

БИЗНЕС
ИДЕИ

БИЗНЕС
РЕШЕНИЯ

БИЗНЕС
ТЕХНОЛОГИИ

БИЗНЕС
ПРОЦЕССЫ

www.TOP-PERSONAL.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

№ 14
(618)

2021

Ведущий эксперт по оценке "Профит" – 71052, 71055, 72035



СЕРГЕЙ
АЗИМОВ



ГЛЕБ
АРХАНГЕЛЬСКИЙ



ТИМУР
АСЛАНОВ



ТАХИР
БАЗАРОВ



КОНСТАНТИН
БАКШТ



ДЕНИС
БАТАЛИН



МАКСИМ
БАТЫРЕВ



АЛЕКСАНДР
БЕЛОГОРКОВ



КОНСТАНТИН
БОРДУНОС



ИГОРЬ
ВАГИН



АНДРЕЙ
ВАЩЕНКО



НАДЕЖДА
ГАВРИЛОВА



РАДИСЛАВ
ГАНДАПАС



ВЛАДИМИР
ГЕРАСИЧЕВ



КИРИЛЛ
ГОНЧАРОВ



ТИМУР
ДЗГОВЕВ



АЛЕКСАНДР
ЕРОХИН



БОРИС
ЖАЛИЛО



ЖАННА
ЗАВЬЯЛОВА



ВЛАДИМИР
ЗИМА



ЛЕОНИД
КРОЛЬ



МАРК
КУКУШКИН



АНДРЕЙ
КУРЧ



АЛЕКСАНДР
ЛЕВИТАС



ДМИТРИЙ
ЛЕВИЦКИЙ



ИГОРЬ
МАНН



МИХАИЛ
МОЛОКАНОВ



ОКСАНА
НАБОК



НИКИТА
НЕПРЯХИН



ДМИТРИЙ
НОРКА



СЕРГЕЙ
ОЗОЛЬ



АНДРЕЙ
ПАРАБЕЛЛУМ



МИХАИЛ
ПЕЛЕХАТЫЙ



АЛЕКСАНДР
ПЕТРИЩЕВ



ИЦХАК
ПИНТОСЕВИЧ



ЕВГЕНИЙ
КОЛОТИЛОВ



ИГОРЬ
РЫЗОВ



АРСЕН
РЯБУХА



СЕРГЕЙ
СЕМЁНОВ



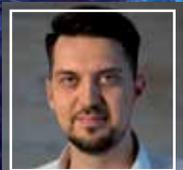
ДМИТРИЙ
СЕМИН



АЛЕКСЕЙ
УРВАНЦЕВ



ГАБДУЛЛА
ХАМИТОВ



МАКСИМ
ЧЕРНОВ



ПАВЕЛ
ЭРЗАЙКИН



ГЕНРИХ
ЮСТУС



ЕЛЕНА
ЯХОНТОВА

Главная тема: ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ РОССИИ 2020-21 ГГ.

Партнёры

**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

Смелость – не только характеристика поступка, но и принятие на себя определенной роли. Среди таких ролей: разведчик, хирург, космонавт, поэт. И где-то рядом – бизнес-тренер. Это ж какую надо иметь смелость, чтобы тренировать людей бизнесу? Это кем же надо себя возомнить, чтобы гарантировать взрослым людям дорогу к успеху? И чего такого может знать простой смертный, что неизвестно другим. Особенно тем, кто по всем земным меркам нередко намного успешнее этого тренера.

То, что это не всем по плечу, известно давно. Интереснее понять, почему некоторых приглашают, с ними советуются, им доверяют свое время и инвестируют свои таланты (во всех смыслах)?

Ответов может быть ровно столько, сколько действительно успешных тренеров. Попробуем обозначить некоторые из них.

Во-первых, тренер – чудесный собеседник. Не трепач, а собеседник. Треп интересен, но недолго, а беседа может быть длиною в жизнь, даже та, которая размером с беседу. Беседа – это сфокусированное уединение двух и более людей. Кто-нибудь пробовал уединиться вместе с неприятными ему людьми? Это хуже, чем карцер, где человек сходит с ума от общения с самим собой. Так вот, с профессиональным тренером все совсем иначе. Он, как истинный собеседник, всегда интересен. Он подобен колодцу: чем больше ты из него черпаешь, тем воды больше, и она чище.

Главный редактор — Александр Гончаров,
почта TP@TOP-PERSONAL.RU

PR-директор — Надежда Гончарова

Креативное агентство и редакция —
ИП «Н. Пронина»

Выпускающий редактор — Павел Кочетков

Секретарь по коммуникациям — Алена
Верещагина, почта: top-personal2020@mail.ru

Дизайн и верстка — агентство «АртРиль»

Подписные агентства — агентство «Вектор-Ч»
(Генеральный директор — Андрей Чепайкин)

Сайт — Петр Москвичев, Римма Абол

Логистика — агентство «КУРЬЕР-УНИВЕРСАЛ»
(Генеральный директор — Елена Чечикова)

Главный бухгалтер — Наталья Фомичева

Официальный аудитор — Аудит-Босс
(Генеральный директор — Олег Буйденко)

Юридическая поддержка — «Тарес»

Партнёры

**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

Во-вторых, он всегда – носитель нового. А страсть к новому, как известно, одна из тех человеческих слабостей, которая принципиально не насыщаема. Не только аппетит приходит во время еды, но и любопытство разгорается, поглощая новое.

ОН ПОДОБЕН КОЛОДЦУ: ЧЕМ БОЛЬШЕ ТЫ ИЗ НЕГО ЧЕРПАЕШЬ, ТЕМ ВОДЫ БОЛЬШЕ, И ОНА ЧИЩЕ

И, в-третьих, настоящему тренеру удается быть «на равных» с теми, кого он тренирует. Он вместе с ними решает проблемы, испытывает горечь поражений и радость побед. Хороший тренер никогда не создает ситуацию стриптиза: все раздеваются, но не он. Он принципиально предпочитает баню и раздевается вместе со всеми, иногда делая это первым.

Думается, что у нас еще будет время продолжить этот список. Но лучше всего это сделать вместе с теми, кто принял вызов и нашел в себе смелость быть самим собой, чтобы тренируемые достигли самоопределения, самоорганизации и синхронизации с миром, который они создают по своему сценарию и исходя из собственной драматургии.

Тахир Базаров,

*Доктор психологических наук, Профессор МГУ имени
М. В. Ломоносова, научный руководитель
Московской школы практической психологии*



Главный редактор — Александр Гончаров,
почта TR@TOP-PERSONAL.RU

PR-директор — Надежда Гончарова

Креативное агентство и редакция —
ИП «Н. Пронина»

Выпускающий редактор — Павел Кочетков

Секретарь по коммуникациям — Алена
Верещагина, почта: top-personal2020@mail.ru

Дизайн и верстка — агентство «АртРиль»

Подписные агентства — агентство «Вектор-Ч»
(Генеральный директор — Андрей Чепайкин)

Сайт — Петр Москвичев, Римма Абол

Логистика — агенство «КУРЬЕР-УНИВЕРСАЛ»
(Генеральный директор — Елена Чечикова)

Главный бухгалтер — Наталья Фомичева

Официальный аудитор — Аудит-Босс
(Генеральный директор — Олег Буйденко)

Юридическая поддержка — «Тарес»

HR-экспертиза

ЛюдиPeople

Повышение эффективности
и производительности без затрат

Девиз «ЛюдиPeople»:
«Практика – критерий истины»



Консалтинговая компания
«ЛюдиPeople» – эксперт в вопросах
повышения производительности.

НАС ВЫБИРАЮТ ДЛЯ:

- Сокращения затрат на труд, логистику, закупки;
- Сокращения производственных потерь;
- Повышения эффективности бизнеса;
- Оптимизации бизнес-процессов;
- Нормирования и организации труда;
- Построения систем оплаты труда и мотивации;
- Создания оптимальных оргструктур;
- Проведения обучения по развитию управленческих навыков и внедрения бережливого производства.



С 2009 года мы накопили более
200 кейсов повышения
производительности.

НАШИ КЛИЕНТЫ –
ЛИДЕРЫ В СВОИХ ОТРАСЛЯХ:

- Машиностроении;
- Металлургии;
- Добыче и переработке полезных ископаемых;
- Транспорте;
- здравоохранении;
- Химии и газохимии;
- Государственных и бюджетных организаций.

НАША ПРАКТИКА



КЕЙС 1

Крупное предприятие черной металлургии

Задача:

оптимизация ФОТ пилотных подразделений не менее чем на 25%

Результат:

комплекс мероприятий, снижающих ФОТ на 37%



КЕЙС 2

Крупнейший оператор контейнерных перевозок

Задача:

сокращение расходов на аппарат управления, создание его новой оргструктуры и штатного расписания

Результат:

сокращение численности управленческого персонала на 28%, автоматизация ее расчета



КЕЙС 3

Атомная промышленность.
Управляющая инжиниринговая компания.

Задача:

повысить производительность труда, оптимизировать бизнес-процессы.

Результат:

построена стратегическая функциональная матрица, КПЭ, рассчитана оптимальная численность на планируемый объем производства, описан план достижения результата по каждой функции.

Даже самый успешный бизнес имеет резервы повышения эффективности.

МЫ НАЙДЕМ ИХ!



www.hr-people.ru
petrova@hr-people.ru



+7 (495) 105-93-73
+7 (985) 774-10-08

Объединенная редакция

ИД 

Издание зарегистрировано Комитетом Российской Федерации по печати Свидетельство о регистрации выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-15375 от 12 мая 2003 г.

Официальный адрес

TP@TOP-PERSONAL.RU

Ведущие эксперты УП



Тахир Базаров



Михаил Богданов



Дмитрий Жирнов



Дмитрий Карманов



Татьяна Кожевникова



Дарья Крячкова



Михаил Молоканов



Марина Олешек



Виктория Петрова



Сергей Пронин

5

БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ РОССИИ 2020-21 ГГ.

