

Андрей Равицкий

Профиль

В тренинговой индустрии более 17 лет. За это время проведено более 750 корпоративных тренингов. В 2003 - директор и бизнес-тренер кадрового центра, обучал продавцов и торговых агентов навыкам эффективных продаж. В 2004-2005 гг. - менеджер по работе с ключевыми клиентами в мультинациональной производственно-торговой компании (FMCG, бытовая химия), обучал сотрудников навыкам продаж и переговоров. С 2005 - директор по персоналу и организационному развитию крупной российской производственно-торговой компании (масложировая продукция, безалкогольные напитки), а с 2006 по 2010 гг. - директор по персоналу и тренинг-менеджер крупной многопрофильной группы компаний (производство напитков, дистрибуция, сетевая розница). В 2010 г. - внутренний тренинг-менеджер (управление, переговоры) крупной дистрибьюторской компании. С 2010 по 2013 г. - ведущий бизнес-тренер и шеф-проект тренер тренинговой компании Sellwell&Managewell, 2013-2014 гг. - бизнес-тренер деловой сети Best T&D Group. Создавал и проводил тренинги по менеджменту и лидерству, продажам, переговорам, коммуникациям и деловым презентациям, проводил оценку персонала (руководители и продажи).

С января 2014 г. - Управляющий партнер тренинговой компании Business Skills (корпоративное обучение).

Области экспертизы: Переговоры (партнерский и жесткий стили, переговорные поединки), Критическое мышление, Принятие решений, Решение проблем, Творческое мышление, Лидерство, Эмоциональный интеллект, Наставничество, Коучинг, менеджмент в стиле коучинг, Тренинг для тренеров, Управление исполнением, Командный менеджмент, Командообразование, Деловые презентации. Ораторское искусство, Технология продаж в B2B и B2C сегментах, в рынке FMCG, Типология клиентов, Продажи («холодные звонки», продажа по телефону, деловой контакт, презентационный и консультативный стили), Эффективные коммуникации.

Кандидат философских наук

Член жюри Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга» (ТПП России, «Сообщество бизнес-тренеров» (ассоциация), Международный институт менеджмента объединений предпринимателей (МИМОП) ТПП РФ)

Администратор профессиональных групп «T&D тусовка у Аркадия» и «T&D запросы и вакансии» («Фейсбук»)

Клиенты

«ИНВИТРО», «ВТБ», «Перфетти Ван Мелле», «Арселор Миттал Темиртау», «Берингер Ингельхайм», «НИКАМЕД», «Группа ЧТПЗ», «Амур Машинери», «Аргос», «Рустекстиль», «Почта Банк», «Норникель», «Рязанская нефтеперерабатывающая компания» («Роснефть»), «КТЖ» («Казахстанские железные дороги»), «Павлодарский нефтехимический завод» («КазМунайГаз»), «Джонсон & Джонсон», Bi Group, «АстраЗенека», «ВсеИнструменты.ру», «Авангард», «Поларис», Сеть аптек «A.V.E.», «ОТП Банк», «Дикси», «РБПИ Групп», «Хайнекен», «Восток-Сервис», «Забайкальская школа государственного администрирования», «Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке», «ИТ», «БИК СНГ», «Ростелеком», «Газпромнефть Бизнес-сервис», «Кадровое агентство «Контакт», «Ай Ти Ди Пропертис Айлендс», «Леруа-Мерлен», «Молвест», «Пентейр Рус», «Вектор», «Сбербанк России», «Башнефтегаз», «Уфаоргсинтез», «Нестле», «Эрманн», «Ашан», «Яшма-Золото», «Медиа-Маркт», «Санофи», «Медикал Он Групп», «Пфайзер», «ТНК-ВР», «РЖД», «Гипермаркет «Глобус», «Галс-Девелопмент», «Ротор Хаус», «Мейбелин», «Градиент», «Архитект Дизайн», «Ветпром», «Арнест», «Арла Фудс Артис», «Юниаструм Банк», «Дино Риччи», «Шойберг», «Эльче», «А-Приори», «ОптиКом», «БА Финанс», «ГФК-Россия», «АКОМ», «АСТ - Страховой брокер», «СеркоС» и пр.

Знаковые HRD проекты

2020 г. Регулярные открытые и корпоративные онлайн-тренинги (от 2 до 4 в неделю, группы от 25 до 45 участников) на темы: «Критическое мышление», «Эффективные переговоры», «Сложные переговоры», «Командное лидерство», «Продажи по телефону», «Управление исполнением» и др.

2019 г. «ВТБ». Серия тренингов «Жесткие переговоры» для руководителей

2019 г. «Арселор Миттал Темиртау» Серия тренингов «Аналитические навыки (инструменты критического мышления)» для руководящего состава.

