

ДОСЬЕ

ЭКСПЕРТА

АЛЕКСАНДР ГУСЬКОВ



Информация и данные данного документа актуальна на 01/06/2017.

АЛЕКСАНДР ГУСЬКОВ

36 лет, Москва

Ведущий российский эксперт в области продаж товаров/работ/услуг на тендерах.

Автор первой в России книги о тендерах, как о виде продаж

«Тендерные продажи: первая книга о тендерах на человеческом языке».

Книга издана за счет издательства, как не имеющая аналогов по теме тендеров и госзаказа в России.

В 2016 году вышло второе издание.

Карьерный путь прошел от кровельщика до руководителя тендерного направления в компании ТОП-10 в сфере электроэнергетики. Тендерный отдел организовал лично в этой компании с нуля до оборота от своей деятельности объемом в 1 миллиард рублей в год.

Семинары и тренинги по тематике тендеров и госзаказа проводит с 2007 года как приглашенный эксперт и с 2009 года как собственник консультационной компании - Первый Тендерный Центр. Приглашается различными компаниями для закрытых корпоративных консультаций и оказания услуг по внедрению тендерных продаж с нуля.

Вывел свою свою компанию - Первый Тендерный Центр - в лидеры российского рынка тендерного консалтинга в 2011 году, выбрав главным направлением обучение бизнеса участию в тендерах с нуля.

С тех пор компания держит первенство по количеству официально зарегистрированных результативных кейсов клиентов и количеству компаний, обучаемых тендерным продажам с нуля в Москве еженедельно.

Александр окончил Московский Энергетический Институт (высшее техническое) и Московский Институт Предпринимательства и Права (высшее юридическое). Постоянно сам повышает квалификацию на различных курсах и директорских программах.

Родился в Москве в 1980 году в семье советских инженеров. Женат, имеет дочь.

ЭКСПЕРТНАЯ ОБЛАСТЬ

- Участие в госзаказе (тендеры по 44-ФЗ), коммерческих и полу-государственных тендерах (по ГК РФ и 223-ФЗ)
- Обучение участию в любых видах тендеров с нуля
- Создание тендерного отдела с нуля под ключ с доведением до плановых показателей
- Аудит эффективности работы тендерного отдела
- Оценка и подбор тендерного персонала для любой отрасли
- Юридические тонкости применения тендерного законодательства
- Работа с контролирующими и законодательными органами в области госзаказа
- Работа по защите прав участников тендеров в сложных ситуациях

Жизненное кредо

«БЫТЬ, А НЕ КАЗАТЬСЯ»

КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ

АЛЕКСАНДР ГУСЬКОВ

Генеральный директор и основатель Первого Тендерного Центра (с 2009г.)

Автор термина «тендерные продажи» и первой в России книги о тендерах, как о виде продаж - «Тендерные продажи: первая книга о тендерах на человеческом языке». Книга вышла в свет в начале 2016 года и уже переиздана за счет издательства (!). Второе издание продается на www.ozon.ru

Автор крупнейшего видео-канала о тендерах в России: www.youtube.com/guskovtender
Каждое четвертое видео на канале - реальные свидетельства успеха учеников Александра на торгах со ссылками на выигранные тендеры.

Организатор крупнейшего Форума Победителей Тендеров в России (Ноябрь 2016, стадион Открытие АРЕНА, Москва), на котором отраслю официально был признан термин «тендерные продажи».

Создатель крупнейшего и старейшего Сообщества победителей тендеров в России (количество участников Сообщества уже более 4000).

Предприниматель. Управляет собственным бизнесом с 2009 года. Знает и понимает нужды и цели бизнеса. За 5 лет вывел компанию в ТОП-1 по количеству довольных клиентов в отрасли. Его ученики заработали на тендерах уже более 23,5 МЛРД РУБ. (!) с нуля в 38 городах России.

Тендерный специалист с непрерывной личной практикой с 2003 года. Имеет уникальный для отрасли личный опыт работы с тендерами - более 13 лет: как со стороны заказчика, так и со стороны участника тендеров.

