

Профессиональное резюме



Козлов Владимир Владимирович, 1966 г.р., кандидат психологических наук, бизнес – тренер, практикующий консультант в области «Управление сложными коммуникациями (переговорами)», преподаватель программ МВА в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Высшей школе менеджмента ГУ ВШЭ, профессор Академии военных наук, профессор Международной Академии акмеологических наук (психология профессионализма).

Диссертацию по теме «Психотехнологии профессионального развития в социально – образовательных программах» защитил в РАГС при Президенте РФ в 1995 году.

Участвовал как специалист в теме «Управление сложными коммуникациями» в целевых программах обучения для групп Совета Федерации РФ, Аппарата Государственной Думы РФ, программе обучения Губернаторов регионов РФ, в профильных образовательно – консультативных проектах для ряда Администраций регионов и городов РФ.

В рамках программ МВА преподает с 2001 года специализированные курсы по темам:

- «Эффективные переговоры»,
- «Специальные деловые коммуникации»,
- «Технологии убеждающего общения».

В качестве бизнес - тренера работает с 1992 года:

Открытые тренинги:

- Жесткие переговоры: умение переиграть»,
- «Boss - переговоры: формула убеждения»,
- Блиц – тренинг «Переговорный ринг: практика Игры»,
- Программа – погружение «Переговорный ринг: игра без поражений».

Корпоративные тренинги:

- «Управление сложными переговорами»,
- «Увольнение: конфликт без последствий»,
- «Влияние без полномочий: лучшие практики»

Корпоративные проекты:

- «Навыки ведения профессиональных переговоров»,
- «ШОК: школа организационных коммуникаций».

Мастер – классы:

- «Алхимия влияния»: общение на\без поражения»,
- «Переговорный ринг: правила Игры».

Автор и соавтор серии книг по вопросам переговоров и деловых коммуникаций (9), аудиокниг (12), мультимедийных учебников (7) видеокурсов (5), программы дистанционного обучения (3) по профильной теме (разные аспекты управления сложными профессиональными коммуникациями). Реализовал восемь специализированных корпоративных курсов по теме «Навыки ведения профессиональных переговоров».

По результатам рейтингового голосования (47 экспертов, 50000 голосов) первого Всероссийского исследования «Лучшие бизнес-тренеры России 2004-2014» (см. <http://best-trainers.ru>) признан тренером №1 в номинации «Деловые коммуникации и переговоры».

В настоящий момент ведет активную работу в плане индивидуальной подготовки и сопровождения представителей топ – менеджмента компаний по теме «Управления сложными коммуникациями», участвует в практических переговорах, представляя интересы персон или экономических субъектов.

Наиболее известные заказчики:

- Роснефть, Зарубежнефть, Росатом, АтомСпецСтрой, ТНК - ВР, Сибнефть, Юкос
- Ernst & Yang, AIG Life, РОСНО, Росгосстрах, Согаз, ВДО Юникон, Гарант, Бейкер Тилли Русаудит, Градиент Альфа
- Ростелеком, Мегафон, Вымпелком, МТС, Связной, Nokia, Intel, IBS, Связинвест, Интерпайп, Детэк, Dealine, Сити - Линк, SAP, Luxoft
- АРКО, ВТБ, ВТБ 24, Банк Москвы, Сбербанк РФ, Альфа - Банк, Уралсиб банк, Раффайзен банк, Промсвязьбанк, Ренессанс капитал, Nordea банк, ОТП – банк, Судостроительный банк, Альфа капитал, А-1
- Интеррос, Русский Алюминий менеджмент Северсталь, Силовые машины, Илим, Сибур, Nokian Tyers, Enel, Ру Ком, ОГК - 5, Rehau, ЗАО «Объединенная металлургическая компания», Агротерра, Норникель, Евраз холдинг
- Букцентр, Видео International, Логос Медиа
- Pfizer, Yamanouchi, Союз профессиональных фармацевтических организаций, Катрен, Фармсинтез, Dr. Nona
- Волга - Днепр, Транс Рейл, СТС - Логистик, ОМС
- Coca Cola, Nestle, Дирол Кэдберри, Mars, Ахмад, Ferrero, Риттер Шоколад, Adidas, Bosco di Ciliegi, Красный Куб
- Retail X5 Group, Макси (Вологда) Ижтрейдинг (Ижевск), Невада (Хабаровск)
- ЗАО «Юни Милк», ОАО «Лебедянский», ПБК «Очаково», ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты питания»

Контакты:

Мобильный телефон.....+7 (917) 530- 6760
Помощник.....+7 (926) 871-2808; +7 (926) 021-8721
Официальный e-mail:.....vk@bitl.ru,
Сайт:.....www.vladimirkozlov.ru