2019 г. «ИНВИТРО». Серия тренингов «Принятие решений» для руководителей и «Партнерские переговоры» для сотрудников Коммерческой службы

2019 г. BI Group. Мастер-класс «Управление изменениями» для руководителей (TOP-1000)

2018-2019 гг. «Леруа Мерлен». Серия пилотных тренингов для руководителей магазина: «Эффективное собрание», «Дизайн проектов», «Управление исполнением»

2018-2019 гг. «Почта Банк». Серия тренингов «Наставничество» (для ведущих тренеров банка) и «Делегирование», «Обратная связь», «Наставничество и коучинг», «Подбор персонала», «Управление изменениями», «Разрешение конфликтов», «Эффективная презентация» (для руководителей)

2018-2019 гг. «Павлодарский Нефтехимический завод» («КазМунайГаз»). Серия тренингов «Партнерские переговоры», «Менеджмент в стиле коучинг», «Командное лидерство»

2018-2019 гг. «Перфетти Ван Мелле». Серия тренингов «Партнерские переговоры» и «Жесткие переговоры» для команды СНГ

2018-2019 гг. Сеть аптек «A.V.E.». Серия тренингов «Эффективные продажи», «Навыки непрямого влияния», «Работа с мнением Клиента» для провизоров

2018-2019 гг. BI Group. Серия тренингов «Техники принятия решений» и «Командное лидерство» для руководящего состава

2018 г. «Норникель». Тренинг «Инструменты обучения и развития сотрудников». Разработка и передача Заказчику «Памятки наставника» для производственного персонала

2018 г. «Поларис». Разработка и тестирование Стандартов продаж. Тренинги «Эффективные продажи и наставничество» для руководителей среднего звена

2018 г. «Астра Зенека». Программа «Управление продажами» для КАСов (работа с заведующими аптеками)

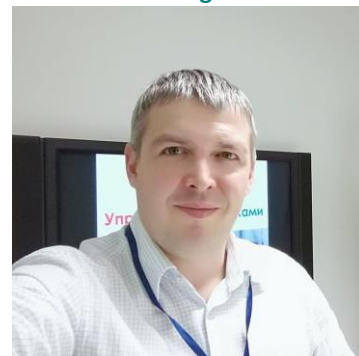
2018 г. «ВсеИнструменты.ру». Программы по развитию переговорных навыков (Жесткий стиль, Партнерский стиль, Переговорные поединки) и тренинги «Установление и развитие контакта с клиентом» (более 150 участников)

2017 г. «Джонсон и Джонсон». Тренинг «Рост во время перемен». Цикловая Конференция Россия, Украина, СНГ (более 140 участников)

2017 г. «Берингер Ингельхайм». Серия тренингов «Навыки непрямого влияния» для медицинских представителей (более 130 участников)

2017-2018 гг. «БИК СНГ». Серия тренингов «Эффективные продажи» и «Наставничество» для отдела продаж

+7 962 953 84 61
ravitskiyandrey@yandex.ru
info@bstraining.ru
www.bstraining.ru



2017 г. «Группа ЧТПЗ» (Первоуральск, Челябинск, Москва). Серия тренингов «Наставник-лидер» для руководителей. Города: Челябинск, Первоуральск, Москва (более 350 участников)

2016 - 2017 гг. «Ростелеком-Северо-Запад». Серия тренингов по ораторскому искусству, менеджменту и лидерству

2016 г. «Хейнекен». «Эффективные переговоры». Серия кастомизированных тренингов для сотрудников департамента продаж (КАМ, КАЕ, NC КАМ, ASM), закупок, customer service и logistics. (более 400 участников)

2016 г. «Дикси». Серия тренингов для кадрового резерва компании. Темы: «Управление исполнением», «Навыки презентации», «Системное мышление»

2015-2016 гг. «Берингер Ингельхайм». Серия тренингов по переговорам и продажам для сотрудников департамента продаж

2015-2016 гг. ЗАО «Молвест». Серия тренингов для руководящего состава компании. Темы: «Командное лидерство», «Эффективные переговоры», «Менеджмент в стиле коучинг». Передача клиенту материалов

2015 – 2016 гг. Северо-Западный банк Сбербанка России. Тренинги для слушателей Школы кадрового резерва на позиции руководителя ВСП и заместителя руководителя ВСП. Темы: «Наставничество», «Мотивация», «Позиционирование руководителя», «Конструктивное влияние» и пр.

2015 г. «Башнефтегаз». «Техники конструктивного влияния». Тренинг и Workshop для TOP-менеджеров

2015 г. «Хейнекен». «Переговорные поединки». Однодневный интенсив-тренинг для малой группы (до 6 человек) Серия тренингов для сотрудников департамента продаж (КАМ, КАЕ, NC КАМ). Более 300 участников.

