

РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА**Александр Вовк****Генеральный директор ООО «INTEVO», Бизнес-тренер****Образование**

- МИЭМП - Московский институт экономики, менеджмента и права.
Факультет «Управление»
Специальность – «Менеджмент организации»
- МГУ им. Ломоносова и Институт Практической Психологии Личности.
Специальность – «Психология личности»
МИГИП – Московский институт Гештальта и Психодрамы
Специальность - Психотерапевт

**Дополнительное образование:**

- Институт НЛП. Квалификация – НЛП-Практик

Сертификация:

- Корпоративный университет компании ОАО «Вимм-Билль-Данн». Сертификация по ряду программ компании, тренинги тренеров
- Консалтинговая группа РУНА. Сертификация по программам: «Невербальная влияние тренера», тренинг тренеров и ряд других программ. Тренинг тренеров.
- Тренинг тренеров - AUDI AG – Germany

Экспертиза:

Работа в двух контекстах: бизнес и психология

Прежде, чем стать бизнес – тренером, прошёл путь от продавца до руководителя. Имеет успешный многолетний опыт работы в сфере активных продаж и управления персоналом, построения и руководства сбытовыми структурами, управления проектами различных уровней. Имеет успешные инновационные разработки и опыт в сфере оценки, подбора и развития персонала, а также интеграции инструментов практической психологии личности и психотерапии (на основе Гештальт - подхода и Психодрамы) в программы корпоративного обучения и развития сотрудников.

В сфере психологии проводит тренинги по развитию личности, повышению собственной эффективности, психологии межличностных коммуникаций, управлению собственными ресурсами, личностному и профессиональному развитию, моделированию эффективного поведения. Занимается проведением индивидуальных психотерапевтических сессий и психологическим консультированием.

Основная практика в областях:

- Успешный опыт продаж. В ОАО «Вимм-Билль-Данн» в должности руководителя отдела продаж, выполнял задачи по реализации планов продаж дистрибуторов, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий, анализу рыночной ситуации и деятельности компаний – конкурентов. Осуществлял работу с ключевыми клиентами компании. В ООО «Онлайн» в должности руководителя отдела продаж, выполнял задачи по постановке и реализации планов продаж, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий. Разрабатывал ценовую политику. Выстраивал работу с ключевыми клиентами компании.
- Управление персоналом. Имеет успешный опыт разработки систем мотивации персонала, внедрения систем регулярной отчетности. Руководил командами до 30 человек. Имеет успешный опыт по разработке и реализации системы подбора и оценки персонала. На текущий момент – Генеральный директор и бизнес-тренер в ООО «ИНТЕВО».
- В сфере корпоративного обучения с 2007 года. Начал деятельность в качестве внутреннего тренера компании ОАО «Вимм-Билль-Данн». Во время работы в ОАО «Вимм-Билль-Данн» участвовал в разработке и реализации проектов, направленных на развитие, повышение квалификации эффективности персонала отдела продаж. В качестве бизнес – тренера разрабатывал и проводил программы корпоративного обучения для компаний «Сбербанк России», «МТС», «РЖД», «Роснефть», «Грейн Холдинг», «Knight Frank», «АйТи», «Audi», «BMW», «Lexus» и других Российских и западных компаний. На текущий момент – Генеральный директор ООО «ИНТЕВО», практикующий бизнес-тренер. Осуществляет проекты по оценке, обучению и развитию персонала среднего и высшего звена, руководящих команд и топ – менеджмента. Имеет собственные успешные разработки программ корпоративного обучения в области коммуникаций, клиентского сервиса и управления персоналом. За время работы в качестве бизнес – тренера провёл более 1100 тренинг – дней, а также более 400 дней в рамках проектов по оценке и аттестации персонала.
- Оценка персонала. Владеет методами и технологиями оценки персонала: assessment, оценка 360, сертифицирован по данным технологиям.
- Психология и психотерапия. Успешный опыт проведения тренингов по вопросам психологии межличностных коммуникаций, управления собственными ресурсами, развития личности и профессионального роста, моделирования эффективного поведения и др. Практикующий психотерапевт.

Основные программы и направления тренингов:Продажи и переговоры

- «Продажи для профессионалов»
- «Работа на высококонкурентном рынке»
- «Работа с ключевыми клиентами»
- «Эффективные переговоры и работа с ценой»
- «Работа со «сложными» клиентами» (в т.ч. VIP-клиентами)
- «Типология личности DISC»
- «Клиентоориентированный сервис»
- «Стандарты продаж»
- «Работа с входящими звонками»
- «Эффективные “холодные” звонки»
- «Развитие лояльности клиентов»
- «Навыки влияния»
- «Ситуационное лидерство»
- «Психология клиента»
- «Техника СПИН в продажах»
- «Агрессивные переговоры»
- «Работа с рекламациями»

Управление

- «Основные функции менеджмента»
- «Оперативное управление продажами»
- «Ситуационное лидерство»
- «Управление персоналом»
- «Управление изменениями»
- «Мотивация персонала»
- «Лидерство в бизнесе»
- «Эмоциональный интеллект руководителя и построение команды»
- «Элементы коучинга в управлении персоналом»
- «Наставничество»
- «Управление изменениями»
- «Стратегический менеджмент»

Коммуникации и личная эффективность

- «Навыки успешной коммуникации»
- «Коммуникации в стрессовых ситуациях»
- «Управление конфликтами»
- «Эффективное кросс-функциональное взаимодействие»
- «Самопрезентация в публичном выступлении. Работа с аудиторией»
- «НЛП – Практик»
- «НЛП в бизнесе»
- «Психология межличностных отношений в бизнесе»
- «Управление конфликтами»

- «Эффективная презентация»
- «Эффективное совещание»
- «Управление энергией и стрессом в условиях многозадачности»
- «Управление проектами»

Опыт работы:

ООО «INTEVO» - Генеральный директор, бизнес - тренер

ООО «EXECT Business training» - Бизнес - тренер

ЗАО «Руна» - Ведущий бизнес - тренер

ОАО «Вимм-Билль-Данн» - Территориальный менеджер \ Бизнес - тренер

ООО «Онлайн» - Руководитель отдела продаж

Клиенты:

FMCG: «Вимм-Билль-Данн», «Молочные реки», «Виталина», «Грейн Холдинг», «Ritter Sport»

Нефть и Газ: «Роснефть»

Банки: «Сбербанк России»

Автопром: «Мазда Мотор Рус», «AUDI», «SKODA», «Volkswagen», «Volkswagen Bank», «BMW», «MINI», «BMW Motorrad», «Toyota», «Lexus», «JLR», «Harley Davidson»

Телекоммуникации: «МТС»

Недвижимость: «Knight Frank», «Rose Group»

Логистика: «ТС – Сервис», «FM-Logistic»

Информационные технологии: «АйТи. Группа компаний», «Аплана», «АйТеко»

Реклама: «Яркие знаки»

Государственные компании: «РЖД»