Собственноручная подготовка участия и организации конкурсных торгов и иных тендерных процедур в количестве более 800 (!!), в том числе международных. Победы в тендерах на суммы от 100 000 руб. до 250 000 000 руб. (!).



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Спикерство на конференциях и Форумах по продажам и развитию бизнеса

Александр является самым приглашаемым спикером по тематике госзаказа и тендерных продаж в Москве. Ежемесячно выступает на межотраслевых и специализированных выставках и конференциях.

Темы выступлений

Программы, которые проводятся на форумах и конференциях для бизнес-аудитории от 50 человек в формате «кликбеза» с нуля (выступления на 30-120 минут) на аудитории:

- Большие продажи для малого бизнеса и ИП
- Как продавать любой товар/работы/услуги на тендерах: анонимно, оптом и в розницу?
- Как продавать государству: с нуля до первого миллионного контракта
- Продажи для растущего бизнеса: идем на тендеры без рисков, страха и затрат

График выступлений распланирован на 6-8 месяцев.

Примеры выступлений и отчетные видео с выступлений:

- Российская неделя продаж «Как превратить малый бизнес в большой» <https://youtu.be/O3LQNeuAGqk>
- Тендеры для продавцов компании Apple: выезд в г.Сестрорецк <https://youtu.be/cmQXyOZRYIs>
- Курс по госзакупкам в центральном доме предпринимателя (ЦДП) <https://youtu.be/cmQXyOZRYIs>



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Спикерство на конференциях и Форумах по продажам и развитию бизнеса

Выступления проводятся на аудитории от 10 до 1000 человек - на Российской Неделе Продаж, форумах Dive in Sales, в Сколково, на ежегодных конференциях B2VBasis, на мероприятиях фондов развития малого и среднего бизнеса и др.

Еженедельно тренинги Александра, которые его компания организует самостоятельно в Москве, посещают от 30 до 70 представителей российского бизнеса, Казахстана, Белоруссии, стран ближнего зарубежья.



ФОРУМ

ПОБЕДИТЕЛЕЙ ТЕНДЕРОВ

Команда Александра Гуськова, состоящая на тот момент из 50 человек, самостоятельно организовала крупнейший Форум Победителей Тендеров в России - Форум «Тендерные продажи-2016».

Впервые он состоялся в Москве на стадионе «Открытие АРЕНА» в ноябре 2016 года. Именно на нем отрасль официально признала термин «тендерные продажи», который впервые ввел в обиход Александр Гуськов на своей программе Интенсив по тендерам в 2011 году.

Форум освещали все крупнейшие тендерные площадки и сервисы. Более 60 ключевых компаний, работающих в сфере тендеров, стали партнерами компании Александра Гуськова - в том числе три из пяти действующих на тот момент электронных тендерных площадок. Онлайн-трансляция велась нон-стопом на всю Россию.

Видео-отчет с Форума: <https://youtu.be/DgCVpoXxnQo>



ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ



ГЕОГРАФИЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Первый Тендерный Центр поддерживает после обучения выпускников в 38 городах России, в Казахстане и в Белоруссии.

Это руководители и собственники компаний из абсолютно разных сфер деятельности, которые представляют и малый, и крупный бизнес.



НЕКОТОРЫЕ КЛИЕНТЫ (с 2009г)



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

30%



Собственники бизнеса и ИП

- ✓ Узнают, как на самом деле устроена система тендерных продаж в стране, на чем в тендерах зарабатывают конкуренты и какие виды тендеров (ниши) наиболее прибыльны сейчас
- ✓ Узнают, как сэкономить на ведении канала тендерных продаж именно в своей компании
- ✓ Узнают критично важные нюансы работы с тендерными брокерами, тендерными сервисами и банками
- ✓ Узнают, как правильно контролировать работу тендерного специалиста/отдела
- ✓ Узнают, как выстроить систему мотивации и необходимые контрольные точки, чтобы система приносила максимальную прибыль без пристального внимания собственника



40%



Руководители отделов продаж

- ✓ Узнают, как изначально строить грамотную систему тендерных продаж, избегав критичных ошибок в самом начале.
- ✓ Узнают, как анализировать и внедрить системы автоматизации и анализа данных тендера, заказчиков и цен
- ✓ Получают понимание, как и где взять информацию о конкурентах, их ценах и предложениях.
- ✓ Узнают, как получить максимальную выручку с каждого контракта и что делать с НДС
- ✓ Узнают, как масштабировать процесс и поставить на поток, будучи постоянно в курсе изменений в законе.



