



## Владимир Казанцев

Старший тренер

*«Эффективность тренинга — это, в первую очередь, результат умножения полезности полученных навыков на реальные возможности их применения в работе. Тренер, кейсы, вовлеченность, челлендж — это лишь инструменты получения участниками нового опыта и развития уверенности в своих силах».*

### Области экспертизы

Продажи  
Переговоры  
Коммуникация с внешним и внутренним клиентом

### Форматы работы

Очные программы  
Онлайн-программы  
Мастер-классы

### Образование и сертификаты

- Лингвистика, факультет иностранных языков, Орехово-Зуевский педагогический институт
- Сертифицированный тренер по курсам SLII®, «Руководство командой», Кен Бланшар Инт., США
- Сертификация по системе DISC, SLG Thomas

Владимир сотрудничает с CBSD с 1997-го года. За это время он разработал и провел большое количество модульных программ для сотрудников и руководителей по продажам, переговорам, коммуникации и развитию управленческих навыков.

У Владимира свой — особый подход к проведению тренинга.

Он использует слайды только в случае крайней необходимости и видит свою основную задачу в том, чтобы вовлечь участников в активный процесс взаимодействия с тренером и друг другом, дать им возможность практиковаться, выполняя различные упражнения и задания, участвовать в ролевых играх, разбирать свои собственные сложные рабочие ситуации и находить нужные решения.

Хорошее чувство юмора, позитив, доброжелательность, богатый жизненный и профессиональный опыт — вот что отмечают участники программ Владимира. На своих тренингах он держит участников в тонусе, в хорошем напряжении, мотивирует их на отработку необходимых им навыков, дает ценные рекомендации и инструменты.

Владимир постоянно обновляет содержание своих тренингов, следит за изменениями рынка, новыми трендами и подходами в области продаж и переговорных процессов, что делает его программы актуальными и современными.

Владимир начинал свою карьеру как торговый представитель компании Philip Morris, руководил филиалами этой компании, организовал сеть оптовых продаж в России, вел работу с дистрибьюторами. Он проявил себя как опытный руководитель и отличный переговорщик.

### Клиенты

ABB  
John Deere  
Panasonic  
Sealed Air  
Siemens  
VitrA  
Азот  
ВТБ Банк  
Каспийский Трубопроводный Консорциум  
Сбербанк  
Тенгизшевройл