журнала  (по итогам исследования и КАПИТАНЫ БИЗНЕСА)

32

БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

Доверие оказывает воздействие на такой показатель, как цикл продаж и, в конечном счете, на расходы, на сопровождение и сделку

Дмитрий Норка, бизнес-тренер

40

КОММЕНТАРИИ

Сергей Яцун, Эксперт 

41

БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

Не продавайте, а помогайте клиентам!

Евгений Колотилов, бизнес-тренер

49

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Лидеру сложно не думать о работе в свободное время

Роман Романов, Сател ПРО

53

ХОЛАКРАТИЯ

Создайте единый организм в компании

Ольга Баранкулова, INOSTUDIO

56

КОММЕНТАРИИ

Дефицит IT-кадров. Неужели всё так печально для работодателей?

Елена Иванчихина, ANCOR
Валерия Дворцевая, ВИЗАВИ Консалт
Дмитрий Жирнов, «Бридж ту ЭйчАр»

61

Трибуна Директора

99 отказов в продажах меркнут на фоне золотого ключика в 1 случае успеха

Глеб Харитонов, Briskly

Материалы, опубликованные на данном цвете, печатаются на правах рекламы.

www.top-personal.ru

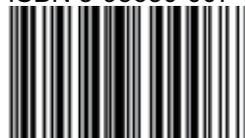
Подписано в печать 04.06.2021 г.
Формат 60x90 1/8. Печать офсетная.
Тираж 10 000 экз. Печ. л. 8.
Заказ №

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в ООО «Белый ветер» г. Москва, ул. Щипок, 28

Приглашаем авторов к сотрудничеству: tp@top-personal.ru
Издательство не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Издательство не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Цена свободная

© ООО «Журнал «Управление персоналом», 1996
© ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006

ISBN 5-95630-007-7



9 785956 300077 >

Подписные индексы
ГК «Урал-Пресс»: 29431, 29622

ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ РОССИИ 2020-21 ГГ.

(по итогам исследования журнала 
и КАПИТАНЫ БИЗНЕСА)

Идея проводить исследования  встала давно. Но в Сети всегда было несколько рейтингов. То есть основанных на точных данных исследований. Хотя вы не видели там ничего точного. Например, число тренингов внешних свободных тренеров НИКТО И НИКОГДА вам не посчитает.

В чем отличия методики .

1 этап – маркетингологи, привлекаемые в проект, сначала изучают саморекламу тренеров в Сети (чем больше ее у ряда тренеров, тем выше у наших экспертов сомнения в их востребованности).

2 этап – опрашиваем компании, высылаем сырой список тренеров. Тони Роббинса знают все респонденты... Но, увы, Тони в нашем понимании не бизнес-тренер, а мотивационный спикер... Шоумен мирового уровня.

 интересуют ВОСТРЕБОВАННЫЕ РЫНКОМ тренеры.

Вывод – их много невзирая на COVID-19.

3 этап – изучаем и ищем новые ТЕМЫ тренеров и новые лица.

Поразительно, но их много. Заметна миграция хороших тренеров из Украины в Россию. Здесь бизнес «рвет когти» несмотря на кризис и ценники выше.

4 этап – у самих тренеров узнаем мнения о тех коллегах, у кого мало отзывов, но много анонсов. Спрашиваем, знают ли. Пересекались ли. Слышали хоть краем уха?

Кто заказчик тренингов и их сопровождения?

Крупный бизнес и растущие компании.

Темы – продажи, конечно, и ЭДЖАЙЛ.

Пример – оценки тренера Герасичева.

Многие опрошенные нами тренеры его не знают. Но когда мы выслали им видео его тренингов и встреч с бизнесменами, то согласились, что он весьма талантливый эксперт и стиль его работы в полях оригинальный и практически полезный для предпринимателей. Например, чего стоит только один момент. Он спрашивает зал:

- Вы хотите стать успешнее?
- Да, отвечает зал в 300 человек.
- Вы хотите стать богатыми?
- Да!
- Вы хотите закрыть свои компании и пойти в наем?
- НЕТ, – отвечает зал и всем смешно...

Активность – важный критерий.

Недостатки.

Их много. Кого-то мы потеряли не имея контактов клиентов.

Кого-то не включили в силу региона и характера работы. В регионах немало сильных и востребованных бизнес-тренеров, но они не спешат выходить на ринг России. Им и дома хорошо.

Очень непросто отличить практиков от теоретиков. Теоретики кстати могут приносить даже больше пользы своими идеями...

Итак. У нас нет 1-го или 2-го места. Это лишь исследование. Самых ценных бизнес-тренеров отличает не только цена (ее некоторые завышают зря), а скромность и тишина и то, что их передают из уст в уста крупные компании

ЗАРУБЕЖНЫЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ (читайте в  15)

Пока мы их лишь представляем опираясь и на выбор компании ВБИ CLUB (они ранее приглашали их на лекции в Россию).

Последним приезжал Ицхак Адизес. Он же и самый известный.

Сергей Азимов

О ТРЕНЕРЕ

Ведущий специалист по бизнес-креативности, психолог, бизнесмен, вице-президент центра Иррациональной Психологии Германии.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Ведет открытые тренинги для персонала крупных компаний на территории России, СНГ, Западной Европы. Является как опытным теоретиком, так и профессиональным практиком. Сергей Азимов разрабатывает свои действенные, рабочие тактики, стратегии в области личных продаж, переговоров.

ДОСТИЖЕНИЯ

Удостоился премии «Лучший бизнес-тренер России» по версии Продюсерского Центра «Деланта» на Всероссийском Предпринимательском Форуме «Стратегия Вашего Бизнеса 2013».

КНИГИ

«Шут и Деньги. Как зарабатывать деньги без стартового капитала», «Начни свой бизнес. Чем заняться после сокращения», «Они уже сделали это!», «Продажи, переговоры: практика, примеры».



Глеб Архангельский

О ТРЕНЕРЕ

Ведущий российский эксперт в области управления временем, основатель Тайм-менеджерского сообщества, Заведующий кафедрой тайм-менеджмента Московской финансово-промышленной академии, к.э.н.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Руководитель проектов внедрения тайм-менеджмента в компаниях: РУСАЛ, РАО ЕЭС, PricewaterhouseCoopers, Северсталь, Вимм-Биль-Данн и др. Регулярно выступает на крупнейших форумах страны – ПМЭФ, Synergy Global Forum, КЭФ, ММВКЯ, фестивале «Красная Площадь», конкурсе «Бизнес-Успех».

ДОСТИЖЕНИЯ

Единственный в России и один из 25-ти человек в мире обладатель звания Microsoft Most Valuable Professional (MVP) в области Outlook.

КНИГИ

«Тайм-драйв», «Время. Большая книга тайм-менеджмента», «Удалёнка. Экспресс-курс по работе из дома», «Госслужба на 100%», «Корпоративный тайм-менеджмент».



Тимур Асланов

О ТРЕНЕРЕ

Эксперт в области связей с общественностью, эффективных коммуникаций и управления продажами, основатель издательского дома «Имидж-Медиа»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Организатор, модератор и спикер ведущих международных деловых конференций: «Эффективная пресс-служба», «Связи с общественностью в социальных сетях», «Пресс-служба: новые технологии PR-работы», «Антикризисный PR», «Продажи», «Управление магазином», «Новости маркетинга».

ДОСТИЖЕНИЯ

Входит в Золотую дюжину бизнес-тренеров по продажам и в список «27 лучших бизнес-тренеров России 2018» по исследованию журнала «Управление персоналом».

КНИГИ

«Отличайся! Личный бренд – оружие массового впечатления», «PR-тексты. Как зацепить читателя», «Копирайтинг. Простые рецепты продающих текстов», «Альфа-продавцы: спецназ в отделе продаж», «Арифметика продаж. Руководство по управлению продавцами».



Тахир Базаров

О ТРЕНЕРЕ

Доктор психологических наук, Профессор МГУ имени М. В. Ломоносова, научный руководитель Московской школы практической психологии

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Эксперт в области организационного и кадрового консалтинга, подготовки и сопровождения организационных изменений, формирования управленческих команд, психологии управления и лидерства, действующий консультант с 30-летним стажем.

ДОСТИЖЕНИЯ

Двукратный победитель конкурса «Золотая психея»: в номинации «Личность года в психологической практике» (2004, за популяризацию практической психологии благодаря психологическому сопровождению ТВ-проекта «Фабрика звезд») и в номинации «Проект года в психологическом образовании» (2014, как автор учебника «Психология управления персоналом»).

КНИГИ

Учебник для вузов «Управление персоналом», Учебник «Эффективный менеджмент: практикум»



Константин Бакшт

О ТРЕНЕРЕ

Ведущий эксперт и лучший бизнес тренер по продажам и управлению продажами, консультант, генеральный директор и собственник компании «Baksht Consulting Group»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Его сфера – построение коммерческой системы, сопровождение, получение прибыли, разработка, а также внедрение эффективной системы продаж. Среди клиентов – более 300 компаний из России и стран СНГ, которые после взаимодействия с авторскими методиками обрели устойчивость на рынке.

ДОСТИЖЕНИЯ

№1 в рейтинге SE Reputation «Лучшие бизнес-тренеры России 2016» в номинации «Продажи», входит в ТОП-3 рейтинга «Лучшие бизнес-тренеры по продажам в России», «ТОП-10 бизнес тренеров, которых нужно знать в лицо»

КНИГИ

«Построение отдела продаж: с „нуля“ до максимальных результатов», «Боевые команды продаж», «Ежедневник. Система Константина Бакшта», «Как загубить собственный бизнес. Вредные советы предпринимателям».



Денис Баталин

О ТРЕНЕРЕ

Предприниматель и бизнес-тренер, совладелец консалтинговой компании ADCONSULT и основатель агентства интерактивных коммуникаций BATALINE.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Является постоянным консультантом крупнейших медиахолдингов и издательских групп России и стран СНГ по вопросам развития и монетизации интернет-проектов, продаж рекламы и внедрения трансмедийных технологий. Автор более 500 работ в области рекламных коммуникаций, тренинговых, образовательных и исследовательских проектов.