2015 г. «Хейнекен». Мероприятие «High-performance multifunctional customer teams» для 3-х мультифункциональных команд, составленных из 5-ти функций: модерация и «тонкая настройка» эффективности команд в решении проблем, связанных с работой с ключевыми клиентами

2014 - 2016 гг. «Леруа Мерлен». Тренинги «Эффективное лидерство» для руководителей и кадрового резерва

2014 - 2015 гг. «Сбербанк России». Программа «Я – Наставник!» для территориальных менеджеров функциональных вертикалей, руководителей групп ВСП, руководителей ВСП и их заместителей (около 15 тыс. человек). Разработка всего комплекса материалов и руководства для тренера (гайд), проведение «пилотов» и передач тренерам, участвующим в проекте (более 80 человек)

2014 - 2017 гг. «Агентство «Контакт». Серия тренингов: «Жесткие переговоры», «Холодные звонки», «Презентационные продажи», «Консультативные продажи», «Деловой контакт», «Менеджмент в стиле коучинг»

2014 г. «Сбербанк России». Разработка и передача клиенту всего комплекса материалов и руководства для тренера (гайд) по тренингам «Эффективная презентация» и «Холодные звонки»

2014 г. «Сбербанк России». В рамках проекта «Мастерская наставничества» подготовка комплекса материалов и руководства для тренера (гайд) по тренингу «Наставничество. Грань 2.». Передача материалов клиенту.

2014 г. «Хейнекен». Разработка и передача клиенту всего комплекса материалов и руководства по тренингу (гайд) «Принятие решений и управление командами», проведение передачи внутренним тренерам

2013-2014 гг. «Хейнекен». Кастомизированные тренинги для руководителей (кадровый резерв, среднее звено, TOP): «Принятие решений», «Мотивация и управление командами», «Техники влияния для HR», «Переговоры в жестком стиле», «Яркое и вовлекающее выступление», «Понятное и убедительное выступление» и пр.

2012-2013 гг. «Нестле». Тренинги по переговорам «Партнерский стиль» и «Жесткий стиль». Кастомизация программ и проведение тренингов для руководящего состава

2011-2013 гг. «ТНК-ВР». Тренинги «Управление коммуникациями» (для руководителей начального звена) и «Эффективные коммуникации» (для специалистов). Руководитель проекта. Создание программ, проведение «пилотов», подготовка проекта к работе в 2012-2013 гг., проведение тренингов.

2011 г. «Нестле». Тренинги «Эффективная презентация: влияние на аудиторию» и «Эффективная презентация: структура и логика». Создание программ, проведение «пилотов» и передача тренинга заказчику.

2011 г. «Сбербанк России». Тренинг «Продажа банковских продуктов на предприятии» для специалистов по прямым продажам (DSA). Подготовка и передача гайда внутренним тренерам банка (более 40 человек)

2010 г. «Сбербанк России». Тренинг «Ключевые навыки продаж ипотечного кредита» для руководителей и менеджеров Центров Ипотечного Кредитования Московского Банка Сбербанка России (более 250 участников)

Образование

Год	Организация
2020	«Профессия digital-тренер». Академия digital-тренингов «ТренингСпейс». Алина Нургатина
2020-н.вр.	«HR-КОУЧИНГ/КОУЧ ПРОФЕССИОНАЛ». «Международный институт коуч-менеджмента»(ACSTH)
2014-н.вр.	Регулярное посещение мастер-классов, тренингов, лекций и курсов по навыкам ведения тренингов, отдельным тренинговым темам (переговоры, маркетинг, коучинг, фасилитация и т.п.)
2014	Тренинг «Эффективная фасилитация». Best T&D Group. Тренер Платонов Георгий
2010-2013	Ежемесячные тренинги для тренеров компании Sellwell&Managewell. Тренер Назаров Алексей
2012	Тренинг «Методы проблематизации в тренингах для TOP-менеджеров». Тренинговая компания Ars vitae. Тренер Моносова Анна
2009	Московский государственный гуманитарный университет. Курсы (72 часа) «Дизайн проектов»
2005 – 2006	Курская региональная бизнес-школа (повышение квалификации руководителей, президентская программа). «Менеджер», специализация: «Управление персоналом»
1999	Московский государственный педагогический университет, кафедра философии. Кандидат философских наук «История философии»
1990 – 1995	Курский государственный педагогический университет, педагог-психолог

Опыт работы

Год	Организация	Позиция
2014 – н. вр.	Business Skills (ООО «Бизнес-Скиллз», www.bstraining.ru), тренинговая компания, Москва	Управляющий партнёр
2013 – 2014	Best T&D Group (www.best-leadership.ru), T&D-компания, Москва	Бизнес-тренер деловой сети
2010 – 2013	Sellwell&Managewell (www.sellwell.ru), T&D компания, Москва	Тренер, шеф проектов
2010	ГК «СВ Трейд» (ООО «Лидер-Логист», ИП Алунтьев С.В.) - дистрибьюторская компания (FMCG), Курск	Тренинг-менеджер
2006 – 2010	Группа Компаний «ПЛК» (ЗАО «ТПК «ДАНА» и ООО «Первая Логистическая Компания» и пр.) – производство, дистрибуция, розница (FMCG), Курск	Директор по персоналу, тренинг-менеджер
2005 – 2006	Группа компаний (ООО «Курская масложировая компания», ООО «Курский квас», ЗАО «Торговый дом «Курские продукты»)	Директор по персоналу и организационному развитию
2004-2005	ОАО «Хенкель-Эра», Тосно Ленинградской области	КАМ
2003 – 2004	Центр «Личность и карьера» (подбор и обучение), Курск	Директор Центра, тренер