

Шопинский Владимир

Бизнес-тренер по направлениям деловой коммуникации и ораторского искусства

Образование

- Высшая школа психологии, психологическое консультирование (высшее)
- Сертифицированный бизнес-тренер

Профессиональный опыт

- Опыт продаж и бизнес-презентаций с 2006 года в b2b и b2c сферах
- С 2010 года бизнес-тренер ряда ведущих московских компаний
- За время профессиональной деятельности провёл более 300-т открытых и корпоративных тренингов в крупных российских и зарубежных компаниях. Обучил порядка 4000 человек
- Среди клиентов такие компании как: Intel, Schneider electric, Аплана, Сбербанк, Diageo, Объединенная двигателестроительная корпорация и другие
- Проводит лекции и тренинги в ведущих вузах Москвы: РЭУ им. Плеханова, МИРЭА, МАДИ, МГУ
- Регулярно участвует в крупных обучающих мероприятиях: форум «Селигер», подготовка интервьюеров к работе в Сочи 2014, конференция Ренессанс Жизнь



Специализация

- Продажи и переговоры (b2b и b2c)
- Продажи по телефону: холодные звонки, входящие и исходящие
- Продажи на личных встречах
- Продажи постоянным и ключевым клиентам
- Ведение деловых переговоров
- Жесткие переговоры

Выступления и презентации

- Ораторское искусство
- Продающие презентации
- Презентация в PowerPoint
- Публичные выступления и презентации
- Работа со сложной аудиторией

Корпоративное обучение по мастерству презентации и публично...



- Любую информацию упаковывает в понятные схемы, алгоритмы, пошаговые инструкции. Сотрудники берут с тренинга не впечатления, а конкретные инструменты для работы со своими клиентами и партнёрами
- Обладает мощной энергетикой, делающей тренинги яркими, запоминающимися и мотивирующими
- Тренер-практик – имеет регулярный опыт управления, публичных выступлений, переговоров и продаж