ДОСТИЖЕНИЯ

Автор 6 образовательных программ, ведущий более 150 тренинговых проектов за последние 5 лет, креативный директор более 50 интернет-проектов, автор цикла передач об интернет-монетизации RBTV.

КНИГИ

«DAO SEO», «DAO SMM».



Максим Батырев

О ТРЕНЕРЕ

Предприниматель. Основатель Batyrev Consulting Group.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Начиная с 2015 года Максим Батырев проводит открытые и корпоративные мастер-классы, на которых делится своим практическим опытом с руководителями России и стран ближнего зарубежья. **ЭКСПЕРТНАЯ ОБЛАСТЬ:** Прикладной менеджмент; Управление продажами; Достижение сверхрезультатов.

ДОСТИЖЕНИЯ

Обладатель премий «Коммерческий директор года», «Менеджер года», «Бизнес-автор года» и «Бизнес-спикер года». Лауреат национальных премий «Электронная буква» и «Книжная премия Рунета». По версии ИД «Коммерсантъ» входит в ТОП-1000 менеджеров страны. Получил степень Executive MBA в Институте бизнеса и делового администрирования РАНХиГС.

КНИГИ

«45 татуировок менеджера», «45 татуировок продавца», «45 татуировок личности».



Александр Белогорков

О ТРЕНЕРЕ

Директор и владелец нескольких успешных проектов. В недавнем прошлом — совладелец крупнейшей московской консалтинговой компании для рекламных агентств ADCONSULT, содиректор компаний Keysis, «Рост продаж» и директор по развитию компании Bataline.ru.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Автор и ведущий около 1000 тренингов за 9 лет работы консультантом и бизнес-тренером. Тренинги в 78 городах России, проведение международных семинаров по технологии продаж в Риге, Праге, Вильнюсе, Нью-Йорке, Париже, Гонконге, Алма-Ате. 18 лет опыта работы маркетологом и рекламистом и 5 лет опыта работы бизнес-тренером.

ДОСТИЖЕНИЯ

Эксперт и ведущий тренингов АНО «Интерньюс». Эксперт и ведущий тренингов Фонда Развития Информационной Политики. Эксперт и ведущий тренингов Московской Школы Гражданского Просвещения. Эксперт и ведущий тренингов Фонда Кудрина по поддержке гражданских инициатив, Фонда Михаила Прохорова.



Константин Бордунос

О ТРЕНЕРЕ

Бизнесмен, бизнес-тренер, коуч, консультант. Президент и основатель Корпорации «Бизнес-Мастер».

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Основатель концепции Human Management. Специалист в области экономики, юриспруденции и психологии. Опыт проведения бизнес-консультирования: более 20 лет. Консультирует руководителей ведущих компаний РФ, Украины, Казахстана и других стран. Константин имеет собственный бизнес в России и Украины, не связанный с консалтинговой деятельностью. Это позволяет ему быть ПРАКТИКОМ и находить все новые более эффективные схемы для развития актуальных в меняющейся среде Бизнес-Процессов.

ДОСТИЖЕНИЯ

Несколько номинаций TRAININGS.RU (Лучший тренер года).

КНИГИ

«Коучинг. Бизнесмен в роли наставника.», «Мужчина и Женщина. Генезис Любви. Бизнес. Сотрудничество. Партнерство.», «Мужчина и Женщина. Генезис Любви. Бизнес. Сотрудничество. Партнерство.».



Игорь Вагин

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-консультант, профессиональный модератор, тьютор развития эмоционального интеллекта, профессиональный фасилитатор, сертифицированный медиатор.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Ведущий российский эксперт в области бизнес коммуникаций и управления персоналом. Лучший тренер по Переговорам и презентациям, Эмоциональному интеллекту и Стресс-менеджменту, лидерству и командообразованию. Преподаватель МВА — Высшей школы международного бизнеса при Правительстве РФ.

ДОСТИЖЕНИЯ

Автор 56 книг по бизнес-психологии и психологии. Самый читаемый автор по психологии и бизнес психологии в России.

КНИГИ

«Подними свою фирму с колен», «Почему ты еще нищий», «Психология процветания», «Приручи золотого тельца», «Переговоры. Выиграй каждый раунд», «Имейте деньги. Психология богатства», «Как стать миллиардером в мире»



Андрей Ващенко

О ТРЕНЕРЕ

Эксперт по результативным начальникам.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Профессиональный опыт управления проектами – более 15 лет, развитием бизнеса – более 10 лет. Эксперт проекта «Открытое правительство РФ». Читает авторские курсы на программах MBA в ВЭШ, ГУУ, РАНХ и ГС («Управление стратегическим развитием по-русски», «Кризис личности руководителя»). Постоянный спикер и ведущий крупнейших отраслевых конференций. Среди клиентов Андрея Ващенко – «Газпром», «Сумма Групп», «Трансгарант», «Газпромтранс».

ДОСТИЖЕНИЯ

Эксперт аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, Эксперт проекта «Открытое Правительство РФ», Эксперт группы «Преодоление территориальной и информационной разобщенности: развитие транспортной системы, связи и информации» проекта «Стратегия 2020»

КНИГИ

«Человек, управляющий людьми. Как быть руководителем в России и не потерять власть.», «Управление стратегическим развитием по-русски»



Надежда Гаврилова

О ТРЕНЕРЕ

Свободно практикующий бизнес-тренер, профессиональный психолог.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В сфере бизнес-обучения с 1997 года Надежда Викторовна успешно проводит многочисленные образовательные проекты, тренинговые программы, индивидуальные консультации, а также пост тренинговое сопровождение в компаниях и предприятиях разных отраслей. Имеет опыт обучения персонала на всех уровнях корпоративной иерархии – от топ-менеджмента до персонала фронт-зоны. Имеет большой управленческий и предпринимательский опыт. Визит-тренер компаний: Центра Бизнес Образования (Екатеринбург); SRC-master (Москва). Работа в проектах: MBA (Master of Business Administration); «Финансовый директор»; «Директор по персоналу» и др.

ДОСТИЖЕНИЯ

Уникальным продуктом на рынке услуг бизнес-образования является «Комплексная Программа сопровождения Топ-менеджмента», которая была разработана Н.В. Гавриловой в рамках запроса одного из предприятий ТМК.



Радислав Гандапас

О ТРЕНЕРЕ

Совладелец и ведущий тренер компании Oratorica. Эксперт и ведущий в телепрограммах на Первом, РТР, НТВ, REN, ТНТ и других телеканалах. Президент Академии Ораторского Мастерства.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В числе постоянных клиентов МТС, Сбербанк, Альфа-банк, РЖД, Сибур, Русский алюминий, ТТК, Майкрософт, Росгосстрах, 1С-Битрикс, SAP, Эльдorado, российские представительства IBM, BP и MTV.

ДОСТИЖЕНИЯ

Трижды обладатель премии «Тренер года». Единственный в России обладатель статуса Certified Speaking Professional, занимает 11 позицию в мировом рейтинге спикеров. Лауреат книжной премии Рунета 2013 за лучшую деловую книгу года. Дважды был назван лучшим в профессии по результатам года.

КНИГИ

«Камасутра для оратора», «Презентационный конструктор», «К выступлению готов!», «101 совет оратору», «101 совет по корпоративной конференции», «Речи, которые изменили Россию»



Владимир Герасичев

О ТРЕНЕРЕ

Основатель, генеральный директор и ведущий бизнес-тренер компании Business Relations

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Практикующий тренер, более 20 лет практического опыта преподавания. Более 60 000 выпускников. Владимир обучал собственников и ТОП-менеджмент таких компаний: Wrigley, Red Bull, Adidas, DHL, DIXIS, «Верра Моторс», «Сколково», BBDO, «КИТ Финанс», Sbarro, «Астарт», «Уралсиб», TNK-BP, «Савва», Schwarzkopf & Henkel, AIG, МТС, X5 Retail Group, Sitronix и др. Ведущий телепередачи «Держать слово с Владимиром Герасичевым» на ТК «ДОЖДЬ».

ДОСТИЖЕНИЯ

Победитель конкурса «Предприниматель года 2015» компании EY в номинации B2B. Лучший тренер в категории «Лидерство» в 2014-м. Лучший тренер в категории «Командообразование» в 2014-м (вместе с Арсеном Рябухой).

КНИГИ

«Dream Team: как создать команду мечты»



Кирилл Гончаров

О ТРЕНЕРЕ

Тренер и консультант по вопросам управления продажами и управления персоналом. Руководитель отдела проектов развития продаж консалтинговой компании.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

С 2003 года Реализовал более 30 проектов по развитию продаж и бизнеса в различных российских и совместных компаниях. Имеет ряд публикаций по вопросам управления в следующих изданиях: «Эксперт», «The Chief», «Генеральный директор», «Коммерческий директор», «Маркетинг Менеджмент». Книги (в соавторстве): Нежданов Д.В. «Безотказные продажи», изд-во «Питер», 2012г (глава об оплате труда для отдела продаж).



Тимур Дзгоев

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер в Корпорации «Бизнес-Мастер» (управление FMCG, дистрибуция, техники продаж, построение команды, мотивация, управление, мерчендайзинг, коучинг), консультант, коуч

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Создатель Академии продаж по подготовке торговых представителей и мерчендайзеров (Москва, Екатеринбург, Киев), активная работа на рынке по внедрению новых бизнес технологий. Отстраивает системы дистрибуции для торговых компаний России и Украины. Специализация: Управление; Лидерство; Развитие руководства компании; Построение команды; Техники продаж; Дистрибуция.

ДОСТИЖЕНИЯ

Лучший тренер по инструментам выращивания персонала.