30%



Специалисты, активно развивающие карьеру

- ✓ Узнают, какие максимально быстро развивать карьеру и увеличивать свое вознаграждение
- ✓ Получают 100% проверенную инструкцию к действиям и все необходимые шаблоны
- ✓ Узнают, от чего зависит личное вознаграждение специалиста по тендерным продажам, как его увеличить, добившись максимальной эффективности своей работы и прибыли для компании
- ✓ Узнают все критично важные нюансы работы с тендерными документами, тендерными сервисами, площадками и заказчиками по 44-ФЗ и 223-ФЗ
- ✓ Узнают, как оптимизировать свою работу, чтобы она приносила не только результат, но и положительную эмоциональную отдачу.



МЕДИА

АКТИВНОСТЬ

YouTube

Александр Гуськов - автор крупнейшего видео-канала о тендерах в России:
www.youtube.com/guskovtender

Каждое четвертое видео на канале - реальные свидетельства успеха учеников Александра на торгах со ссылками на выигранные тендеры.

На канале полностью отсутствует реклама, все видео носят исключительно информационный полезный характер.

Социальные сети



facebook.com/alexandr.guskov.77



instagram.com/alexandr_guskov_tender



vk.com/id202751343

ПЕРВАЯ КНИГА

О ТЕНДЕРНЫХ ПРОДАЖАХ В РОССИИ

Книга вышла в свет в начале 2016 года. Ее печатное издание было полностью оплачено издательством. Уже в конце 2016 года вышло второе издание.

Книга официально закрепила авторство термина «тендерные продажи» за Александром Гуськовым. Продается на www.ozon.ru



Эффективность

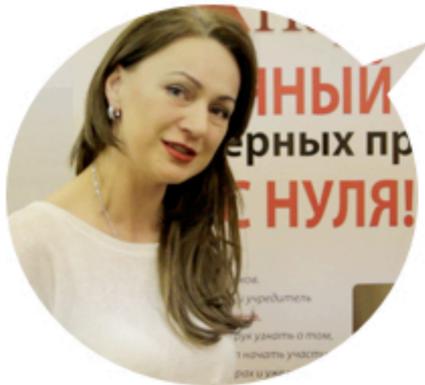
ПРОГРАММ ОБУЧЕНИЯ

Результаты учеников

Александр - создатель крупнейшего и старейшего Сообщества победителей тендеров в России. Количество постоянных участников Сообщества уже более 4000 человек. Его ученики заработали на тендерах уже более 23,5 МЛРД РУБ. (!) с нуля.

ГЛАВНОЕ: Все истории успеха записаны в формате видео-интервью.

В описании каждого кейса - ссылки на документы выигранных тендеров.



«Большая часть успеха нашей компании принадлежит Александру Гуськову, так как именно он научил нас выигрывать коммерческие тендеры и госзаказ. Особенное спасибо - за ежемесячные мастер-классы, живую практику. Сейчас выручка от нового отдела 6-10 млн в месяц».

Елена Миниханова, Руководитель по развитию
ООО «Московские системы безопасности»
Постоянный член Сообщества



«Мы занимаемся поставкой грузовой и специальной техники. Пришли сначала на вводный курс, 17 июля были на Интенсиве и уже 12 августа забрали контракт на 4 333 000 рублей!»

