



<h2>Юдин Вадим Викторович</h2> <p>1980   35 лет</p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Генеральный Директор группы компаний GUARCCCESS</li> <li>Профессиональный бизнес-консультант по развитию бизнеса</li> <li>Международный бизнес-тренер и коуч</li> <li>Преподаватель MBA EMBA DBA программ</li> <li>Опыт проведения тренингов и преподавания более 10 лет</li> <li>Тренер и консультант платежной системы VISA  более 5 лет </li> <li>Master of Business Administration ИБДА РАНХиГС  AMBA </li> </ul>		
<p><i>Личные качества</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Коммуникабельный</li> <li>Целеустремленный, инициативный, креативный</li> <li>Нацеленный на высокую результативность в работе</li> </ul>		<p><i>Контактная информация</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Мобильный: <b>+7-905-724-22-90</b></li> <li>E-mail: CEO@guarcccess.com</li> </ul>
<p>Успешный управленческий опыт с 2000 года на руководящих позициях в крупнейших банках, финансовых компаниях и транснациональных корпорациях (Сбербанк РФ; Банк «Первое О.В.К.»; АКБ «РОСБАНК»; Инвестсбербанк - ОTR Bank; АО «АЛЬФА-БАНК»; ФГ БрокерКредитСервис; ГК GUARCCCESS).</p>		
<p><b>Специализация:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Стратегический менеджмент</li> <li>Построение систем управления</li> <li>Маркетинг и ценообразование</li> <li>Разработка продуктов</li> <li>Построение систем продаж</li> <li>Построения технологий обслуживания клиентов</li> <li>Создание и развитие новых направлений бизнеса</li> <li>Инжиниринг процессов</li> </ul>	<p><b>Отрасли:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Банковский и финансовый сектор</li> <li>✓ Инвестиции</li> <li>✓ Образование</li> <li>✓ Медицина и здоровье</li> <li>✓ HoReCa</li> <li>✓ Start-UP проекты</li> <li>✓ Туризм &amp; здоровье</li> <li>✓ Luxury товары</li> <li>✓ IT бизнес (hard &amp; soft)</li> </ul>	<p><b>Преподаю бизнес-школах РФ и СНГ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ФФБ РАНХиГС</li> <li>✓ ВШГА МГУ</li> <li>✓ ИКМ ВШЭ</li> <li>✓ Бизнес-школа РСПП</li> <li>✓ Бизнес-школа МФЮА</li> <li>✓ Центр ПРЕЗИДЕНТ РАНХиГС</li> <li>✓ ИБД Ассоциации Банков России</li> <li>✓ МФПА/АМИ</li> <li>✓ ИСБД</li> <li>✓ University Business school</li> </ul> <p><b>Провожу мастер-классы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ KAZGUU</li> <li>✓ Финансовая академия</li> </ul>
<p><b>НАВЫКИ/ОПЫТ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Управление изменениями;</li> <li>Управление организационным развитием;</li> <li>Построение, развитие и управление бизнесом;</li> <li>Создание стратегических /маркетинговых /продуктовых/sales подразделений;</li> <li>Курирование банковского, инвестиционного, страхового, образовательного и консалтингового бизнесов (РФ, СНГ, Европа);</li> <li>Разработка стратегии и тактики на уровнях ФПГ/компания &amp; банк/бизнес-направление;</li> <li>Разработка и внедрение систем KPIs и BSC;</li> <li>Построение операционных моделей;</li> <li>Инжиниринг/реинжиниринг процессов;</li> <li>Создание и управление каналами продаж;</li> <li>Построение систем мотивации /карьерных моделей/карт компетенций;</li> <li>Разработка и управление продуктовым ландшафтом компании/банка;</li> <li>Разработка и внедрение стандартов качества;</li> <li>Управление прибыльностью продуктов;</li> </ul>		

Реализовано 1003 консалтинговых и образовательных проекта, при этом 577 проектов было реализовано за пределами РФ (СНГ, Европа, Азия, США).