Александр Ерохин

О ТРЕНЕРЕ

Управляющий партнер Salecraft, ведущий бизнес-эксперт.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Специалист в области активных продаж, менеджмента, маркетинга, рекламы. С 2012 года руководит созданием бизнес-систем и отделов продаж под ключ. Создал 47 отделов продаж с нуля. В продажах с 1998 г. Почти сразу стал корпоративным тренером по продажам. В 2001 году основал проект «Аутсорсинг отдела продаж», где со своей командой профессиональных коммерсантов помогал компаниям по всей России строить системы продаж открывать филиалы и собирать клиентские базы.

ДОСТИЖЕНИЯ

Входит в ТОП бизнес-тренеров 2018 года по версии журнала Управление персоналом.

КНИГИ

«15 практических способов увеличить продажи и прибыль», «Где найти и как обучить звездного продавца», «7 шагов к полной уверенности в себе»



Борис Жалило

О ТРЕНЕРЕ

Катализатор и системный архитектор развития бизнеса. Автор. Тренер. Спикер. Консультант.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Выступает в качестве спикера на конференциях и форумах на сегодняшний день в 18 городах, 5 странах, с количеством участников до 5000 чел. Выступает на русском и английском языках. Член Ассоциации Спикеров СНГ (CISSA). Специализация: Систематизация роста бизнеса; внедрение изменений для XX-XXX% роста по показателям прибыли и продаж; управление продажами и маркетингом; конкурентоспособность.

ДОСТИЖЕНИЯ

Входит в 15 рейтингов лучших бизнес-тренеров (ТОП-5, ТОП-10).

КНИГИ

«Бизнесхаки: Полезные советы для руководителей», «Памятка для рекламодателя. Как заставить рекламу отработать каждую вложенную копейку?!», «Шпаргалка продаж», «Вредные советы для руководителей».



Жанна Завьялова

О ТРЕНЕРЕ

Генеральный директор Академия Живого Бизнеса. Кандидат психологических наук. Автор Школы бизнес-тренеров. Сертифицированный коуч (по стандартам ICF), командный коуч.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Подготовка специалистов бизнес-тренеров, передача технологии составления и проведения бизнес-тренингов различной тематики, обучение методам тренинга, диагностика бизнес-процессов фирмы для составления программы обучения, обучение управлению групповой динамикой, развитие личности бизнес-тренеров.

ДОСТИЖЕНИЯ

Автор методологии ICBT.

КНИГИ

«Путь тренера», «Работа с сопротивлениями и возражениями» (соавт.), «Метафорическая деловая игра» (соавт.), «Энергия бизнес-тренинга» (соавт.), «Ассортимент товаров» (соавт.), «Сервисное обслуживание» (соавт.), «Игры в которые играют деньги» (соавт.)



Владимир Зима

О ТРЕНЕРЕ

Действующий топ-менеджер компании ООО «ТЭК Русглобал». Директор по организационному развитию ГК Монолит. Преподаватель, автор.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Преподаёт в МФТИ курсы «Системное мышление» и «Деловая коммуникация» на кафедре «Управление технологическими проектами». Более 10-ти лет обучает владельцев и руководителей российских и зарубежных компаний управлению бизнесом и людьми. Проводит открытые и корпоративные тренинги и мастер-классы. Автор статей по управлению бизнесом и руководству людьми. По мнению специалистов, один из лучших тренеров России, преподающих курс «Системное мышление».

ДОСТИЖЕНИЯ

Книга «Инструменты руководителя» стала бестселлером магазина OZON.RU в первые две недели продаж.

КНИГИ

«Инструменты руководителя. Понимай людей, управляй людьми»



Леонид Кроль

О ТРЕНЕРЕ

Коуч, тренер, бизнес-консультант. К. м. н., профессор МП Высшей школы экономики. Управляющий партнер проекта Incantico. Директор Института групповой и семейной психологии и психотерапии

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Специализация: Эмоциональный интеллект, Командообразование, Переговоры, Стратегические сессии, Тренинги для руководителей, Коучинг (разовый, серийный, длительное сопровождение). Клиенты; Институт Национального Проекта «Общественный договор», ОАО «Первый канал» Центрального телевидения, ОАО «ВолгаТелеком», Управляющая компания ВОГЭС РАО и другие.

ДОСТИЖЕНИЯ

Входит в пятёрку лучших бизнес-тренеров России.

КНИГИ

«Инструменты развития бизнеса: тренинг и консалтинг», «Между живой водой и мертвой», «Методы современной психотерапии»



Марк Кукушкин

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер, старший партнёр компании «тренинг-бутик»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Консультант по организационному развитию и по развитию корпоративной культуры. Автор Интегральной практики, автор Мотивационных спичей Марка Кукушкина, основатель тренерского университета ОТУМКА, HR-эксперт в области обучения и развития. С 1994 года ведёт тренерскую деятельность, с 2002 года – опыт коучинговой работы. На счету Марка более 500 тренингов в разных городах России и странах СНГ.

ДОСТИЖЕНИЯ

Входит в десятку лучших российских тренеров согласно рейтингу журнала «Секрет фирмы». В рамках Ежегодной премии trainings.ru признан победителем в номинации «Бизнес-тренер года».

КНИГИ

«Живые. Как корпоративная культура спасает людей и компании», «Доверие на скоростях»



Андрей Курч

О ТРЕНЕРЕ

Основатель, ректор и ведущий тренер-консультант «Академии ТОП Менеджмента Dr. KURCH»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Автор сертифицированного курса MBA для первых лиц бизнеса «Стратегический и оперативный менеджмент в компании». Выпущено более 400 дипломированных экспертов. Создатель и евангелист Теории Оптимального Позиционирования – экологической системы управления развитием личности и бизнеса, чтобы быть в нужное время в нужном месте. Основатель системы достижения ТОПовых позиций в жизни и в бизнесе TOP LIFE&BUSINESS Management.

ДОСТИЖЕНИЯ

ТОП 10 тренеров-консультантов по лидерству и управлению бизнесом России с 2015 г. по версии TOPTRAINER и ИД «Управление персоналом». Входит в рейтинг «Лучшие бизнес-тренеры России – 2019»



Александр Левитас

О ТРЕНЕРЕ

Эксперт по продвижению, тренер и бизнес-консультант.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Занимался проведением тренингов для российских специалистов, посвященных партизанскому маркетингу. Публикуется в крупнейших журналах. Ведет блог, который в 2011 году был признан «Лучшим блогом Рунета о бизнесе». Среди клиентов компании от «Сбербанка» до телеканала «ТНТ». Единственный на рынке России сертифицированный ученик международного маркетингового гуру Джея Левинсона, «отца партизанского маркетинга».

ДОСТИЖЕНИЯ

Эксперт №1 по партизанскому маркетингу в России. Обладатель титула «Лучший бизнес-тренер России».

КНИГИ

«Больше денег от Вашего бизнеса», «Дневник успешного человека», «Экспресс-маркетинг. Быстро, конкретно, прибыльно».



Дмитрий Левецкий

О ТРЕНЕРЕ

Руководитель направления тренинга и консалтинга, консультант, автор и ведущий программ.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

С 1999 г. работал в качестве бизнес-тренера и руководителя отделов обучения в крупных российских розничных сетях. Последняя позиция — Руководитель Учебного Центра розничной компании с численностью персонала более 3500 сотрудников. Провёл более 150 учебных программ. Публиковался в изданиях: «Новости Торговли», «Элитный персонал», «Моё Дело: магазин», «Продукты и Прибыль», «Континент Сибирь»

ДОСТИЖЕНИЯ

Является одним из действующих лиц в ТВ-шоу «Мастер Шеф. Дети» и «Подставь, если сможешь» (ТНТ). Владелец-организатор крупнейшего отраслевого event GASTREET.



Игорь Манн

О ТРЕНЕРЕ

Маркетолог, консультант, бизнес-тренер, автор корпоративных и открытых программ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Консультирует и преподает с 1989 года. С 2007 года Игорь Манн ведет свой блог в Живом Журнале. Автор 12 программ открытых тренингов и 3 корпоративных программ. За плечами более 1500 прочитанных бизнес книг, степень кандидата наук и семилетний стаж преподавания. Среди клиентов: Ciba-Geigy, «Фавор» (импортер Konica Corporation), Lucent Technologies, Alcatel, МИАН

ДОСТИЖЕНИЯ

«Маркетинг на 100%» — самая популярная книга о маркетинге в России. «Без бюджета» — самая дорогая книга по маркетингу в России и в СНГ (и первая и единственная книга на обложке которой есть отзыв Филипа Котлера).

КНИГИ

«Маркетинг на 100%: как стать хорошим менеджером по маркетингу», «PR на 100%: как стать хорошим PR менеджером», «Маркетинговая машина: как стать хорошим директором по маркетингу», «Маркетинг. А теперь вопросы», «Без бюджета», «Арифметика маркетинга для первых лиц», «Точки контакта», «Возвращенцы»



Михаил Молоканов

О ТРЕНЕРЕ

Международный эксперт по лидерству, партнёрству в бизнесе и сотрудничеству команд топ-менеджеров.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

HR-директор международного масложирового холдинга. Глава представительства международной тренинговой компании. Менеджер проектов в крупнейшей российской нефтяной компании. Консультант в Executive search. Предприниматель. Научная деятельность (математическая кибернетика, немонотонная логика, дифференциальная психология).

ДОСТИЖЕНИЯ

Удостоен награды «Совершенство в практике» Европейского фонда развития менеджмента EFMD. Признан лучшим преподавателем МГИМО по программе «Связи с общественностью: управление бизнес-коммуникациями». Первый в России эксперт, сертифицированный американским Центром исследований лидерства CLS.

КНИГИ

«Управленческий спецназ», «Лидерство по-русски. Руководство пользователя», «Денежный поток контактов», «Лидерство. Liderstvo. Leadership. Лидершип»



Оксана Набок

О ТРЕНЕРЕ

Управленческий и кадровый консалтинг. Бизнес - тренер. Ассессор Европейской премии в области качества EFQM. Управляющий партнер Train Your Brain

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Более чем 20-ти летний опыт создания и развития команд, построения систем управления, запуска изменений и проектов по повышению эффективности, как на позиции директора по персоналу DHL, IHG, Sodexo, Вице-президента по персоналу ADV Group, так и в качестве внешнего консультанта. Партнер HR community Skolkovo. Основатель Leadership School. Руководитель Комитета по управлению изменениями Ассоциации практиков цифровизации.

