



Сергей Ясаков

СТАРШИЙ ТРЕНЕР

Области экспертизы

Переговоры

Лидерство и мотивация

Эмоциональный интеллект

Публичные выступления

Стратегическое мышление

Влияние

Форматы работы

Очные программы

Онлайн-программы

Стратегические сессии

Бизнес-симуляции

Мастер-классы

Индивидуальные сессии

Образование и сертификаты

- DISC & Driving Forces, TTISI
- TEIQ, SLG Thomas
- Blended E-Learning, ATD, США
- SLII Qualified Facilitator, Ken Blanchard, США
- Оптимальная мотивация, Ken Blanchard, США
- Certified PPA Practitioner, SLG Thomas
- Management Skills for New Supervisors, AMA, США
- Потребительские инсайты: превращая инсайты в эффективные маркетинговые стратегии,
- Kellogg School of Management, США
- Marketing Communications Excellence, MCE, Брюссель
- Fast track marketing, CIM, Великобритания
- Concept Store Concept, Финляндия
- Ведущий телевизионного ток-шоу, Институт медиа РГГУ, Мастерская Дмитрия Диброва

«Некоторые люди наслаждаются дождём. Другие просто промокают».

BB

Эта фраза полностью отражает моё отношение к любимой теме — мотивации. Я научился получать наслаждение от дождя сам и теперь с удовольствием делюсь этим рецептом с другими.

Сергей — тренер, который помогает сотрудникам достигать успеха. За более чем 7 лет работы он помог более 5000 участникам его тренингов повысить эффективность работы, развить лидерские качества и создать успешные команды.

Стиль Сергея в работе — структурированность, легкость и четкость донесения даже самой сложной информации, мягкое и позитивное общение с заказчиком и участниками, которые особенно отмечают, что материал, предложенный Сергеем на тренинге, хорошо усваивается, а новые инструменты активно применяются как на работе, так и в личной жизни.

Заказчики ценят Сергея за надежность в выполнении данных обещаний и согласованных сроков. В CBSD Сергей ведет цикл программ по системному и стратегическому мышлению, развитию лидерских и управленческих навыков, навыков коммуникации, презентации и переговоров, участвует в проектах по внедрению ценностей и постановке целей в корпоративную культуру клиентов. Отдельное место в портфеле Сергея занимает программа по оптимальной мотивации.

Как и у большинства тренеров CBSD у Сергея большой управленческий опыт — более 15 лет в крупных рекламных агентствах (ADV Group, Progression, DigitaLBi). За это время Сергей реализовывал крупные коммуникационные кампании, проводил переговоры и презентации на высшем уровне, возглавлял разработку и реализацию коммуникационных и digital-стратегий (Nissan, ОТП Банк), руководил командами до 20 человек.

С приходом в CBSD в 2016 году Сергей стал одним из самых быстро развивающихся тренеров. Он завоевал сердца многих заказчиков и участников своих программ и стал для них «своим тренером». Сергей владеет передовыми навыками обучения, различными форматами тренингов (очно и онлайн), хорошо знаком с инструментами диагностики и фасилитации. В 2022-23 годах Сергей 2 года подряд становился лидером по количеству повторных заказов тренингов.

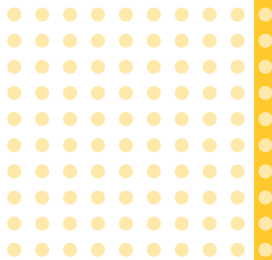
Опыт

Тренинги и обучающие программы

- Психологическая линейка: асертивное поведение, влияние без полномочий, эмоциональный интеллект
- Оптимальная мотивация
- Навыки презентации и публичных выступлений
- Эффективные переговоры
- Ситуационное лидерство
- Ситуационное лидерство в команде
- Эффективная коммуникация
- Кросс-функциональное взаимодействие
- Системное и стратегическое мышление

Клиенты

S7 Airlines | Тенгизшевройл | Akzo Nobel | VK | Nissan | BIC | Pfizer | Schlumberger | Olympus | Valeant | OTIS | KFC | Volvo | LEGO | Kimberly-Clark | OZON | Continental | ВТБ | Elanco | Henkel | Бюро 1440 | Heineken | Herbalife | Альфа-банк



Примеры реализованных проектов



Розничная торговля

Задача: Обучение директоров общероссийской сети магазинов товаров для дома и дачи навыкам стратегического планирования в рамках подготовки защиты очередной годовой стратегии.

Результат: 100 % магазинов с первого раза защитили стратегию и бюджеты (по словам самих директоров, впервые на их памяти); несколько магазинов впоследствии заказали этот же тренинг и для своих менеджеров.



Крупная авиакомпания

Задача: Разработка многомодульной лидерской программы для руководителей среднего и высшего звена. По итогам пилотной группы программа признана эффективной, принято решение о широком «раскате» программы.

Результат: только за первый год 7 потоков в разных городах прошли через программу, рассматривается вариант превращения программу в постоянно действующую.



Производитель автошин

Задача: Разработка обучающей программы для топ-менеджмента (офис продаж + завод). Проведено предварительное исследование.

Результат: многомодульная программа длительностью 6 месяцев, в ходе которой топ-менеджеры не только «синхронизировались» в области навыков и знаний, но и выстроили совершенно новые процессы взаимодействия.



Нефтехимический концерн

Задача: Разработка и проведение командных сессий для улучшения навыков межличностного и кросс-функционального взаимодействия.

Результат. После двух успешных пилотных сессий клиент попросил провести сессии для московского офиса и завода. В итоге в общей сложности проведено более 30 сессий для разных команд.