



Геннадий Шошин

ТРЕНЕР-ЭКСПЕРТ

Области экспертизы

Коммуникации

Эмоциональный интеллект

Публичные выступления

Ассертивное поведение

Форматы работы

Очные программы

Онлайн-программы

Стратегические сессии

Мастер-классы

Индивидуальный коучинг первых лиц

Образование и сертификаты

- Актерское искусство, Ярославский государственный театральный институт
- Менеджер сценического искусства, Высшая школа деятелей сценического искусства РАТИ (ГИТИС)
- «Стратегическое управление», факультет Института бизнеса и делового администрирования АНХ при Правительстве РФ
- Сертификат «Заместитель директора», стажировка в Российском Государственном театре «Сатирикон» им. Аркадия Райкина
- «Управление персоналом в конфликтах», сертификат специалиста, Высшая школа бизнеса и предпринимательства
- Сертификация по системе DISC+Motivators, TTI Success Insights
- Сертификация по системе DISC, SLG Thomas
- Курс «Современная PR-служба», МГИМО

Артист — единственная профессия, в которой способность управлять эмоциями, как своими, так и окружающих, является ключевой компетенцией. Следовательно, мы имеем возможность почерпнуть из театральных практик массу необычайно эффективных упражнений.

33

Геннадий — тренер по развитию эмоционального интеллекта и публичных навыков. Основатель и директор МАДЖИК STUDIO и автор уникальной методики МАДЖИК — Мастерство актера для жизни и карьеры. Действующий преподаватель курса «Стратегический менеджмент» на программе Executive MBA в РАНХиГС. Преподаватель в Высшей школе сценического искусства профессора Г. Г. Дадамяна. Эксперт Академии русской речи и ораторского мастерства.

Одна из основных изюминок и особенностей Геннадия — это сочетание актерского, управленческого, режиссерского и тренерского опыта. Это позволяет ему на своих программах не только делиться с участниками знаниями и интересными историями, но и проигрывать погружающие в реальность ситуации, где участники видят свои паттерны поведения, тренируются применять полученные инструменты практически в «боевых условиях» и могут наблюдать со стороны, как то или иное поведение влияет на результат.

Геннадий более 20 лет руководил профессиональным театром, поставил больше 50 спектаклей, выпустил 2 курса в театральном институте.

Работал главным режиссером сочинского Зимнего театра и режиссером-постановщиком на Первом канале (программа «Абракадабра»).

8 лет лично озвучивал все голоса британского теле-шоу Top Gear.

Работал старшим преподавателем Высшей Школы кино и телевидения «Останкино» Московского института телевидения и радиовещания (МИТРО) по предмету «Мастерство телеведущего», преподавал «Маркетинговые коммуникации» в МГПХА им. С.Г. Строганова.

В его тренерском портфеле такие программы, как «Эмоциональное лидерство», «Ассертивное поведение», «Влияние», «Стили взаимодействия, как найти подход к каждому», «Коммуникации», «Публичные выступления», «Навыки презентации», «Гибкость взаимодействия».

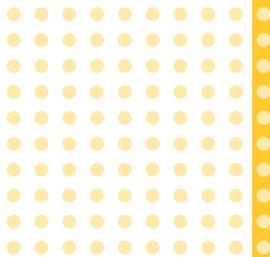
Опыт

Тренинги и обучающие программы

- Эмоциональное лидерство
- Ассертивное поведение
- Влияние
- Стили взаимодействия, как найти подход к каждому
- Коммуникации
- Публичные выступления
- Навыки презентации
- Гибкость взаимодействия

Клиенты

Банк России | Газпромбанк | Сбербанк | ING Bank | Росатом | Норникель |
Полус Золото | Зарубежнефть | Philip Morris | Auchan | Castorama | Sanofi | T1 |
СТС ТВ | МТС | Группа ИМА | Richemont | ВТБ | ВИС | Henkel



Примеры реализованных проектов



Крупный банк

Задача. Разработка программы для команды аджайл-коучей (85 человек). Основная цель — научиться эффективно взаимодействовать с разными типами людей.

Результат. В пяти группах изучили типологию личности DISC Уильяма Моултона Марстона. Провели валидное международное тестирование участников программы. Потренировали взаимодействие с различным типами по DISC с непосредственным участием Геннадия в диалогах в качестве профессионального артиста.



Крупная ИТ-компания

Задача. Разработка обучающей программы для большой группы департамента продаж.

Результат. Разработана и проведена четырехмодульная программа «Убеждай, влияй, продавай» для четырех групп продавцов длительностью 2 месяца. В ходе программы участники освоили законы влияния, эффективных коммуникаций, эмпатии, искусства вдохновляющей речи и ораторского мастерства.



Руководители крупных предприятий

Задача. Разработка и проведение индивидуальных коуч-сессий для топ-менеджеров на тему «Искусство вдохновляющей речи».

Результат. Все первые лица компаний остались довольны результатом и запросили регулярное сопровождение.



Общероссийское движение

Задача. Разработка и проведение серии вебинаров на всю страну по теме «Эффективное публичное выступление».

Результат. Разработан и проведен цикл онлайн мастер-классов для 5 часовых поясов в прямом эфире.