ДОСТИЖЕНИЯ

Ассессор Европейской премии в области качества EFQM. Эксперт премии Правительства РФ в области качества. Приглашенный Эксперт программы «Лидеры производительности» Национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости».



Никита Непряхин

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер, автор бестселлеров об аргументации и публичных выступлениях, радиоведущий.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Консультирует ТОП-менеджеров крупных российских и зарубежных компаний. Обучает ведущих политиков и депутатов. Популяризатор аргументации, критического мышления и дебатов в России. Преподаватель логики, критического мышления и теории аргументации в ведущих ВУЗах страны. Член оргкомитета Премии Гудини. Основатель лаборатории исследования социальной коммуникации Business Speech Science Research.

ДОСТИЖЕНИЯ

Лучший бизнес-тренер России 2013 года по версии ежегодной премии Trainings.

КНИГИ

«Как выступать публично: 50 вопросов и ответов», «Гни свою линию. Приемы эффективной коммуникации», «Аргументируй это! Как убедить кого угодно в чем угодно», «Я манипулирую тобой. Методы противодействия скрытому влиянию»



Дмитрий Норка

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер. Президент Национальной ассоциации профессионалов продаж. Директор Школы экспертных продаж.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Эксперт по командному и организационному доверию. Президент международной ассоциации профессионалов продаж. 30-летний опыт в продажах, 20 лет консультационной и тренерской деятельности. Среди компетенций – построение отдела продаж, мотивация сотрудников. Среди клиентов – «Газпромнефть», «Сбербанк», «РЖД», «Автоваз», «УАЗ», AMD, Schneider Electric, «МТС».

ДОСТИЖЕНИЯ

Лучший бизнес тренер по продажам по версии salesportal.ru. Входит в TOP 10 лучший бизнес-тренеров России по версии порталов топ-тренинги.pф | toptrainer.ru | rating.obraz.co | sellings.ru

КНИГИ

«Экспертные продажи. Новые методы убеждения покупателей», «Управление отделом продаж, стратегии и тактики успеха», «Продавец от «Бога», «Скажи мне да. Мастер-класс практик предотвращения возражений в продажах»



Сергей Озоль

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер, консультант. Управляющий партнер компании «Интеллект Сервис».

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Консультант по управлению Швейцарского Фонда по Техническому Сотрудничеству Swisscontact. Сертифицированный тренер по курсам: «Управляя изменениями», «Роли и стили менеджмента», «Структура и жизненный цикл организаций» (The Adizes Institute & The Academy Of Management, California). Среди клиентов: «Ростелеком», «Сбербанк России», «СИБУР», «ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС», «АВТОВАЗ», «РУСАЛ», «Райффайзенбанк», промышленная группа «Крата», «М. Видео», «МТС», «Промсвязьбанк», и многие другие. Автор статей в профессиональных изданиях: «Управление компанией», «Управление сбытом», «Отдел маркетинга», «Эффективный дилер» и других.

ДОСТИЖЕНИЯ

Входит в ТОП-лист лучших тренеров России.



Андрей Парабеллум

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер, бизнес-консультант, практик инфобизнеса.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Занимался продвинутыми методиками организации, маркетинга и массовой продажи услуг, товаров и информационных продуктов. Убежденный сторонник практических навыков против теоретических знаний. Самый издаваемый автор бизнес-книг России: более 203 изданных книг, из которых 74 бестселлера

ДОСТИЖЕНИЯ

Мировой рекорд Гиннеса в номинации «Самый большой онлайн-тренинг в мире» с бесплатным тренингом «Множественные источники быстрого дохода», в котором участвовало 97800 человек

КНИГИ

«Выжми из бизнеса всё! 200 способов повысить прибыль и продажи», «Оптимизация продаж», «Инфобизнес от А до Я. Упаковка и продажа своих знаний», «Клонирование Вашего бизнеса», «Безжалостный менеджмент», «Быстрые деньги в Интернете», «Золотые законы успешного консалтинга», «Кузница кадров»



Михаил Пелехатый

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер международного уровня, консультант по организационному развитию. Ректор Института Современного НЛП.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Ученик Ричарда Бендлера, прошедший все тренинги, включая DNE и NHR. Руководитель инновационного проекта, принятого фондом «Сколково». Создатель Боевого НЛП. Разработчик тренингов «Теория лжи», «Управление эмоциями в переговорах», «Вербовщик», «Жесткие переговоры», «Селф-коучинг», «Коммерческий профайлинг».

ДОСТИЖЕНИЯ

Входит в пятёрку лучших российских тренеров НЛП, является живой легендой российского НЛП. Безусловный лидер разработки и использования инструментов НЛП

КНИГИ

«НЛП в переговорах», «Сертификационный курс НЛП-Практик», «Сертификационный курс НЛП-Мастер», «Коммерческий профайлинг», «Боевое НЛП»



Александр Петрищев

О ТРЕНЕРЕ

Педагог, тренер, коуч, ведущий корпоративных мероприятий, сценарист. Основатель и руководитель компании Центр Деловых Коммуникаций «Игрокс», а также Агентства корпоративных мероприятий «Игрокс».

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Руководство Центром Приключений и тренинг-центром. Автор более 30 программ по темам: ораторское искусство, мастерство общения, лидерские тренинги, взаимоотношения, конфликтология, командообразование, увеличение продаж, решение конфликтных ситуаций, стрессоустойчивость. Проведение занятий, тренингов, мастер-классов для РЭА им. Плеханова, РУДН, МГТУ им. Баумана, Финансовая академия при правительстве РФ.

ДОСТИЖЕНИЯ

Выступал как спикер-мотиватор вместе с Джоном Кехо на семинаре, на котором было свыше 1500 человек в зале и более 3 тыс. человек в on-line. Номинант Международной Премии в 2015 году «Лучший предприниматель года».



Ицхак Пинтосевич

О ТРЕНЕРЕ

Профессиональный Коуч,
сертифицированный IPAC

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Эксперт в Системном развитии Личности и Бизнеса. Основатель «Академии Экспертов — Влияй!». Обучал мировые корпорации MasterCard, Deloitte, Procter & Gamble и многие другие. Автор системы гармоничного развития человека «5 СФЕР» и одноименного портала 5 sfer.com, который посетили за прошлый год более 2,5 млн человек.

ДОСТИЖЕНИЯ

Один из лучших в мире бизнес-тренеров и экспертов по мотивации на сверх-достижения. Почетный Профессор Бизнес-Школы Синергия. 1000 бизнес-тренеров и коучей в год выпускает Академия Экспертов Ицхака Пинтосевича.

КНИГИ

«Действуй! 10 Заповедей Успеха», «10 заповедей личной эффективности», «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья», «Ставь цели! Найди свою цель и достигь её за 1 год», «Создавай! Хорошие привычки за 30 дней», «Полный контроль! Тайм-менеджмент нового поколения за 30 дней», «Учись бизнесу! Самый простой путь в процветающий бизнес»



Евгений Колотилов

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер по продажам, переговорам

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Преподаёт корпоративные тренинги 13 лет. За это время к нему обратились более 200 российских и западных компаний, таких как: Google, Mitsubishi Electric, Henkel, Kaspersky, Интерфакс, BlackBerry, Coral Travel, Совкомбанк, Paper Planes и др. Учителя и наставники Евгения бизнес-тренеры с мировой известностью: Джей Абрахам, Радмило Лукич, Дэн Кеннеди, Джей Конрад Левинсон, Энтони Роббинс, Билл Глейзер.

ДОСТИЖЕНИЯ

Тренер №1 по продажам в России согласно рейтингу журнала «Управление Сбытом» за 2015 год. Входит в ТОП-20 лучших бизнес-тренеров по продажам в России по версии «Salesportal» (2013 год).

КНИГИ

«Техника продаж крупным клиентам», «Не давайте скидок! Современные техники продаж», «100 подсказок менеджеру по продажам», «Техника продаж крупным клиентам: 111 вопросов и ответов», «Технология продаж: как заработать неприлично много денег».



Игорь Рызов

О ТРЕНЕРЕ

Эксперт по ведению переговоров

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Обучал переговорным техникам менеджерский состав компаний Газпромнефть, Сбербанк, Мегафон, Yandex, Ростелеком, ЕвразХолдинг, Coral Travel, РосЕвроБанк и др. Прошел обучение в Harvard Law School и Dr. Karrass по специализированным программам подготовки переговорщиков. Прошел полный очный курс обучения в Camp Negotiation Institute (США). Единственный специалист в России, прошедший полный очный курс обучения у Джима Кэмпа, мирового эксперта в переговорных технологиях.

ДОСТИЖЕНИЯ

Признан одним из лучших бизнес-тренеров России по версии рейтинг-экспертов.рф.

КНИГИ

«Кремлевская школа переговоров», «Переговоры с монстрами», «Монстр продаж. Как чертовски хорошо продавать и богатеть», «Жёсткие переговоры: как получить выгоду в любых обстоятельствах»



Арсен Рябуха

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер, коуч компаний Business Relations и Open Forum.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Закончил курс подготовки персональных коучей в Erickson College International (Канада) и имеет сертификат коуча. Проводит программы в Европе, Китае, Турции, Казахстане и США. Автор программы по подготовке тренеров, разработанной для международных компаний. проводит корпоративные тренинги и программы по созданию эффективного рабочего контекста, повышению результативности и достижению экстраординарных результатов. Преподавал в Высшей школе МВА им. Плеханова.

ДОСТИЖЕНИЯ

Единственный спикер, который дважды был приглашён на People Management ReForum «Winning The Hearts». Работа Арсена Рябухи была отмечена благодарственными письмами Министерства образования Российской Федерации.



