



Андрей Шлесин

СТАРШИЙ ТРЕНЕР-КОНСУЛЬТАНТ



обучение и развитие
без границ



Области экспертизы

Навыки руководителя

Ситуационное руководство

Навыки выступления

Переговоры

Управление командой

Эффективная коммуникация

Тайм-менеджмент

Управление изменениями

Финансы для нефинансистов

Форматы работы

Очные программы

Вебинары

Командные сессии

Образование и сертификаты

- Мастер делового администрирования, Специализация – Стратегия, Финансы, 2002
- Сертифицированный тренер по переговорам (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, КАМ-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».

Андрей Шлесин

Андрей проводит обучающие программы с 2008 года.

Его стиль проведения тренингов можно охарактеризовать как высоко-экспертный и вовлекающий, с использованием коучинговых техник. При таком подходе участники узнают что-то новое и от тренера, и от коллег, но главным образом - многое открывают для себя сами, в ходе собственной 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 живой и непринуждённой атмосферы и лёгкости восприятия материала с высокой эффективностью обучения.

+7 (495) 540-05-45

cbsd.ru



Некоторые программы Андрея

- Переговоры: стратегия и тактика
- Навыки руководителя
- Ситуационное руководство
- Навыки управления командой
- Управление изменениями
- Навыки презентации (навыки выступления)
- Навыки эффективной коммуникации
- Тайм-менеджмент
- Использование коучингового подхода в менеджменте
- Финансы для нефинансистов (проводится в формате настольной деловой игры, в т.ч. с большим количеством участников).

Клиенты

Сбербанк | Ernst&Young | Шлюмберже | Mastercard | Ipsen Pharma | Volvo trucks | ABB | BASF | Ariston Thermo | Tetrapak | Тенгизшевройл | Сахалинская Энергия | Lafarge | Zeppelin | Eisai Pharma | Feedland Group | Merz Pharma | NCAB-Ericon | НЛМК | Иткол-недвижимость | Севкабель | Otis | X5 Group | Ростелеком | Cutrin | Sinclair Pharma

Примеры реализованных проектов

Международная нефтегазовая компания

Задача: Развить навыки коммуникации у команды топ-менеджеров за счёт расширения личного репертуара техник влияния и убеждения.

Результат: Участники овладели новыми приёмами и техниками, научились убеждать без использования формальной власти.

Международная фармацевтическая компания

Задача: Подготовить топ-менеджеров компании 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 производственная компания

Задача: Обучить опытных руководителей принципам ситуационного руководства.

Результат: Участники по-новому взглянули на роль и задачи руководителя, осознали насколько большой и действенный набор инструментов нематериальной мотивации сотрудников находится у них в руках.

Международная нефтесервисная компания

Задача: Развить навыки управления командой у руководителей производственных подразделений.

Результат: Участники изучили ключевые идеи, приёмы и техники управления командой, включая управление групповой динамикой, учёт ролей и личностных особенностей, лидерство в ситуации изменений, завоевание авторитета и доверия в глазах сотрудников.