Краткий перечень клиентов (менее 10%)



### ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ КОНСАЛТИНГОВЫХ/ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

 <p>«VISA»</p> <p>Разработка 30 программ обучения и проведение более 300 тренингов в 14 странах Европы и Азии</p>	 <p>«ВТБ24»</p> <p>Участие в проекте подготовки кадрового резерва высшего и среднего менеджмента банка совместно с ИКМ ВШЭ</p>	 <p>«Райффайзенбанк»</p> <p>Комплексный проект обучения работе с юридическими лицами в 4-х макрорегионах Украины</p>	 <p>«Сбербанк»</p> <p>Разработка программы и обучение персонала по развитию продуктов и услуг для сегмента Микро и малый бизнес (ММБ)</p>	 <p>«Газпромбанк»</p> <p>Комплексный проект по построению системы обучения кредитных андеррайтеров в розничном бизнесе банка</p>
 <p>«Альфа-Банк»</p> <p>Проведение обучения команды корпоративного бизнеса банка по работе с клиентами</p>	 <p>«Банк России»</p> <p>Обучение топ-менеджмента Банка России в рамках MBA программ по направлениям работы с банковской системой (стратегия, маркетинг и продукты)</p>	 <p>«Песнабанк»</p> <p>Проведение цикла обучения по актуальным вопросам работы с клиентами и развитию продуктов</p>	 <p>«Запсибкомбанк»</p> <p>Разработка программы и проведение обучения в Тюмени по направлению продажи кредитных продуктов корпоративным клиентам</p>	 <p>«Правэкс-банк»</p> <p>Наставничество и обучение персонала в области продаж и обслуживания клиентов</p>

**ГЕОГРАФИЯ КЛИЕНТОВ** и реализованных консалтинговых и образовательных проектов: Российская Федерация (более 26 городов в т.ч.: Москва, СПб, Краснодар, Ханты-Мансийск, Новосибирск, Пермь, Екатеринбург, Тюмень, Самара, Южно-Сахалинск, Казань, Уфа и др.); Беларусь; Молдова; Украина; Казахстан; Кыргызстан; Таджикистан; Узбекистан; Туркменистан; Азербайджан; Грузия; Армения; Китай & Гонконг; Кипр; ОАЭ; Латвия, Швейцария; Швеция; Франция; Италия; Индия; Венгрия; Сербия; Испания; Япония; США.

## ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ



**Гурьев Дмитрий Константинович**

*Управляющий директор Департамента корпоративных продаж ВТБ24 (ПАО)*

Работа с Вами доставляет огромное удовольствие. Ваш профессионализм, глубина и широта познаний просто поражают. Тренинги и обучение всегда проводятся на высшем уровне с большим количеством примеров и бизнес-кейсов. Полученные знания и навыки имеют исключительно прикладной характер. Более того, они настолько актуальны и соответствуют контексту, что я применяю их с завидной регулярностью. Спасибо Вам за чуткую и профессиональную работу! Успехов во всем!



**Касапчук Наталья**

*Начальник отдела эмиссии банковских карт КБ „Victoriabank“ АО | Республика Молдова*

Спасибо за тренинг, положительные эмоции, заряд энергии, полученные навыки, которые активно используются сотрудниками филиалов в работе. Ваши сильные тренерские способности вдохновили участников тренинга по-новому взглянуть на процесс продаж и заметно улучшить свои показатели. Возможно, не все услышанное на тренинге будет легко применить к нашему рынку, но мотивация, которую получили слушатели, безусловно, повысила желание коллег стремиться и достигать нового уровня! Желаем вам творческих успехов, удачи и благополучия, а Вашему бизнесу процветания!



**Табылдиев Галым**

*Глава Алматынского Филиала Visa Global Holdings LLC | Казахстан*

Большое спасибо за Ваш опыт, знания, многообразие и глубину тренингов и консультаций! Самая главная ценность в наше время - это своевременное получение важной информации и необходимых навыков и эту ценность мы получаем от Вас! Хотелось бы подчеркнуть, что те знания и идеи, которыми Вы делитесь с нами и обучаете клиентскую аудиторию, на практике приносят положительные дивиденды в развитии, как компании - партнеров Visa в целом, так и отдельно взятых сотрудников наших партнеров. Ваши тренинги всегда высоко востребованы и отличаются ошеломляющим эффектом и яркостью преподавания. Всегда рады взаимовыгодному и долгосрочному партнерству!



