

ВЛАДИМИР ЯКУБА

Лидерство. Команда. Продажи.

36 лет. 14 лет в обучении.

Провел обучение в **112 городах, 17 странах.**

Самый известный в России специалист по обучению в формате «Реалити». Дважды признан лучшим в профессии. **Бизнес-тренер года.** Хедхантер и «реалити-тренер» №1 в России.

Автор бестселлера «Дожим клиента» - финалиста премии бизнес-литературы «Деловая книга года в России 2017» (утверждена компанией PwC)

Ведущий программы «Кадры решают», участник реалити-шоу «Кандидат с Владимиром Потаниным» на канале ТНТ (российский аналог шоу «Apprentice с Дональдом Трампом»)

Выпускник трех специальностей с экономическим и гуманитарными дипломами, преподаватель МВА.

Тренинги Владимира проведены в странах: Китай, Южная Корея, Турция, Черногория, Хорватия, Казахстан, Украина, Узбекистан, Армения, Азербайджан, и др.



Среди клиентов: Сбербанк, Ростелеком, Лукойл, Северсталь, Газпром, Home Credit, Альфа Банк, Ренессанс, Росгосстрах, Вымпелком, Рив Гош, MERZ, Karcher, Группа ГАЗ, высшие органы законодательной и исполнительной власти в регионах РФ и т.д. Регулярно проводит личные консультации для топ-менеджеров, депутатов ГД.

ОБРАЗОВАНИЕ:

Нижегородский Государственный Университет, Экономический и Юридический факультеты.
Высшая Школа Экономики, «Управление персоналом».

ОПЫТ:

В 2003 году Менеджер по работе с ключевыми клиентами в RC Group. Через год руководитель регионального офиса Human Power Strategic, затем департамент управления персоналом ОАО «МТС».

В 2006 году приобрел опыт работы в качестве эксперта по внутренней оценке топ-менеджеров.

С 2007 г. – бизнес-тренер, предприниматель.

Профессиональный спикер. Владимир проводит открытые и online-семинары с участием до 3000 человек. Участник программ на Первом канале, ГТРК, ТНТ, МИР, Успех ТВ, Телеканал «Санкт-Петербург», Бизнес ФМ, Эхо Москвы, Москва ФМ и др.

Автор публикаций: Forbes, Ведомости, Коммерсант, Управление персоналом, ШТАТ, Бизнес Журнал, Кадровик, Деловой квартал, ПроДеньги, Генеральный директор.

ТРЕНИНГИ

Дожим клиента: 28 способов продавать день-в-день

Экспертные переговоры: 25 способов договориться

Мотивация без бюджета.

Управление командой 3 в 1: найти, оценить, удержать

Скрипты продаж: 105 продающих фраз

Продажи в условиях жесткой конкуренции

Профессия: Руководитель

Коммерческий директор 2.0

КНИГИ

Дожим клиента

Управление командой 3 в 1

Самодисциплина 2.0

Как найти работу мечты

Хедхантинг за 15 минут

Харизма и бизнес-презентации

ФИЛЬМЫ

Речь лидера

Секреты успешной карьеры:

Профессия: руководитель.

Коммерческий директор 2.0

Собеседование в деталях

Управление персоналом 3 в 1

Полное описание программ, книг, фильмов доступно на сайте VladimirYakuba.ru