Сергей Семёнов

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер, бизнес-консультант, директор компании «Эксперт-Маркетинг»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Спикер мероприятий: Dive in Sales, форум Маркетинга и Рекламы Юга России, программы «Ты предприниматель», форума по продажам компании «1С», программы «Деловая среда» от Сбербанка, Акулы продаж, национальной премии «Бизнес-Успех» (bsaward.ru) и многих других. В числе клиентов – Наноцентры Роснано, 1С, риэлторская компания «Этажи», «BAYER», «КАМАЗ», «Johnson & Johnson» «Алмаз Групп», Администрации регионов, Росмолодежь и другие.

ДОСТИЖЕНИЯ

Лучший бизнес-тренер 2019 года по версии журнала «Управление персоналом» (top-personal.ru) и национальной премии «капитаны Российского бизнеса»

КНИГИ

«Большие продажи без компромиссов и оправданий», «Идеальные переговоры. Как добиваться своего в закупках, продажах, бизнесе и жизни»



Дмитрий Семин

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер премиум класса по продажам и созданию команды для руководителей и топ-менеджеров, VIP-коучинг.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Мотивационный спикер, работа с большими аудиториями. Проведение бизнес-тренингов по продажам, переговорам, созданию команды, по принятию решений высшим топ-менеджментом, управлению персоналом, публичным выступлениям, лидерству, тренинги для тренеров. Президент и соучредитель компании Semin Group – компания в тройке лидеров во Всероссийском рейтинге провайдеров корпоративного обучения 2015 по продажам и маркетингу.

ДОСТИЖЕНИЯ

Бизнес-тренер года – 1 место по командообразованию во Всероссийском рейтинге провайдеров корпоративного обучения.

КНИГИ

«Возражения – двигатель продаж»



Алексей Урванцев

О ТРЕНЕРЕ

Тренер по интегрированным речевым технологиям в выступлениях, продажах, управлении и переговорах.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Эксперт по работе с большими группами. Спикер бизнес-форумов России и ближнего зарубежья: Российская Неделя продаж, ИнтеллектFest, Российский Форум продаж, Акселератор продаж, Продажи и Маркетинг, B2B Summit, Sales Marketing Eurasia Forum (Казахстан), Битва тренеров (Украина), Квартирник Мегаплана, Cool B Tool Challenge DAY и других. Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.

ДОСТИЖЕНИЯ

Лауреат Национальной деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» в номинации «Лучший бизнес-тренер» 2019 (организатор Премии — журнал «Управление персоналом»). ТОП-20 лучших российских тренеров: по ораторскому искусству — по данным рейтинга Hubspeakers.ru; по продажам — по версии SalesPortal.ru



АУДИТОРИЯ ЖУРНАЛА  —
1 МЛН. ЧЕЛОВЕК
 (САЙТ, ЭЛ. ВЕРСИЯ, РАССЫЛКИ,
 СОЦСЕТИ, YOUTUBE)

Габдулла Хамитов

О ТРЕНЕРЕ

Бизнес-тренер, бизнес-консультант.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Председатель правления Ассоциации тренеров и консультантов РБ, преподаватель факультета повышения квалификации БАГСУ, визит-тренер «Центра бизнес-образование» (Екатеринбург), «Вектор бизнеса» (Казань), член психологического клуба ИППИ «Иматон» (Санкт-Петербург), член Клуба МООТИК «Интертренинг» (Москва). Тьютор уфимского филиала Международного Института Менеджмента ЛИНК. Модератор – ведущий фокус-группы, Центра изучения общественного мнения «Симакс»

ДОСТИЖЕНИЯ

Номинант «Лучшие бизнес-тренеры России 2004 - 2014»



Максим Чернов

О ТРЕНЕРЕ

Эксперт по нетворкингу, предприниматель, видеоблогер. Основатель компании ПроНетворкинг и Академии нетворкинга и личного бренда

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

С 2012 года проводит тренинги по нетворкингу, ведет блог pronetworking.ru. Продвигал Gucci – люксовый бренд Procter & Gamble. Менеджер продукта, Alfred Karcher GmbH&Co. Экс-ведущий на телеканале World Business Chanel. Вел профессиональную деятельность в 8 странах Европы, Азии и Америки.

ДОСТИЖЕНИЯ

Признан лучшим российским экспертом по нетворкингу 2015-го года на Global Networking Marathon

КНИГИ

«Из связей — в князи, или Современный нетворкинг по-русски»



Павел Эрзайкин

О ТРЕНЕРЕ

Профессиональный тренер по личностному развитию, бизнес-коуч, психотерапевт. Руководитель компании «Центр Новых Возможностей».

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Авторские программы: «Энергия денег», «Самоменеджмент», «Академия сервиса», «Управление персоналом», «Принятие управленческих решений», «Командообразование», «Личная эффективность», «Присутствие» (практика переживания текущего момента), «Новое родительское собрание» (семейная практика).

ДОСТИЖЕНИЯ

Работа в программах бизнес-образования УСИБ (Екатеринбург, Пермь, Сургут): бизнес-тренинги «Самоменеджмент» и «Командообразование» в программе MBA (Master of Business Administration);

КНИГИ

«Ваши дети – не Ваши дети», «Сон и сновидения», «Супружество как партнёрство»



Генрих Юстус

О ТРЕНЕРЕ

Профессиональный бизнес-тренер. Кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии и педагогики.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Преподавательский опыт с 1998 г., опыт руководителя (уровни: Middle, ТОП) с 1999 года, первый бизнес-тренинг провел в 2002 г. С 2005 года проводит коуч-сессии с руководителями разных уровней и сфер бизнеса. Эксперт в области образования и развития международных проектов на территории РФ. - Профессиональный управляющий и руководитель представительств. - Бизнес-тренер, коучер, мотивационный спикер, автор методик. - Специалист по бизнес-этике и антикоррупционной политике. Занимает руководящие позиции в HR-подразделениях крупных IT - компаний с 2011 года.

ДОСТИЖЕНИЯ

Один из немногих лицензированных тренеров IBSA.



Елена Яхонтова

О ТРЕНЕРЕ

Президент Студии развития Лидерства, доктор социологических наук, профессор Высшей школы международного бизнеса РАНХиГС при Президенте РФ.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Опыт тренинга, консалтинга и коучинга в области управления человеческими ресурсами и развития лидерства с начала 90-х годов. Член экспертного совета подкомитета по деловой этике Комитета ТПП РФ по вопросам регулирования предпринимательской деятельности, член экспертного совета ЗАО «Решение учебное видео»; член экспертного совета Национального центра сертификации управляющих. Руководитель научной школы Института Менеджмента МЭСИ.

ДОСТИЖЕНИЯ

Мастер наук в области разработки образовательных и тренинговых программ (университет Твенте – Нидерланды).

КНИГИ

«Эффективные технологии управления персоналом», «Современная образовательная среда и инновационное развитие компаний в экономике знаний»



Капитаны российского бизнеса Номинация "Лучшие бизнес-тренеры"

Андрей Алексеевич Парабеллум (настоящая фамилия Косырин) – российский инфо-бизнесмен, бизнес-тренер, писатель и коуч. Родился 24 ноября 1974 в городе Орел. С детства увлекался продажами. Уже в школе мальчик демонстрировал навыки предпринимательства. Вскоре после завершения учебы переехал в Москву, где поступил в строительный университет. В 1995 году в поисках лучшей жизни решил переехать за границу. Некоторое время жил в Торонто, Канада. Юноше пришлось несладко. Он продавал мороженое на улице и чинил компьютеры. Но вскоре ему удалось наладить финансовое положение и открыть бизнес. Его фирма Xpress Software Inc занималась предоставлением компьютерного оборудования и созданием программного обеспечения. Это произошло, когда Андрею исполнилось 22 года. Парабеллум в течение двенадцати лет жил в Канаде, где окончил Йоркский университет, а также проходил обучение в Массачусетском технологическом институте, Гарвардском и Стэнфордском университетах. Андрей Парабеллум изучил более двухсот программ от известных западных бизнесменов, тренеров и коучей. Параллельно с основным видом деятельности он стал увлекаться тренингами. По совету своего коуча стал много путешествовать и набираться опыта от всевозможных гуру бизнеса в США, Мексике, Японии. Так Парабеллум пришел к разработке своей собствен-

ной программы по информационному бизнесу.

После того, как Парабеллум вернулся в Россию, он провел свой первый тренинг. Результат данного мероприятия превзошел все ожидания начинающего инфобизнесмена. Он взял идеи зарубежных коучей и доработал их в лучшую сторону, сделав еще более эффективными. Свой первый миллион долларов он заработал на 27 году жизни.

Андрей считается основателем инфобизнеса в России. Именно он ввел следующие нововведения: предоставление пробных версий продуктов для клиентов бесплатно, чтобы заинтересовать, и продажу программ во время выступлений. Мужчина разработал курсы по развитию инфобизнеса. Наиболее популярный из них — «Коучинг на миллион». В 2012 Парабеллум установил мировой рекорд. Его вебинар набрал аудиторию в 98 тыс. человек. Полную версию выступления посмотрели почти 12 тысяч.

Помимо ведения семинаров и создания программ для развития бизнеса Андрей писал книги. Его творческая биография началась в 2007 году, когда был издан сборник «ФМ1. Нужны деньги? Возьми и напечатай! Создаем бестселлер за 3 выходных...». Другая публикация автора была вознаграждена премией «Озон» в категории «Бизнес-книга».

В 2019 году по версии нашего журнала «Управление персоналом» Андрей Парабеллум стал лауреатом премии «Лучший бизнес-тренер». А также он попал в Книгу Рекордов Гиннеса как организатор самого большого онлайн-тренинга в мире: в бесплатном тренинге «Множественные источники быстрого дохода» участвовало 97800 человек. Андрей Парабеллум занимался благотворительностью. Известно, что он сотрудничал с компанией «Обнаженные сердца», которая помогает детям-сиротам.

У тренера осталось трое детей — сын и две дочери. О наличии жены и других подробностях личной жизни он не распространялся.

