



# Андрей Шлесин

СТАРШИЙ ТРЕНЕР-КОНСУЛЬТАНТ

## Области экспертизы

Переговоры

Финансы для нефинансистов

Навыки руководителя

SPIN-продажи

Тайм-менеджмент

Навыки выступлений

## Форматы работы

Очные программы

## Образование и сертификаты

- Мастер делового администрирования, Специализация — Стратегия, Финансы, 2002
- Сертифицированный тренер по переговорам и SPIN-продажам Huthwaite International, Великобритания, 2008
- Сертифицированный тренер по проведению настольных обучающих деловых игр и бизнес-симуляций, Celemi, 2010-2014.
- Сертифицированный тренер по Ситуационному руководству, Управлению командой, CBSD, K.Blanchard, 2019.
- Сертифицированный тренер по типологии DISC, 2014.2004
- Курс «Моделирование компетенций», SHL 2009
- «Проведение центров оценки и развития», SHL, 2009.
- Внутренняя сертификация внешних тренеров, KAM-менеджмент, Германия, BASF, 2014.
- Внутренняя сертификация внешних тренеров, Менеджмент в стиле коучинга для руководителей, DiverseyLever, Испания, 2017.
- Курс «Динамика Переговоров», Ингмар Дирикс, 2014.

*«Никакая истина в споре не рождается. В споре рождаются ожесточение и взаимное разочарование. Поэтому поменьше спорьте, особенно с теми, кто вам дорог. А убеждать и влиять можно и другими способами, что вам охотно подтвердит любой профессиональный бизнес-тренер».*

33

Андрей проводит и обучающие программы с 2008 года.

Его стиль проведения тренингов можно охарактеризовать как высоко-экспертный, с глубоким вовлечением участников в процесс обучения. Андрей — приверженец мультимедийного очного обучения, в котором органично сочетаются мини-лекции, групповые обсуждения, практические задания, индивидуальная и групповая работа. Благодаря такому подходу, участники узнают что-то новое и от тренера, и от коллег, а главное — многое открывают для себя сами, в ходе рефлексии и осмысления тренинговых активностей.

Профессиональный опыт Андрея включает работу в российских и международных компаниях на различных управленческих должностях, в т.ч. таких как Директор по продажам (Nestle Waters), Глава представительства в Приволжском Федеральном округе (Mars), Региональный менеджер (Unilever), Руководитель направления по обучению и развитию персонала, АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций».

Заказчики и участники ценят Андрея за сочетание глубокой академической экспертизы и практического опыта, приобретённого во время работы в корпоративной бизнес-среде.

# Опыт

## Тренинги и обучающие программы

- Переговоры: стратегия и тактика
- Жёсткие переговоры
- Практикум по B2B-продажам
- SPIN-продажи
- Навыки руководителя и управление командой.
- Навыки презентации (навыки выступления)
- Финансы для нефинансистов (проводится в формате настольной деловой игры, в т.ч. с большим количеством участников).

## Тренинги

Сбербанк | Ernst&Young | Шлюмберже | Mastercard | Ipsen Pharma | ABB |  
Volvo trucks | BASF | Ariston Thermo | Tetrapak | Тенгизшевройл | Lafarge |  
Сахалинская Энергия

## Настольные бизнес-симуляции:

Zeppelin | Eisai Pharma | Feedland Group | Merz Pharma | NCAB-Ericon |  
НЛМК | Иткол-недвижимость | Севкабель | Otis | X5 Group | Ростелеком |  
Cutrin | Sinclair Pharma

# Примеры реализованных проектов



## Международная нефтесервисная компания

**Задача:** Обучить участников навыкам публичного выступления, которые им предстояло применить на защите их проектов перед старшими руководителями.

**Результат:** Участники повысили качество своих выступлений, а также внесли изменения в сами презентации, выполненные ими в Power Point.



## Международная фармацевтическая компания

**Задача:** Подготовить участников к предстоящим трудным переговорам с контрагентами, научить их противостоять жёсткому стилю ведения переговоров.

**Результат:** Участники обрели уверенность в своей готовности к «жёстким переговорам», овладели техниками переговоров в ситуации, когда на них намеренно оказывается давление.



## Международная фармацевтическая компания

**Задача:** Повысить уровень финансовой и коммерческой грамотности для 45 сотрудников компании в течении 2-х дневного курса.

**Результат:** Курс был проведён в формате бизнес-симуляции. Участники научились анализировать и комментировать финансовую отчётность.



## Международная производственная компания

**Задача:** Подготовить участников к работе на стенде компании на отраслевой выставке.

**Результат:** Участники распределили роли, отработали базовые сценарии диалогов с существующими и потенциальными клиентами.



## Международная фармацевтическая компания

**Задача:** Развить навыки переговоров у группы кадрового резерва, при этом заказчик обозначил необходимый уровень овладения навыками (по итогам тренинга) как продвинутый.

**Результат:** Участники изучили все ключевые концепции, относящиеся к теории и практике переговоров, и научились их применять.



## Международная производственная компания

**Задача:** Ознакомить участников с методологией SPIN-продаж. Научить, где и как метод SPIN может принести им наибольшую практическую пользу.

**Результат:** Участники изучили метод и добавили его в свою «копилку навыков», повысили качество взаимодействия с клиентами.