**Чыныбаева Алия Толгоеновна**

*Первый заместитель Председателя Правления ОАО «Оптимум Банк» | г. Бишкек, Кыргызстан*

Благодарим за насыщенный практическими инструментами и реальными бизнес-кейсами семинар. Его результатами для нашей организации стало улучшение уровня взаимоотношений с клиентами и возможность предлагать решения, максимально полно соответствующие потребностям клиентов. Мы признательны за актуальный, глубокий, комплексный взгляд по затрагиваемому кругу вопросов и готовность щедро делиться профессиональным и личным опытом. Рады рекомендовать Вадима Юдина в качестве высококлассного эксперта и опытного бизнес-тренера.



**Рубцова Маргарита Владимировна**

*Слушатель программы MBA «Политические и бизнес коммуникации» ИКМ НИУ ВШЭ*

Благодарю за отличный курс "Бизнес-планирование". Ваш курс дал не только полезные практические знания, но и позволил задуматься о том, как правильно прогнозировать изменения работы компаний с учетом последних технических разработок. С удовольствием посетила бы еще один Ваш тренинг. Желаю Вам дальнейшего развития и успехов!



**Плукчи Зарина Эркиновна**

*Заместитель управляющего по бизнесу Самарского филиала ВТБ24 (ПАО)*

Большое спасибо за отличный тренинг! Увлекательный поток эмоций, практических знаний и профессионализма. Полученные навыки активно используются сотрудниками в работе, что несомненно отразилось на результатах филиала. Вадим, спасибо за Ваш профессионализм, неординарность взглядов и готовые решения сложных бизнес-кейсов, поддержку и 100% отдачу в стремлении донести самую суть. Удачи Вам и успешного развития в будущем! Будем рады дальнейшему взаимодействию и сотрудничеству!

# РЕКОМЕНДАЦИИ КЛИЕНТОВ



**ОТЗЫВ**  
о проведении бизнес-тренинга  
«Сегментация и коммуникация с юридическими лицами»  
Дата проведения: 26 августа 2014 г.

Компания «ГАРСЕСС» провела тренинг для руководителей продаж продуктов Банка «ВТБ24» юридическим лицам.

Целью тренинга было повышение компетентности участников в аспектах активного развития текущих клиентов и таргетированного поиска новых, исходя из потребностей бизнеса клиентов – юридических лиц.

От всех участников обучения получены положительные отклики о работе тренера – генерального директора компании «ГАРСЕСС» Юдина В.В. Руководители отметили актуальность затронутых вопросов, практическую ценность полученных знаний и динамичный формат проведения тренинга. Доступность изложения материала и разбор практических ситуаций и кейсов позволили участникам успешно освоить программу.

В своих отзывах особенно полезными и актуальными темами участники назвали: новый подход к организации продаж банковских продуктов, сегментация клиентов по отраслям и по доходности, формирование отраслевой нормы продуктов, выстраивание долгосрочных деловых отношений с первыми лицами компаний – клиентов. Высоко оценены яркая манера подачи материала на примерах из личного опыта продаж тренера.

Уверены, что практические инструменты, отработанные во время тренинга, и полученные знания, повысят эффективность работы как руководителей, так и подчиненных им подразделений.

Мы благодарим Вадима Викторовича за проведенное обучение и выражаем готовность к сотрудничеству в будущих проектах.

Можем рекомендовать компанию «ГАРСЕСС», а лично Юдина Вадима Викторовича, как надежного бизнес-партнера, гарантирующего отличный сервис и качественное выполнение образовательных проектов.

