



Евгений Фокин

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «ПЕРЕГОВОРЫ И БИЗНЕС КОММУНИКАЦИЯ», СТАРШИЙ ТРЕНЕР, ATD MASTER TRAINER

Области экспертизы

Лидерство и управление

Переговоры

Коммуникация

Презентация

Маркетинг

Форматы работы

Очные программы

Онлайн-программы

Бизнес-симуляции

Мастер-классы

Образование и сертификаты

- Специальность «Управление», Первый профессиональный университет, Москва
- Программа «Динамика переговоров», Insead
- Программа «Переговоры по интересам», Harvard Negotiation Project
- Программа «Глобальные переговоры», бизнес-школа Thunderbird, США
- Сертификация по типологии DISC, SLG Thomas
- Сертификация по типологии Майерс-Бриггс (MBTI), OPP, Великобритания
- Сертификация по типологии DISC+Motivators, TTI Success Insights
- Сертифицированный тренер по всей линейке программ Института Кена Бланшара, The Ken Blanchard Companies, США
- Сертификация по курсу «Навыки переговоров», The Gap Partnership, США
- Сертификация по курсу “Safe by choice”, Eagle’s Flight, Канада
- Сертификат Мастер-тренера ATD, Атланта, США
- Применение Agile/Scrum в управлении проектами
- «Транзактный Анализ. 101 курс»

Задачу тренера я вижу в том, чтобы организовать для участников безопасную и интересную атмосферу, в которой они смогут впервые попробовать новые подходы и инструменты; а выбор — применять их или не применять — это осознанный выбор взрослого человека



Евгений — опытный и востребованный тренер. Он пришел в CBSD в 2011 году и с тех пор провел большое количество успешных программ для специалистов и руководителей разного уровня по таким темам как развитие управленческих и лидерских навыков, переговоры различной сложности, деловая презентации, эффективная коммуникация, основы маркетинга.

На своих тренингах Евгений уделяет особое внимание отработке участниками практических навыков в рамках темы курса, охотно делится своим опытом, дает конструктивную обратную связь с учетом индивидуальных особенностей слушателя и ценные рекомендации, как довести тот или иной навык до нужного уровня.

Евгению всегда удается создать в группе доброжелательную, творческую атмосферу. Участники отмечают четкую логику его программ и их практическую ценность с точки зрения применения на рабочем месте.

До CBSD Евгений занимал руководящие позиции в отделах маркетинга и продаж в Gillette, Philip Morris, JTI, Bacardi-Martini, Sony Ericson, Siemens, Kimberly Clark.

За 15 лет работы в бизнесе Евгений провел множество переговоров на высоком уровне по сделкам с миллионными бюджетами, руководил командами до 300 человек, занимался построением маркетинговых стратегий для продвижения новых брендов на российский рынок.

Свою карьеру тренера он начал с разработки и проведения курсов по маркетинговым технологиям и маркетингу инноваций для студентов MBA в Российской академии Народного хозяйства и государственной службы (объединенный РАГС и АНХ).

Опыт

Тренинги и обучающие программы

- Оптимальная мотивация
- Навыки презентации
- Навыки переговоров
- SLII. Ситуационный подход в руководстве
- STL. Ситуационное лидерство в команде
- FTM. Начинающий руководитель
- LTC. Лидерство в условиях изменений
- Выстраивая доверие
- Ключевые навыки руководителя
- Кросс-функциональное взаимодействие
- Навыки коммуникации
- Влияние
- Управление проектом

Клиенты

ABB | BMW | BNP Paribas | CNH Industrial | Nissan | FMC | Herbalife | Inchcape | Johnson & Johnson | Valeant | Tikkurila | Sanofi-Aventis | PRESIDENT | Panasonic | OTIS | OBI | Mercedes-Benz | ВТБ | METRO Cash and Carry | Henkel | Lilly | Heineken | WABCO | БОТ Лизинг (Евразия) | ВТБ Медицинское страхование | ВТБ Страхование | ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) | КАПИТАЛ LIFE | РОСАТОМ | Континентал Калуга | Лаборатория Касперского | ЛУКОЙЛ | М.Видео | РТРС | НефтеГазХолдинг | НЛМК | Новатэк | Полюс | ПРОГРЕСС | Ростелеком | Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд. | Сбербанк