29 мая 2021 года команда коуча в его инстаграм-аккаунте сообщила, что Парабеллум умер. Оказалось, что в начале мая он заразился коронавирусной инфекцией. Несмотря на усилия врачей, болезнь активно развивалась и стала причиной смерти Андрея.



Андрей
Парабеллум

бизнес-тренер

Доверие оказывает воздействие на такой показатель, как цикл продаж и, в конечном счете, на расходы, на сопровождение и сделку

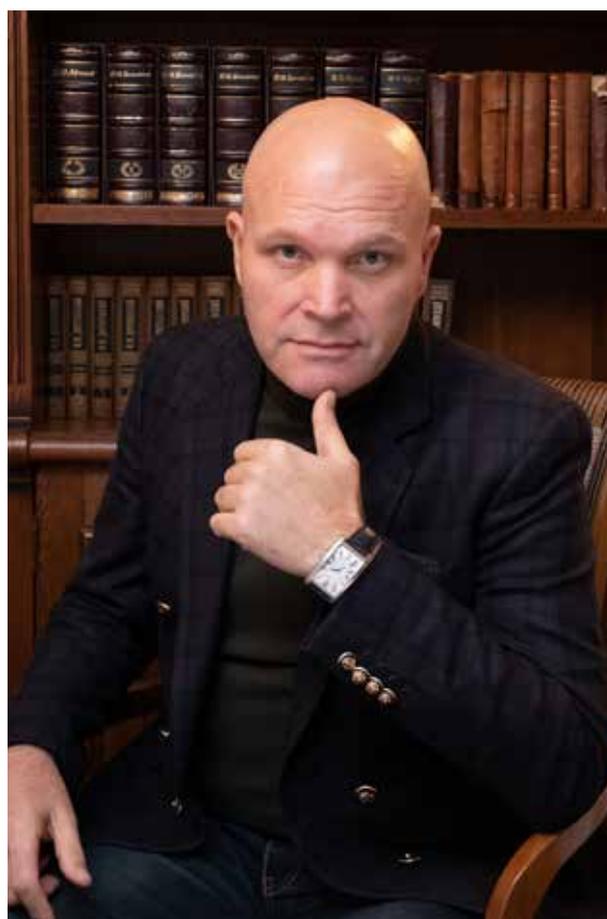
С экспертом беседовал гл. редактор 

А. Гончаров

 **Почему Вы считаете, что сейчас так важно именно ДОВЕРИЕ в бизнесе между партнерами?**

О последнего времени любая компания, любой бизнес старается отстроиться от конкурентов, это на любом рынке. То есть везде есть конкуренция, и до последнего времени все считали, что выделиться, отстроиться от конкурентов можно было на уровне продукта или на уровне услуги. Т.е. ты имеешь самый лучший продукт, самую лучшую услугу, даешь самые лучшие цены и вот ты как бы первый на рынке, ты побеждаешь конкурентов. И в принципе до какого-то времени так оно и было. Но дело в том, что сегодня жирная линия между товарами и продуктами исчезает.

Сегодня получить товарное конкурентное преимущество очень сложно, а по многим позициям просто невоз-



Дмитрий Норка

бизнес-тренер

можно. Его просто не существует. И, по сути, сегодня компании, которые работают на одном рынке, продают аналогичные товары, аналогичные продукты, оказывают аналогичные услуги по аналогичным ценам. Это первое. И даже если кто-то что-то придумает, кто-то что-то вдруг сделает такое уникаль-

И вот теперь возникает вопрос, если с каждым днем все сложнее и сложнее создать отличие на уровне продукта, то все равно же надо выделяться, правильно? Потому что если мы не будем выделяться, не будем отличаться, то единственным тогда остается конкурировать на уровне цены, т.е. снижать

СЕГОДНЯ ЖИРНАЯ ЛИНИЯ МЕЖДУ ТОВАРАМИ И ПРОДУКТАМИ ИСЧЕЗАЕТ

ное, что нет ни у кого, это в короткий, в кратчайший срок копируется и воспроизводится всеми игроками рынка. Мы видим, одна КНР чего стоит, выпуская аналоги чуть ли не в день выхода оригинала, иногда даже пораньше.

Ну даже если, к примеру, мы представим, что есть компания, у которой есть ну какой-то уникальный продукт, даже если отличие есть в каких-то мелочах, то ситуация сегодня такова, что потребители, покупатели не хотят вникать в эти различия и в эти отличия. Т.е. мы сейчас входим в новую эру, эру коммодитизации — это ситуация, когда покупатель и потребитель перестают видеть разницу между товарами, продуктами и услугами. Т.е., по сути, стирается грань между товарами дорогими, очень высокого качества и товарами недорогими, среднего качества. Т.е. сейчас люди все меньше и меньше видят разницу между товарами, продуктами, компаниями и брендами.

цену. А цену снижать уже больше некуда, и сегодня многие компании, многие бизнесы работают на грани нерентабельности, на нижней планке. Так вот, что же делать? Есть один выход — это создавать конкурентное преимущество на уровне отношений, на уровне взаимодействия.

Т.е. единственный правильный путь — это создать конкурентное отличие на уровне подхода. И самым эффективным подходом будет постараться выстроить доверительные отношения с клиентами, со своими партнерами. Т.е. на сегодняшний день это тот путь, у которого минимальная конкуренция. На сегодняшний день конкуренции на уровне подхода практически нет, потому что в нашей стране этой темой особенно никто не озадачивался. И если мы посмотрим на компании, которые сегодня работают, то такое понятие как «доверие» в корпоративной культуре оно, даже если у кого-то присутствует,

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



то присутствует, как правило, только на уровне декларации или в таких минимальных количествах, и самое главное – люди не понимают, как оно работает и что оно дает.

знает, что существует цикл продаж. Что такое цикл продаж? Это время, которое проходит с условно входящей заявки от потенциального клиента до подписания акта выполненных работ. И вот чем это время больше, чем цикл

ОДНА КНР ЧЕГО СТОИТ, ВЫПУСКАЯ АНАЛОГИ ЧУТЬ ЛИ НЕ В ДЕНЬ ВЫХОДА ОРИГИНАЛА, ИНОГДА ДАЖЕ ПОРАНЬШЕ

УП Все звучит заманчиво, но как и в каких джоулях или омах, вольтах можно измерить это доверие? Имеет ли оно некую осязаемость или оно как тучи: большая, средняя и маленькая?

— Когда я выступаю перед директорами, а директора они же все учились в бизнес-школах. А в бизнес-школах учат чему? Если какой-то параметр не измерим, значит его нельзя использовать в бизнес-процессе. И вот меня очень часто спрашивают: «А как измерить доверие?» Т.е. существует такое мнение, что доверие – это мягкий навык, который не подлежит измерению. На самом деле это заблуждение. С одной стороны, да, доверие – это мягкий навык, но этот мягкий навык оказывает очень жесткое воздействие на два важных параметра для бизнеса. Это цикл продаж и расходы на сопровождение сделки. Любой коммерсант, любой руководитель особенно на рынке B2B

продаж длиннее, тем расходы компании на сопровождение сделки больше, и тем меньше компания зарабатывает. Что в первую очередь влияет на цикл продаж? Естественно, доверие. Т.е. если у покупателя к поставщику нет доверия, то больше проверок, больше согласований, больше договоров и больше тратится усилий, больше сотрудников принимает в этом участие. Естественно, увеличиваются расходы и сокращаются доходы. А когда доверие есть, то все решения принимаются намного быстрее и стоимость сделки становится намного ниже. Компании больше зарабатывают за меньший период времени.

А как же измерить доверие и в чем? Это измеряется очень просто. Цикл этот сокращается, т.е. доверие оказывает воздействие на такой показатель, как цикл продаж и, в конечном счете, на расходы, на сопровождение и сделку. Это измеряется деньгами.



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для

УП В Ижевске есть компания, которая делает центрифуги для очистки крови. Ранее она закупала запчасти в Италии. Но итальянцы всегда срывали сроки, у них была, правда, ниже цена. Немцы работали очень четко, но дорого. Как им быть?

— Если хотите мое мнение, то и немцы, и итальянцы — это определенный

быстро выстроит доверительные отношения, то потребители очень быстро перейдут к другому. Вот в чем проблема доверия. Вот когда я говорю с предпринимателями про доверие, мне говорят: «Ну, вот у меня же покупают, значит мне доверяют!» Это самое большое заблуждение. Доверие никак не связано с покупками. У вас могут покупать, потому что это выгодно на сегодняшний

ЕСТЬ ОДИН ВЫХОД – ЭТО СОЗДАВАТЬ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА УРОВНЕ ОТНОШЕНИЙ, НА УРОВНЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

вид бизнеса и уже потребитель, покупатель сам выбирает, что ему нужно. Т.е. если для него самое важное цена, и он может рассчитывать свое производство с каким-то запасом, ну, наверное, ему выгоднее работать с итальянцами. Если для него сроки очень важны, если для него важен уровень ответственности, потому что, в конечном счете, он выстраивает отношения со своими подрядчиками и поставщиками, то, конечно, нет. Просто здесь ситуация вот такая. Если он будет работать и дальше с итальянцами, которые будут подводить его, неминуемо он будет подводить своих клиентов. И, естественно, уровень доверия к нему его клиентом будет невысоким. И в конечном счете, если вдруг появится альтернативный производитель, примерно такого же уровня и по таким же ценам, но который

день. Т.е. выгодна цена, выгодны какие-то параметры, все. Но вы можете быть успешными до тех пор, пока на рынке не появится кто-то другой, кто даст более выгодные условия. Т.е. если нет доверия, вы не сможете удержать ваших потребителей. Доверие – это отношение более высокого порядка. Да, у вас есть классный товар, продукт или услуга, не хуже, чем у других. Это примерные условия бизнеса. Но если вы смогли выстроить доверительные отношения, то это та настройка, которая удерживает клиентов от того, чтобы их не переманили конкуренты.

УП Можно на вашем рынке обсудить тему доверия?!