Леонид Коженков и Егор Буравцов,
соучредители ООО «ПРОММАШ»
Постоянные члены Сообщества



«Мы вышли на тендеры после прохождения Интенсива. За первый же месяц выиграли котировки на 600 000р. До этого о тендерах не знали ничего, даже чем отличается 44фз от 223фз»

Юлия Морозова
Генеральный директор ООО «Векта Групп»
Поставка строительных материалов
Постоянный член Сообщества



«Компания начала заниматься тендерами с декабря 2014 года. И первые тендеры все были неудачные - до марта 2015 года, когда мы решили пойти учиться, чтобы делать все грамотно и квалифицированно. За 6 месяцев после обучения мы подали около 50 заявок на коммерческие тендеры. Более 15 тендеров выиграли. Самый крупный контракт - на 3,5 млн рублей. Сейчас очень рады получать правовую поддержку на встречах Мастер-группы по более крупным контрактам. И очень приятно, что руководство меня сейчас ценит как уникального специалиста в компании, потому что до этих побед они считали, что тендеры - это бесперспективное занятие».

Сафронова Софья, ООО "Импэкс Электрокомплект"
Продажа трансформаторов и электротехнических комплектующих



Эффективность

ПРОГРАММ ОБУЧЕНИЯ

Результаты учеников

«Я обучался в сентябре. До декабря успели участие принять в 12 конкурсах. Победы одержали в трех. Благодаря обучению нам удалось избежать «детских» ошибок, а периодические встречи с коллегами поддерживают деловую хватку и помогают знать наперед решения для возникающих вопросов»

Юрий Уваров, Агентство "Дэмиург"
Руководитель тендерного отдела
Продажа рекламных конструкций
Действующий член Мастер-группы



«Мы занимаемся производством видео-роликов. Первый тендер мы выиграли буквально через 2 недели после обучения. Это был госзаказ. Котировка по 44-ФЗ в г.Пушкино - мы выиграли съемку документального кино к 70-летию Великой Отечественной Войны. До этого мы не продавали на тендерах вообще. На самом деле все гораздо легче, чем кажется на первый взгляд. Просто нужно научиться правильному алгоритму».



Ованес Бдоян, ООО «Райз энд Шайн Продакш»
Производство видео-роликов
Действующий член Мастер-группы

«Мы занимаемся монтажом охранных систем, сигнализаций. После обучения по методике Александра Гуськова много раз выигрывали госзаказ. Через полгода пришли уже учиться коммерческим торгам. За первые 3 месяца наша компания выиграла 15 тендеров "с нуля", хотя до этого не продавали на тендерах вообще. Общая выручка за тот период превысила 4,5 миллиона».

Григорий Брагин, постоянный член Сообщества
ООО "Цезарь Системс Урал"



«Я индивидуальный предприниматель. Могу сказать, что самостоятельное обучение не всегда эффективно. И первые мои две заявки были отклонены по причине неправильно заполненных документов. А придя на курсы Александра Гуськова, я получила очень хорошую базу и меньше чем через месяц после обучения выиграла котировку на 351 000 рублей. Продала расходники для гос.учреждения. С тех пор являюсь постоянным участником различных тендеров и часто - их победителем».



ИП Елена Бурова
Продажа электротехники, различных комплектующих и расходных материалов
Постоянный член Сообщества

КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

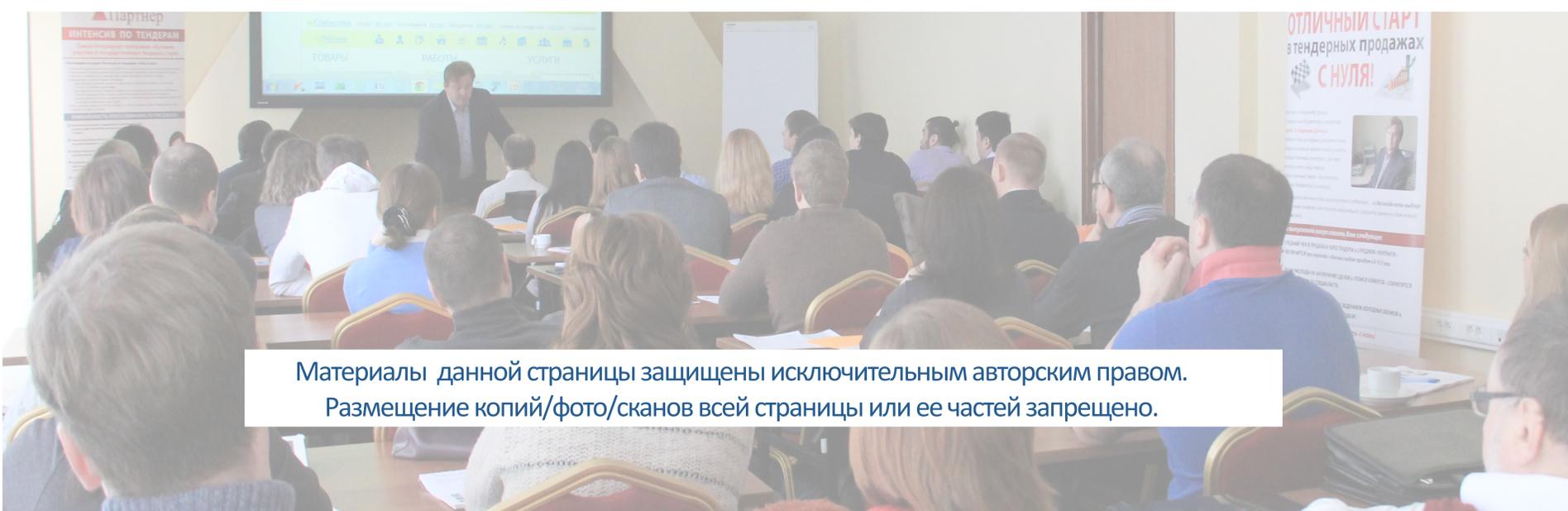
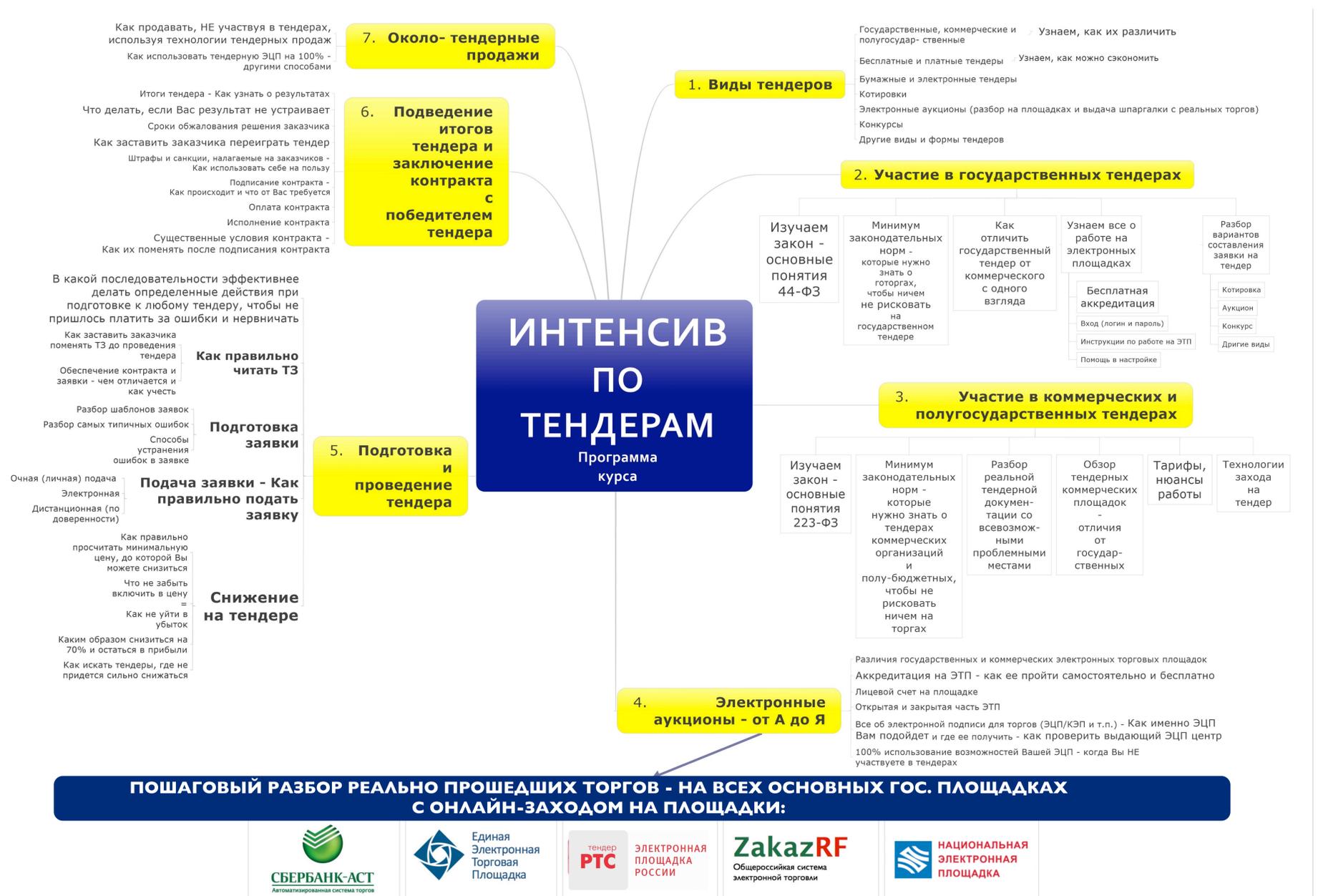
Первый Тендерный Центр