С уважением,  
Начальник Управления пластиковых карт  
Департамента розничного бизнеса




А.В. Борджин

Банк ВТБ 24  
(зарегистрированное  
лицо в Едином государственном реестре субъектов  
экономической деятельности)

ул. Мясницкая, д. 35  
Москва, 101000  
Россия

Телефон:  
(495) 771-78-78  
Факс: (495) 960-46-66

Телен: 916188.VTB5.RU  
SWIFT: CIBG033M XXX  
E-mail: info@vtb24.ru



107078, МОСКВА  
УЛ. КАРАМАНОВСКАЯ, 27  
ТЕЛ.: (495) 974-2315  
(495) 626-9191  
ТЕЛЕКС: 412089 ALFA RU  
E-MAIL: MAIL@ALFABANK.RU

Исх. № 748/85 от 01.08.2014


**Рекомендательное письмо**

Выражаем благодарность Группе компаний «ГАРСЕСС» и лично Юдину Вадиму Викторовичу за эффективное проведение обучающего семинара-практикума по программе «Технологии продажи продуктов для юридических лиц. Новые решения при работе с корпоративными клиентами» для руководителей и сотрудников Корпоративно-инвестиционного блока «Альфа-Банк».


Тренинг проведен на высоком профессиональном уровне в соответствии с требованиями Банка. В практических кейсах отражена специфика отраслевой специфики корпоративного сегмента Банка и актуальные вопросы взаимодействия с клиентами, что позволило в ходе занятия выстроить с участниками конструктивный диалог. Изложение материала сопровождалось большим количеством практических примеров из личного опыта консультанта. Участниками отмечены нетривиальный и инновационный подход тренера к технологиям продаж через карту ценностей клиента, новый взгляд на бизнес и технологии выстраивания коммуникаций с клиентами.

Мы приобрели позитивный опыт сотрудничества с Группой компаний «ГАРСЕСС» и лично с Юдиным В.В. и надеемся на перспективу продолжения нашей совместной работы по развитию кадрового потенциала Банка. Со своей стороны можем рекомендовать данную компанию к сотрудничеству!

Директор Транзакционного бизнеса



Калмыков Дмитрий Сергеевич




109240, Москва,  
Котельническая наб., д.17  
Тел. (495) 663-04-04  
доб. 1214

www.bs-rspp.ru bs@rspp.ru

Исх. № 250 - БШ  
7 июля 2014 г.

Международному бизнес-консультанту,  
преподавателю ведущих Российских и зарубежных  
бизнес-школ по программам MBA и EMBA  
В. В. Юдину

Уважаемый Вадим Викторович!

От лица Бизнес-школы РСШП и от себя лично позволяю выразить Вам благодарность за Вашу помощь при проведении программы EMBA «GR-менеджмент: современные технологии взаимодействия бизнеса и власти». Слушатели программы оставили множество положительных отзывов о Вашем выступлении, о его информативности и актуальности. Полученные в результате Вашего выступления знания позволили им с успехом защитить проекты и получить дипломы Бизнес-школы РСШП.

Мы и коллективу Школы было очень приятно работать вместе с Вами, и мы надеемся на возможность нового интересного сотрудничества в будущем.

С уважением,

Президент Бизнес-школы РСШП



Е.А. Шохина

Контакт: Сурьян Александра, тел. 8(495)663-04-04 доб.1220; 8(916)8251478  
SuryanA@rspp.ru



ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО КОМЕРЦИАЛЬНЫЙ БАНК

№ 2748/22  
вд 14.08.2014 г.  
на №

**РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО**

Настоящим письмом ПАОКБ «ПРАВЭКС-БАНК» подтверждает свое успешное и активное сотрудничество в 2013 г. с компанией ООО «ГАРСЕСС» по направлению обучения и консультирования руководящего состава Банка по вопросам развития и продвижения банковских продуктов, работы с клиентами и наставничества персонала в области продаж.

Наш совместный опыт работы привел к положительным результатам, что позволяет рассматривать Компанию «ГАРСЕСС» в качестве долгосрочного надежного партнера и по другим направлениям развития бизнеса, включая формирование стратегии отдельных направлений бизнеса.

