

Алексей Леонтьев

Тренер-консультант, руководитель направления
«Поддержка внутреннего обучения»

Специализация:

- Разработка тренингов и обучение тренеров;
- Фасилитация стратегических сессий;
- Навыки управления;
- Навыки продаж и работы с клиентом.



Предыдущий опыт работы:

- 2007-2013 «Российское Автомобильное Товарищество»,
начальник отдела обучения и развития
- 2006-2007 «Бюро-Акцент», тренер-консультант, руководитель направления
SalesAkzent
- 2003-2006 ОАО «РОСНО», корпоративный тренер
- 2001-2004 Институт Практической Психологии и Психотерапии (г.Харьков), бизнес-
тренер.
- 1998-2003 Агентство «Миэль-Недвижимость», агент отдела продаж

Профессиональная подготовка:

- 2006-2009 «Тренинг для Тренеров» «Открытый Тренерский Университет Марка
Кукушкина», Москва
- 2007 Karen Richter «Разработка и проведение модерационных совещаний,
воркшопов и стратегических сессий», «Сложные ситуации на тренингах»,
«Построение целостной системы обучения», «Разработка и проведение
управленческих тренингов»
- 2013 «Разработка и проведение тренингов продаж», Karen Richter «Школа
тренеров Карен Рихтер»
- 2014 «Intro to graphic facilitation», «Pin-point Facilitation — advanced course», B.
Rowling
- 2016 «Передача метода фасилитации Lego Serious Play», T&D group
- 2001 «Work with a group in a difficult training situation», «The magic of
communication», F.Pucelic
- 2001 «Self-mastery – the basis for effective training and presentation», A. Entus, Ph.D.
- 1999-2001 «Metaphors. Using them effectively in the context of therapy, business, politics
and mastering yourself», «How to rule your own emotions», D. Gordon
- 2002-2007 Международная Академия Оценки и Консалтинга, Москва.
- 1994-1998 Мехмат МГУ, Москва



Участвовал в развитии персонала компаний:

ASTEL, Aflex Distribution, ASSA ABLOY Group, Alinga Consulting Group, Allianz-РОСНО Жизнь, Ашан, Автодом, Агентство по Реструктуризации Ипотечных Жилищных Кредитов, Росатом, Волга- Телеком, Dirol Cadbury, ЕВРОПЛАН, ИРБИС, КОМУС, Mastercard, Сбербанк, Росбанк, Кредит Европа Банк, КСК групп, Загорский Лакокрасочный Завод, Казкоммерцбанк, Лакталис-Восток, Лёдово, Мосэнергосбыт, Nissan Россия, НОВАТЭК, Прагматик-Экспресс, Префектура ТиНАО г. Москвы, Райффайзен Банк, Renault Россия, Rehau AG, РОСБАНК, РОЛЬФ, Русфинанс Банк, СБЕРБАНК, СВРЕ, СИБУР, Scania-Leasing, Трансатлантик, Urban Group и многих других компаний в России и странах СНГ.

Базовые тренинговые программы:

- Тренинг тренеров
- Кроссфункциональное взаимодействие
- Навыки менеджмента
- Навыки продаж
- Возврат дебиторской задолженности
- Клиенториентированность.
- Навыки переговоров
- Навыки эффективной презентации

Консалтинговые проекты:

- Аудит и реорганизация системы обучения
- Аудит системы продаж
- Разработка и внедрение системы продаж
- Проектирование и внедрение организационных изменений.

Видео

- [Плейлист выступлений](#)
- [Демо. Кросс-функциональное взаимодействие](#)