ОРГАНИЗУЕТ В КОРПОРАТИВНОМ ФОРМАТЕ

САМУЮ ЭФФЕКТИВНУЮ ПРОГРАММУ АЛЕКСАНДРА ГУСЬКОВА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРОВ

с учетом отраслевой специфики -

ИНТЕНСИВ ПО ТЕНДЕРАМ



Материалы данной страницы защищены исключительным авторским правом.
Размещение копий/фото/сканов всей страницы или ее частей запрещено.

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

Корпоративный закрытый семинар будет проведен для специалистов Вашей организации, имеющих нулевую и начальную подготовку, по программе базового Интенсива, который регулярно проводится с 2009 года.

Программа включает два основных блока:

- Участие бизнеса в госзаказе (тендерные продажи по 44-ФЗ)
- Участие бизнеса в коммерческих и полу-государственных тендерах (по ГК РФ и 223-ФЗ)

Длительность корпоративной программы: 1,5 рабочих дня (10:00-17:00 + 10:00-14:00)
Специфика отрасли учитывается при подготовке спикера к программе.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ВЫПУСКНИКАМИ ПОДДЕРЖКА НА ТЕНДЕРАХ ПОСЛЕ ОБУЧЕНИЯ

После проведения корпоративного обучения специалисты Вашей организации смогут «снимать» все накопившиеся вопросы на ежемесячных вебинарах, которые проводит лично Александр Гуськов «в живую» с разбором тендерных документов и схем.

В 2009 году Александром создано и поддерживается крупнейшее Сообщество Победителей Тендеров в России. Это единственное сообщество участников тендеров в России, участники которого открыто демонстрируют свои победы, рассказывая о них на канале А.Гуськова на YouTube. Это говорит о том, что система обучения и поддержки работает на 100% эффективно, а самое главное - то, что победы на тендерах достигаются выпускниками честно и без откатов. Иначе они просто боялись бы о них открыто рассказывать.

Поддержку получают не только выпускники в Москве и не только выпускники открытых семинаров. Каждый выпускник - в любом регионе России - независимо от того, корпоративный тренинг от прошел или открытый семинар - получает поддержку компании.

Для этого ежемесячно проводятся консультационные очные и вебинарные встречи для разбора всевозможных ситуаций и схем на тендерах.

