

Павел Щербаков

Партнер,
тренер-консультант

Профиль

Щербаков Павел в бизнесе более 25 лет. Имеет большой опыт работы в продажах и переговорах как в B2C, так и B2B секторах, юридическом сопровождении сделок, вопросах аренды, планировании закупок, управлении отделом продаж. Тренерскую карьеру в Sellwell начал в 2010 году. За это время он обучил более 4000 сотрудников и руководителей, провёл более 300 тренинговых мероприятий.

С 2016 года активно развивает переговорные и управленческие компетенции руководителей и сотрудников, ТОП-лидеров энергетического и промышленного секторов России (Сибур, Евраз, Роснефть, Росатом, Зарубежнефть, Газпромнефть). В 2017 году вместе с партнёрами компании участвовал в создании и проведении уникальной программы по переговорам и навыками влияния для HRD Росатома. С 2018 года стал партнером и менеджером проектов в Sellwell.

Основные клиенты

За последние годы Павлом Щербаковым были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний:

ВТБ, Сбербанк, MARS, Nestle, Danone, Red Bull, Северсталь, Юниаструм Банк, АШАН, Гиперглобус, IBM, XEROX, OCS, Orange, Газпромнефть, Такеда, Росатом, Сибур, Евраз, Роснефть, Зарубежнефть, Alti, GroupM, Sever Minerals, KPMG, PWS, Smart group, STADA, Tele 2, Sbermarket, Русал Менеджмент, ВСК Страховой дом, ДСК Автобан и другие.



Знаковые проекты

- Создание и внедрение программы «Переговоры: SDD-модель» (Сибур, Евраз)
- Программа «Эффективные переговоры для HRD» (Росатом)
- Создание и внедрение программы «Системное мышление» (Зарубежнефть и другие)
- Программа «Управление процессом переговоров» (Такеда)
- Программа «Навыки влияния» (Росатом)
- Программа «Управление отношениями с ключевыми клиентами» (Роснефть)

Образование и сертификация

- 2021** АНО ВО "МИСАО" Диплом, Квалификация: Клинический психолог
- 2020** ScrumMaster Certified by SCRUM ALLIANCE
- 2018** Successfully completed and received a passing grade in DS101X: Statistical Thinking for Data Science and Analytics Certificate Program on Statistical Thinking for Data Science and Analytics (Columbia University through edX)
- 2017** Successfully completed and received a passing grade in PH559x: Causal Diagrams: Draw Your Assumptions Before Your Conclusions Certificate Program on Causal Diagrams: Draw Your Assumptions Before Your Conclusions (Harvard University through edX)
- 2017** Successfully completed and received a passing grade in GSE3x: Introduction to Data Wise: A Collaborative Process to Improve Learning & Teaching Certificate Program on Introduction to Data. A Collaborative Process to Improve Learning & Teaching (Harvard University through edX)
- 2017** Successfully completed and received a passing grade in HLS2X: Contract Law: From Trust to Promise to Contract Certificate Program on Contract Law: From Trust to Promise to Contract (Harvard University through edX)
- 2017** Successfully completed and received a passing grade in GSE2x: Leaders of Learning Certificate Program on Leaders of Learning (Harvard University through edX)
- 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»

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