Мы удовлетворены высоким профессиональным уровнем ведения работ командой Компании «ГАРСЕСС» и готовы рекомендовать эту команду как универсальных специалистов, обладающих широким спектром знаний и практических навыков применения современных технологий построения банковского бизнеса.

Для нас, как заказчиков услуг, сотрудничество с Компанией «ГАРСЕСС» и непосредственно Генеральным директором Юдиным Вадимом Викторовичем – это гарантия того, что совместный проект будет максимально эффективным, качественным и креативным, а совместная работа оставит только приятные впечатления.

Директор Департамента Розничного бизнеса  
ПАОКБ «Правекс Банк»



С.С. Бабеев



013007

Публичное акционерное общество коммерческий банк «ПРАВЭКС-БАНК»,  
ОАО «ПРАВЭКС-БАНК», ОГРН 5027003888, ИНН 5027003888, КПП 5027003888, ОГРНИП 104500300000000  
Юридический адрес: 125080, Москва, ул. Мясницкая, д. 35, стр. 1, 5-й этаж, 5-й этаж  
Телефон: (495) 974-2315, факс: (495) 626-9191, e-mail: info@alfabank.ru, www.alfabank.ru

Банк группы ИТБЭА СМБПЮЮ

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

<b>Должность:</b>	<b>Генеральный директор</b>
<b>Организация:</b>	<b>Группа компаний «ГАРССЕСС»   GUARCCCESS LLC</b>
<b>Период работы:</b>	с 2013 по н.в.
<b>Должностные обязанности:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Стратегическое управление группой</li><li>• Развитие бизнеса по направлениям: консалтинг/инвестиции/обучение/аутсорсинг</li><li>• Организационное и функциональное развитие компаний в группе</li><li>• Работа со стратегическими клиентами и партнерами</li></ul>
<b>Достижения</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Систематические победы в тендерах на образовательные и консалтинговые услуги</li><li>• Занятие 6,41% рынка тренингов для банковского сектора в РФ и более 11% в республиках Средней Азии (Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан) с устойчивым трендом увеличения доли на рынке</li><li>• Формирование пула стратегических клиентов   VISA; Сбербанк РФ; Газпромбанк, ВТБ24, БелГазПромбанк, Цеснабанк и др.</li><li>• Устойчивый рост заказов по направлениям компании в странах СНГ и Азии</li><li>• Создание комплексного продуктового ландшафта группы компаний</li></ul>

<b>Должность:</b>	<b>Международный консультант и бизнес-тренер</b>
<b>Организация:</b>	<b>Частная практика   freelance</b>
<b>Период работы:</b>	с 2010 по 2013
<b>Должностные обязанности:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Проведение тренингов по направлениям стратегическое управление/маркетинг/управление продажами/разработка продуктов и управление доходностью бизнеса</li><li>• Преподавание в бизнес-школах и ВУЗах программ:<ul style="list-style-type: none"><li>- «Практические инструменты стратегического менеджмента»</li><li>- «Маркетинг» &amp; «Управление маркетингом»</li><li>- «Стратегический менеджмент» &amp; «Стратегический маркетинг»</li><li>- «Управление продажами»</li><li>- «Тайм-менеджмент»</li><li>- «Финансы» &amp; «Финансовый менеджмент в банке»</li></ul></li></ul>
<b>Достижения:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Разработка комплекса авторских программ и методик обучения</li><li>• Стремительный рост заказов на проекты   с 2010 по 2013 объем заказов вырос более чем в 7 раз</li><li>• С 2010 по 2013 реализовано более 500 консалтинговых/образовательных проектов</li><li>• Проекты реализованы в 21 стране мира и в 17 городах РФ</li><li>• Стал тренером и консультантом платежной системы VISA</li></ul>

<b>Должность:</b>	<b>Руководитель Департамента продуктового маркетинга</b>
<b>Организация:</b>	<b>Финансовая Группа БрокерКредитСервис (БКС)</b>
<b>Период работы:</b>	с 2009 по 2010
<b>Должностные обязанности:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Разработка и построение продуктовой стратегии и ландшафта финансовой группы</li><li>• Построение нового розничного бизнеса ФГ «БКС»  руководитель проекта</li><li>• Достижение заданных KPIs по выручке и объемам продаж</li></ul>

