

Анучин Андрей Августович

<http://anchin.ru>

+79102461609



Кандидат экономических наук
Коуч ICF

11-е место во всероссийском потребительском рейтинге
бизнес-тренеров 2017 года.

Образование:

2011, 2018г. Международный эриксоновский университет коучинга, сертифицированный коуч
2016г. Московский Государственный психолого-педагогический университет, медиатор
2002г. Программа подготовки управленческих кадров, менеджер
1997г. Высшая школа практической психологии, психолог
1992г. Воронежский государственный университет, радиофизик

Профессиональная подготовка:

2017 Фасилитация стратегических сессий. MYLab (Москва)
2015 Думай как создатель, курс по дизайн-мышлению, Lumiknows (Москва)
2009 Управляя изменениями, сертифицированный преподаватель, Adizes Institute (США)
2008 Université Paris-Est Marne-la-Vallée, Париж, Франция (стажировка)
2008 Преподавание и исследования в области маркетинга» (72 часа) повышение квалификации на базе Высшей школы менеджмента СПбГУ;
2002 Ecole Supérieure Internationale de Commerce (ESIDEC) (Высшая Международная Школа Коммерции, г. Мец, Франция) (стажировка)

Краткосрочные семинары «Жесткие переговоры», «Практики влияния», «Маркетинговые методы конкурентной борьбы», «Лидерство и Teambuilding», Тренинг самоопределения и др.

Опыт работы

2001 – н.в. бизнес-тренер, фрилансер
2013 – н.в. Корпоративный университет РЖД, бизнес-тренер, фрилансер
2008 – н.в. Московская бизнес-школа, бизнес-тренер, фрилансер
2003- 2014 Воронежский государственный университет, доцент. Преподаватель Бизнес-школы ВГУ (МВА и Президентская программа)
2002-2006 ИКГ «РОЭЛ Консалтинг», консультант по управлению
1993-2001 ООО УБК «Барокко». Менеджер по продажам, руководитель отдела, коммерческий директор

Тренинги:

С 2001 года провел более 1000 открытых и корпоративных тренингов по управлению, маркетингу, управлению продажами в городах Москва, Алматы, Астана, Минск, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Владивосток, Самара, Мурманск, Новосибирск, Липецк, Курск, Петропавловск, Тамбов, Брянск, Чебоксары, Белгород и др.

Корпоративные клиенты (2016-2018): ОАО РЖД, ЗАО «Сбербанк Технологии», ОАО «Сбербанк России», McKinsey&Company, ПАО «Газпром нефть», НПФ «Благосостояние», VI Group (Астана), «Сибур холдинг», сеть магазинов продуктов питания «Вкусвилл», сеть универмагов БиМ, туроператор «Пантеон», «Добрынинский и партнеры», завод «Веста» (г.Киров), ТнВ «Сыр стародубский» (г.Стародуб), Hyundai Motor Company и др.

Выступления

В качестве спикера выступал на Российской неделе продаж (Москва, 2017), Евразийском бизнес-форуме (Алматы, 2014), «Битве лучших тренеров» (B2BMaster-2013, Киев), дискуссионном клубе E-executive (2014) и т.д. Участник команды тренеров на Форсаже 2018. Спикер тренерских конференций ПиР 2017, 2016, 2014, спикер конференции Перезагрузка 2017. Участник ТВ-программы «Доброе утро»

Книги, публикации

«Простая книга о сложных продажах» - М.: Альпина Паблишер, 2016
«Перехват клиента. Борьба за продажи в условиях жесткой конкуренции» – СПб.: Питер, 2009 г.
Публикации в журналах «Менеджмент сегодня», «Маркетинг Менеджмент», «Управление сбытом», «Управление продажами» и др.

Тренинговые программы

- Менеджмент**
- › Горизонты планирования и прогнозирования для руководителя
- › Системные основы менеджмента
- › Бизнес-моделирование и управление бизнес-процессами
- › Принятие управленческих решений
- › Ситуационное руководство
- › Управление конфликтом
- Маркетинг и креатив**
- › Дизайн-мышление для разработки нового продукта
- Тренинги по методологии И.Адизеса**
- › Управление изменениями
- › Роли и стили менеджмента
- › Жизненный цикл корпорации
- Коммуникация, презентация, переговоры**
- › Лидерство и невербальная коммуникация
- › Тренинг переговоров
- › Спикер&слайды (эффективная презентация)
- Продажи, управление продажами**
- › Управление продажами
- › Планирование и прогнозирование продаж
- › Сложные продажи на рынке B2B
- Личностное развитие**
- › Управление стрессом
- › Тонус-менеджмент

Хобби: шахматы, айкидо