



Александр Москаленко

Коуч по достижениям в области личной эффективности
Сертифицированный бизнес – тренер



Автор и ведущий тренингов

Для руководителей (Top & Middle management)

- Основы менеджмента для молодых руководителей
- Управление по целям и делегирование
- Управление отделом продаж
- Построение отдела продаж с нуля
- Ассесмент. Эффективная оценка компетенций при отборе персонала
- Управление без опоры на власть. Навыки нематериального мотивирования
- Результативное совещание
- Управление стрессами
- Управление организационными и межличностными конфликтами
- Творчество в бизнесе
- Трансформация бизнеса™

Для специалистов и линейных руководителей (Middle management & Specialists)

- Активные продажи для торговых представителей
- Розничные продажи в торговом зале
- Большие продажи
- Продажи по телефону
- Переговоры без поражений
- Работа с дебиторской задолженностью
- Безупречный сервис – стратегия лидерства
- Мастер производства
- Управление временем
- Навыки эффективных коммуникаций
- Ориентация на результат и работа в команде
- Убеждающая презентация
- Бизнес – этикет
- Верёвочный Курс – тренинг командообразования
- Трансформация Продаж™
- Инструменты коучинга в продажах

Профессиональный опыт

2008 – 2010: ведущий тренер ЗАО «Центральная Уральская Консалтинговая Компания МЭЙНСТРИМ»

2009 – 2010: корпоративный тренер ООО «Строй Маркет»

Продажа кровельных, фасадных и лакокрасочных материалов

2007 – 2008: корпоративный тренер ГК «ФОРМОЗА», Курганская обл. и Тюмень

Производство и продажа компьютеров и компьютерной техники

2005 – 2007: директор представительства ГК «ФОРМОЗА» в Курганской области

2004-2005: руководитель отдела продаж в ГК «ФОРМОЗА», Курганская обл.

2003 – 2004: менеджер по продажам в ГК «ФОРМОЗА», Курганская обл.

2002 – 2003: ООО «Федерация Бизнес Услуг», менеджер по развитию персонала

2000 – 2002: Российское Общество Красного Креста, г. Мурманск

Образование

1999 – 2003: Академия Экономики и Управления, г. Мурманск

2005 – 2009: Пермский Государственный Педагогический Институт

Дополнительное образование

2009: тренинг К. Бакшта «Построение отдела продаж», «Большие Контракты», г. Москва

2008: тренинг «Ключевые навыки менеджера», г. Москва

2008: повышение квалификации по специализации «Бизнес тренер», ЗАО «МЭЙНСТРИМ», г. Москва

2008: Коучинг личной эффективности (4 модуля + сертификация), Международный Эриксоновский Университет, Ванкувер (Канада)

2005: Тренинг – практикум «PR на политических выборах. Организация и проведение предвыборной кампании», г. Москва

2003 – 2008: серия тренингов личностного роста и тренинги продаж в городах: Москва, Екатеринбург, Кострома

2003: Костромской Государственный Университет им. Некрасова. Курс повышения квалификации

2002: Программа подготовки тренеров г. Москва

2001: Международная Школа по правам человека, Норвегия, Сёр-Варангер

Философия работы Александра Москаленко

Цель моей работы – это повышение результативности и эффективности вашей жизни или работы. Я считаю важным не теоретические разговоры, концепции и красивые фразы из книг, а конкретные измеримые результаты. Результаты не врут – они индикаторы того, что мы делаем. Достижения выпускников тренингов говорят сами за себя.

Что происходит на тренингах

Тренинги проходят в виде увлекательной беседы, где взаимодействуют абсолютно все: участники взаимодействуют с тренером, между собой и сами с собой, выполняя индивидуальные задания в рабочих тетрадах.

Как показала практика, даже участники, пришедшие на тренинг не по своей воле, такое бывает в корпоративном формате, когда обучение навязано руководством, получают удовлетворение и заряд энергии, помогающей им достигать своих целей, на долгое время.

В ходе тренинга, участвуя в специальных упражнениях, участники сталкиваются с различными, не всегда комфортными для них ситуациями и именно эти ситуации позволяют посмотреть на происходящие события по-другому, увидеть огромное количество возможных способов поведения и сделать наилучший выбор для себя и данной ситуации.

Тренинг не волшебная палочка и не трансформационная будка, куда зашёл и всё чудесным образом изменилось - продажи взлетели на невероятную высоту, деньги мешками посыпались, а российская сборная по футболу стала абсолютным чемпионом. Тренинг не меняет человека, но может изменить его отношение к происходящим событиям, которое, в свою очередь и приведёт к тем или иным результатам. Каждый в итоге сам принимает решение и делает выбор, как он будет действовать дальше.

КЛИЕНТЫ



Челябинский Электродный
Завод

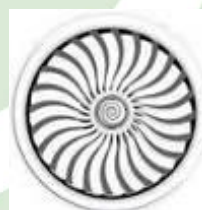
Будущее зависит от тебя



ЦИФРОВОЙ ОФСЕТ

Нижнетуринский
Электроаппаратный
Завод

ЗАО «Завод Подъемно-Транспортного Оборудования»



Уральский Завод
Гражданской
Авиации



Кировоградский Завод
Твердых Сплавов