- Достижения
- Защищена продуктовая стратегия ФГ БКС с горизонтом 5 лет
  - Утвержден план работ по развертыванию новой продуктовой линейки
  - Организация и запуск полноценной продуктовой фабрики
  - Инициированы разработки более 90 продуктов и проектов первой линии в рамках проекта «Продукты нового розничного бизнеса»
  - Разработаны и утверждены показатели BSC и KPIs по направлению

**Должность:** **Начальник Управления развития продуктов и VIP обслуживания**

**Организация:** **ОАО «АЛЬФА-БАНК»**

**Период работы:** с 2005 по 2009

- Должностные обязанности:**
- Разработка, внедрение и продвижение новых продуктов
  - Повышение доходности/конкурентоспособности продуктового ряда.
  - Управление доходность продуктов (P&L модели) и контроль за продажами.
  - Исследование рынка и анализ продуктового предложения банков конкурентов
  - Создание и развитие направления обслуживания состоятельных клиентов банка
  - Продуктовое и методологическое развитие направления зарплатных проектов.
  - Взаимодействие с стратегическими партнерами банка

- Достижения**
- Обеспечение продуктами управления более 90 % доходов розничного блока
  - Построение высоко эффективного продуктового предложения
  - Успешное создание фабрики продуктов для запуска высокодоходных продуктов
  - Запуск более 30 инновационных продуктов и реализация более 700 проектов

**Должность:** **Начальник Отдела развития пассивных и комиссионных продуктов**

**Доп. инфо:** Так же создал и руководил Отделом поддержки комиссионных и пассивных продуктов

**Организация:** **ОАО «ИНВЕСТСБЕРБАНК» - сейчас ОТП Bank**

**Период работы:** 2005

- Должностные обязанности:**
- Разработка и внедрение новых продуктов
  - Проведение количественных и качественных исследований рынка продуктов
  - Унификация продуктового ряда банка
  - Построение эффективных каналов продажи продуктов и обслуживания клиентов

**Должность:** **Ведущий специалист Управления инноваций и технологического проектирования**

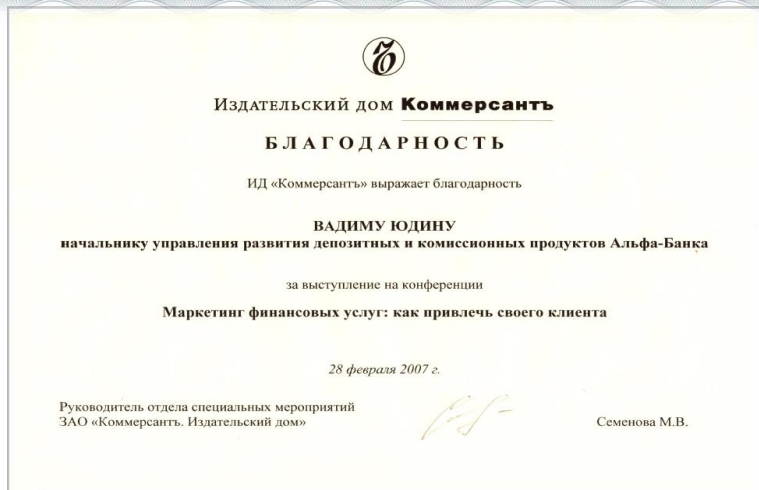
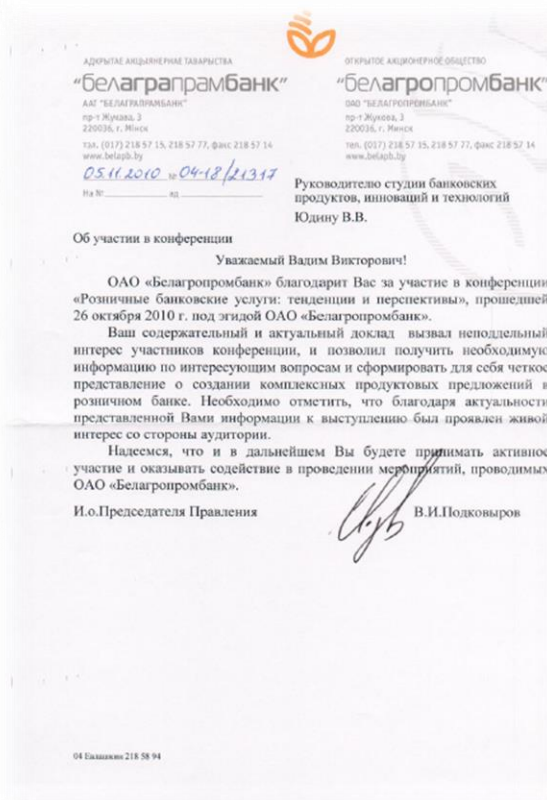
**Организация:** **АКБ «РОСБАНК» (ранее Банк «Первое О.В.К.»)**

