаментов Газпром Экспорт, Зарубежнефть, Вьетсовпетро
- Обучение и подготовка менеджеров и специалистов Билайн по навыкам ведения переговоров
- Развитие переговорной компетенции губернаторов и их команд в рамках программы Digital образования Сбербанка
- Стратегические сессии для топ-команд Biocad, Центрофинанс, Билайн, Северсталь

Образование и сертификация

- 2024** Harvard Business School
Negotiation Mastery Certificate
- 2023** Санкт-Петербургский институт управления
Диплом о профессиональной переподготовке
“Психология служебной деятельности”
- 2019** Michigan State University
Successful Negotiation Certification
- 2018** Northwestern University
High Performance Collaboration Certification
- 2018** MIT School of Engineering
Entrepreneurial Negotiations Certification
- 2017** The University of Chicago Booth School of Business
Sales Strategies Certification
- 2017** Harvard Law School
Harvard Contract Law Certification
- 2005** Educational Centre A. F. Konto
Государственный сертификат
“HR менеджер, специалист по созданию HR отдела”
- 2003 - 2010** МГТУ им. Баумана
Государственный Диплом “Специалист-инженер приборов навигации и стабилизации”

Карьера

- 2013 - сейчас** ООО “Сэлл Вэлл” (www.sellwell.ru), тренинговая компания
Партнер, Тренер-консультант
- 2010 - 2013** ООО “Сэлл Вэлл” (www.sellwell.ru), тренинговая компания
Внутренний тренер по направлениям коммуникации и визуализации, PR&Design менеджер
- 2008 - 2009** Social Discovery Ventures
Senior Production Supervisor
- 2006 - 2007** ITM-Group
Внутренний тренер, руководитель направления аудита
- 2003 - 2006** Global Consulting, Saviant
Внутренний тренер, супервайзер отдела аудита, аудитор