

Бочарова Анна Александровна, бизнес-тренер, консультант по организационному развитию, предприниматель (B2B-компания, контрактное производство). Практический опыт в бизнесе с 2000 года.

География проектов в области развития компаний – Россия, Казахстан, Киргизия, Китай, Молдова, Индия, Германия, Бразилия, Украина, Армения, Чехия, Италия, Турция и др.



Автор книг «Антикризисное управление розничным магазином», «Эффективный отдел продаж: персонал, тактика, стратегия», «Розничный магазин. С чего начать, как преуспеть», «Управление для Начинающих: скрытые ресурсы руководителя», «Настольная книга карьериста».

Автор статей для журналов «Генеральный директор», «КрасотаProf», «Shoes report», «Управление продажами», «Интернет-маркетинг», «Коммерческий директор», «Управление ассортиментом магазина», «Страховое дело», «Управление сбытом», «Продавать! Техника продаж», «Управление магазином», «Справочник по управлению персоналом», «Промышленный маркетинг» и др.

Тренер № 1 федеральной программы «Деловая среда» (образовательный проект «Сбербанка»).

Эксперт конференций «Управление сбытом», «Управление розничными магазинами», «Управление компанией», «Управление персоналом» (ИД «Имидж-Медиа»).

Ведет семинары, консультационные сессии в региональных Торгово-промышленных палатах, Центрах поддержки предпринимательства и бизнес-инкубаторах по направлениям экспортного маркетинга, сервиса, управления персоналом, управления рисками.





Спикер деловых программ выставок «METRO EXPO», «IPSA», «Fashion industry», «ELITE Ювелир», «Euro shoes premier collection», «JUNWEX», «Design&Decor», «Медсиб» и др.

Спикер «Регионального совета директоров». Куратор «Школы генерального директора».

Преподает Российском университете дружбы народов (РУДН):

- программа MBA (дисциплины «Позиционирование», «Маркетинговый анализ»)

Преподает в «Moscow business school»:

- программа MBA (дисциплина «Управление start-up»)

- семинары «Директор магазина», «Категорийный менеджмент», «Управление проектами», «Оптимизация бизнес-процессов»

Преподает в «Русской школе управления»:

- программа «Управление персоналом новых поколений», «Управление сетями», «Управление отношениями с клиентами»

- дисциплины «Франчайзинговые проекты», «Customer journey mapping»



Среди клиентов: «Газпром-нефть», ГК «Эксмо», «Военно-промышленная компания», «Каменскволокно», «Русская торфяная компания», «NIS - Интеллектуальные школы им.Назарбаева», «LVI global», «RIO TINTO», Generali PPF, «Head Hunter», «Юнитайл», «Ростелеком», «Окей», «Virbac», «Трейд-модус», «Cordiant», ГК «ПиР», «Эльдорадо», «Башнефть», «Bosch-Buderus», «SANTO», «X5 retail group», «Азбука вкуса», «Золотник», «Интер PAO», «Bogner», «Van Laack», «Фольксваген Рус», «АЛРОСА», «МТС», «Мегафон», «IZETA», «Samsonite», «MARCCAIN», «Посольство красоты», «Лэтуаль», «Золотое яблоко», VMconsult и др.

Видео-примеры: https://www.youtube.com/channel/UCH0Jz3_1YGIs69crfok3fXw

