



АЛЕКСАНДР ЗАХАРОВ

Резюме консультанта





АЛЕКСАНДР ЗАХАРОВ

- Эксперт в области построения дистанционных команд
- Бизнес-тренер
- Коуч
- Специалист по дистанционному обучению
- Консультант по развитию продаж

Ключевые компетенции: переговоры, управление командами, управление вовлеченностью.



ОБРАЗОВАНИЕ

Базовое

2013 г. МАДГТУ (МАДИ) – Инженер технолог – Высшее образование

Дополнительное

- **2020 г.** «Запуск встреч 1-1 в компании», Mike Pritula Talent Academy
- **2020 г.** «Управление персоналом» – повышение квалификации, диплом, РГГУ
- **2020 г.** «Тренинг тренеров», TSQ Consulting
- **2019 г.** «Медиативный коучинг», ECA
- **2018 г.** «Professional Coach», Association for Coaching
- **2017 г.** «Психологическое бизнес консультирование» – повышение квалификации, диплом, Московский Институт психоанализа
- **2017 г.** «Интерактивные образовательные технологии в дистанционном обучении», Актив АйТи
- **2016 г.** «Создание презентаций», Bonnie & Slide

ОПЫТ

В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА

- Разработка и внедрение дистанционной системы обучения развития персонала
- Построение с нуля системы развития компетенций
- Разработка и внедрение системы наставничества
- Проектирование и запуск системы управленческого обучения
- Запуск blended learning на базе Moodle

В БИЗНЕСЕ

- Ответственность за уровень компетенций в команде распределенной команде тренеров
- Построение дистанционной команды обучения hard and soft
- Создание проекта холакратии в дистанционной команде для приема не критичных управленческих решений





РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



ТИНЬКОФФ

Тинькофф Банк

Построение системы обучения и наставничества в Управлении продаж



UCHI.RU

Учи.ру

Руководство отделом обучения



Группа TFN – дистрибьютор цифровой техники

Обучение сотрудников тайм-менеджменту



Метр Квадратный – платформа сервисов недвижимости

Построение системы обучения



ООО «Классик» – дистрибьютор бренда мороженого «Чистая линия»

Программа «Мерчандайзер. Основы»



Хускварна – шведский производитель инструментов и садовой техники

Обучение дилерской сети по продуктам компании



X5 Технологии

Проект развития менеджеров и тимлидов



РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

Обучение продажам в каналах B2B и B2C:



КЕЙСЫ

СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ

ПРОГРАММЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

- Управление персоналом
- Развитие продаж в сегменте B2B и B2C
- Сервис / клиентоориентированность
- Наставничество
- Внедрение культуры обратной связи
- Тайм-менеджмент
- Мерчандайзинг
- Развитие управленческих компетенций, тренинги для руководителей
- Навыки публичных выступлений
- Как донести свою мысль с помощью презентации
- Эмоциональный интеллект
- Перевести обучение сотрудников в дистанционный формат
- Системный подход в обучении
Разработка программы обучения в IT



Аутентичная
Консалтинговая
Компания

8 800 301 04 23
+7 (495) 260 57 02
+7 (812) 748 26 07

info@tsqconsulting.ru
tsqconsulting.ru

TSQ Consulting

