



Владимир Казанцев

СТАРШИЙ ТРЕНЕР

Области экспертизы

Коммуникации с внешними и внутренними клиентами

Продажи

Переговоры

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

Тренинги и обучающие программы

- SLII. Ситуационный подход в руководстве
- Навыки переговоров

Клиенты

ABB | Тенгизшевройл | Азот | Vitra | Panasonic | Сбербанк | ВТБ банк

Каспийский трубопроводный консорциум

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».

33

Владимир сотрудничает с CBSD с 1997 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 с другом, дать возможность практиковаться, выполняя различные упражнения и задания, участвовать в ролевых играх, разбирать 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 тренингах он держит участников в тонусе, мотивирует их на отработку необходимых 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. Работая в Philip Morris, он проявил себя как опытный руководитель и отличный переговорщик.