**Период работы:** 2003 по 2004

- Должностные обязанности:**
- Разработка и запуск новых продуктов (целевые и нецелевые кредиты, кредитные карты, овердрафты, бланковое и залоговое кредитование).
  - Курирование запуска скоринговых и CRM систем в банке
  - Формирование процессов и технологий продаж и послепродажного обслуживания клиентов. Методология.
  - Подготовка BRD и FSD/FRD на доработки АБС банка
  - Разработчик и account manager продуктов: «Кредит на неотложные нужды», «Кредит на ремонт квартиры», «Кредит под залог драгоценных металлов».
  - Обучение сотрудников банка продуктам и продажам.

## УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЕРЕНЦИЯХ В РФ И СНГ | краткий перечень:

Название конференции	Страна проведения	Год
Развитие банковских решений для работы с юридическими лицами Организатор: VISA Int.	Азербайджан   Баку	2016
Повышение эффективности корпоративных бизнес-процессов Организатор: CFO Russia	Россия   Москва	2015
Ежегодная клиентская конференция VISA по Банкам Азии Организатор: VISA Int.	Казахстан   Алматы	2015
Новые решения по развитию бизнеса Организатор: АСБ ЛИЗИНГ	Беларусь   Минск	2014
Банки. Процессы. Стандарты. Качество Организатор: АРБ	Россия   Уфа	2013
Безопасность пластикового бизнеса в коммерческих банках Организатор: VISA Int.	Украина   Киев	2013
Розничные банковские услуги: тенденции и перспективы Организатор: БелАгропромБанк	Беларусь   Минск	2010
Маркетинг финансовых услуг: как привлечь своего клиента Организатор: ИД Коммерсант	Россия   Москва	2007



**ОБРАЗОВАНИЕ**

МВА	Master of Business Administration ИБДА РАНХиГС «Маркетинг и управление продажами» 2009-2012
Высшее образование	Московский Банковский Институт Присвоенная квалификация: Экономист. Специальность: Финансы и кредит. Получил рекомендацию для поступления в аспирантуру. 1998-2003.  Московский Банковский Институт Среднее профессиональное образование (повышенный уровень) Квалификация: Экономист Специальность: Банковское дело 1998-2001
Повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ «SMART управление». ОАО «Альфа-Банк».</li><li>▪ «Acquisition workshop». VISA</li><li>▪ «100% продаж или ключи от потребителя». ОАО «Альфа-Банк».</li><li>▪ «Новые банковские продукты: разработка, ценообразование и продвижения на финансовом рынке». ИПКиПФС.</li><li>▪ «Организация обслуживания физических лиц в банке». ИБД АРБ.</li><li>▪ «Построение системы долгосрочных отношений с клиентами». ИПКиПФС.</li><li>▪ «Работа банка с драгоценными металлами». ИБД АРБ.</li><li>▪ «Практика реализации ФЗ № 115». АКБ «РОСБАНК».</li><li>▪ Производственная практика в Сбербанк России</li></ul>

<b>Владение иностранными языками</b>	- Английский язык - Японский язык
--------------------------------------	--------------------------------------