— Например появился дорогой наглый тренер-мальчик, и он говорит:

Не продавайте, а помогайте клиентам!

С экспертом беседовал гл. редактор 

А. Гончаров

 Как давно Вы занимаетесь обучением компаний продажам? И как изменились Ваши взгляды и подходы за это время?

 Первый тренинг я провел примерно в 2004 году.

Если посчитать, то это было 17 лет назад. Изначально в те времена были запросы, связанные с манипуляциями, способами дожать клиента, НЛП. Однажды был запрос – научить продавцов гипнозу. Т.е. в то время была идея – продать любой ценой.

Сейчас разумные люди понимают, что продажа – это не манипуляция, продажа – это создание ценности. И если раньше игра называлась «Что продать клиенту?», то сегодня игра называется «Как наша компания может быть клиенту полезной?», т.е. какие задачи и проблемы мы можем решить с помощью нашего продукта и наших



Евгений
Колотилов

бизнес-тренер

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



услуг. Т.е. эволюция произошла вот в этом.

УП **Обращаются ли к Вам компании с запросом повернуть мышление сотрудников в сторону «сделать что-то полезное для клиента»?**

— Поворот произошел в голове моей как тренера, потому что я стал преподавать. В голове клиента другая забота – мы хотим продать, нам нужны продавцы пошустрее. Поэтому

почему поставили не в срок, почему не с тем качеством, почему не с тем количеством. Так что, все-таки продажа – это вещь комплексная. И если обучить только продавцов, но не перестроить процессы внутри компании – мы ничего не получим.

В первый раз клиент будет верить словам продавца, а вот будет ли вторая сделка – зависит от того, как компания будет работать.

В ГОЛОВЕ КЛИЕНТА ДРУГАЯ ЗАБОТА – МЫ ХОТИМ ПРОДАТЬ, НАМ НУЖНЫ ПРОДАВЦЫ ПОШУСТРЕЕ

нет. Именно такой запрос – научите наших продавцов быть максимально полезными клиенту – бывает крайне редко. Сейчас запросы просто на обучение переговорам и продажам. Другое дело, что компании часто не понимают, что на объем продаж влияют не только сами продавцы, но и все другие смежные отделы.

Буквально на днях я работал с компанией, где продавцы пожаловались, что у них каждая сделка тройная: первый раз, последний раз и никогда больше. Почему? То, что декларирует компания, и то, что потом делает производство и логистика, – не совпадает. И они потом объясняют клиенту,

УП **Владимир Моженков (АвтоСпецЦентр) поменял систему оплаты менеджерам. Продавцы в компании получают приличный оклад, но очень маленький процент. Бонусы начисляются за правильный голос, аккуратность одежды и т.д. И, как он говорит, в итоге он получил стабильность и рост продаж. Ваше мнение о такой мотивации. И что бы Вы советовали бизнесменам?**

— Начнем с того, что автомобильный бизнес достаточно специфический. И то, что подходит автомобильной компании, может не подойти компании, которая продает, например, оборудование. Если говорить про схе-

Эксклюзивное интервью для

Эксклюзивное интервью для

Эксклюзивное интервью для

Эксклюзивное интервью для

му мотивации, то схема мотивации должна отпугивать слабых продавцов и привлекать сильных.

Второй момент, если с минимумом усилий я зарабатываю, например, 100 тыс., а с максимумом – 110, то вот эти 10% вряд ли меня мотивируют выдавать максимум усилий. Схема мотивации должна быть настроена на то, как

ние по показателям, управление по целям и управление по ценностям. В данном случае сделан гибрид, три в одном. Мне ближе схема, когда я говорю человеку: «Вот сколько денег ты мне должен принести, а как ты это выполняешь – мне не важно». Потому что те же KPI можно притянуть за уши. Можно сделать 20 звонков и проговорить с каждым по 20 минут.

КОМПАНИИ ЧАСТО НЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО НА ОБЪЕМ ПРОДАЖ ВЛИЯЮТ НЕ ТОЛЬКО САМИ ПРОДАВЦЫ, НО И ВСЕ ДРУГИЕ СМЕЖНЫЕ ОТДЕЛЫ

мое поведение влияет на результат. А так, я работаю красиво – получаю 100, работаю красиво и эффективно – получаю 110. Зачем мне работать эффективно ради 10 тыс.? Если за то, что я просто работаю, я получаю 50 тыс., а за то, что я работаю эффективно, я получу еще 100 тыс., тогда я начну работать по-другому. Поэтому главный вопрос схемы мотивации для продавца – определяет ли результат мое поведение? Для меня ключевым в схеме мотивации является слово результат. Не важно, как красиво ты работаешь, важно, сколько денег ты принес.

Ваш пример – это гибрид. Существуют четыре типа управления: управление по инструкции, управле-

Если брать соотношение постоянной и переменной части, мне ближе такой подход, когда от 30 до 50% предполагаемого дохода – это окладная часть, а от 70 до 50% предполагаемого дохода – это проценты. Т.е. если условный месячный доход менеджера по продажам 200 тыс., то оклад должен быть 70, а 130 он должен добрать процентами. Во такая схема больше заточена на результат, чем на процесс. И еще должны быть супер бонусы за перевыполнение, чтобы люди не хотели никуда уходить из вашей компании.

И при перевыполнении поставленного плана должны начисляться супер бонусы. Потому что счастье должно начинаться не при выполнении 100%

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

плана, а когда ты сделал 150-200% плана. Куда ты тогда пойдешь? И лечится это, чтобы они не уходили, когда план делают не помесечный, а годовой. Т.е. **если я в январе стартанул, то на супер бонусы я могу выйти только к октябрю. Куда я пойду увольняться? Я супер бонусы жду.**

говорили потребители. Вот это первый вопрос, который я бы спросил. Как бы вы хотели, чтобы вас воспринимали на рынке?

Второй вопрос, который я спросил бы, какой мы выбираем путь: инвестиционный или эволюционный. Что такое эволюционный путь? Это продали один принтер, заработали день-

ЕСЛИ ОБУЧИТЬ ТОЛЬКО ПРОДАВЦОВ, НО НЕ ПЕРЕСТРОИТЬ ПРОЦЕССЫ ВНУТРИ КОМПАНИИ – МЫ НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧИМ

 Если к Вам обратится компания, которая делает 3D-принтеры. Возьметесь разработать стратегию и политику продаж?

— Да, здесь не столько принципиально, что компания продает. Здесь вопрос, какую задачу они хотят поручить. Если это связано с продажами – то да. Есть определенный алгоритм, по которому мы идем, когда пишется стратегия. Есть определенные вопросы, которые нужно задать собственнику.

Стратегия касается долгосрочных целей: где хотим оказаться через 5 лет, через 10 лет. Через 20 лет. Что мы хотим, чтобы про нашу компанию

ги – собрали второй. Продали второй принтер, заработали деньги – собрали третий. Наняли двух продавцов, заработали деньги, наняли третьего.

Инвестиционный путь – мы сразу расписываем, как хотим видеть себя в идеале и, соответственно, какие ресурсы нужны.

 Назовите типичные ошибки такой отсталой компании, которая в свое время умела делать товар, но вот пришел к ним Евгений Колотиллов, провел один тренинг, и они стали лучшими.

— Начнем с того, что чем компания старше на рынке, тем хуже ситуация. Как ни странно, проще сейчас

Лидеру сложно не думать о работе в свободное время

С экспертом беседовал гл. редактор 

А. Гончаров

 Найти IT-специалистов довольно сложно. Как Вы смотрите на эту проблему? Легко ли Вам удалось собрать действующую команду из 200 человек?

 Такие гиганты, как СберТех или Google предпочитают работать только с лучшими из лучших, для чего ежегодно проводят аттестацию сотрудников и увольняют 10% самых слабых специалистов. У нас другая HR-политика – расширять присутствие компании в регионах, а не только в столице, взаимодействовать с высшими учебными заведениями для привлечения студентов на практику в компанию, обеспечивая тем самым кадровый резерв. При этом в регионах существует проблема кадрового голода, особенно, в сфере IT. Например, в филиалах САТЕЛ в Ярославле и Рыбинске, открытыми в



Роман Романов

Сател ПРО

Создайте единый организм в компании

«Мы позиционируем себя как бирюзовая компания. В 2018 году мы выбрали открытую систему управления — холакратию, и сейчас продолжаем ее совершенствовать и шлифовать», — говорит  Ольга Баранкулова.

Ранее Ольга работала в системе классического менеджмента. И в INOSTUDIO благодаря холакратии чувствуется, что человек может больше влиять на события в компании. Возможно, даже более глобально, на вектор ее дальнейшего развития. Бирюзовая организация представляет собой единый организм. Представьте себе человека: есть мозг, который всем управляет, а есть клетки, которые не ждут приказа мозга для того, чтобы что-то сделать. Т.е. они действуют самостоятельно, при этом в рамках одного целого.



С экспертом беседовала журналист 

В. Павлова

 Как же на самом деле выглядит жизнь в холакратической компании?



Холакратия — не равно анархия. Есть стратегия компании, стратегия команд, и в рам-

Ольга Баранкулова

INOSTUDIO

Дефицит IT-кадров. Неужели всё так печально для работодателей?

Комментарии к статье Ольги Баранкуловой
"Создайте единый организм в компании"



Ольга Баранкулова

INOSTUDIO



Елена Иванчихина

ANCOR



Валерия Дворцевая

ВИЗАВИ Консалт



Дмитрий Жирнов

«Бридж ту ЭйчАр»

99 отказов в продажах меркнут на фоне золотого ключика в 1 случае успеха

С экспертом беседовала
А. Верещагина

УП Дайте самый необычный совет тем, у кого есть идеи новых бизнесов и они никак не решатся его начать?

просите себя, почему вы не начинаете. Ответов может быть масса: от банальной лени до страхов перед неудачей и каких-то психологических травм из детства. Только ответьте честно, не надо оправдываться. Если вы не можете начать, потому что боитесь, не надо прикрываться неудачными экономическими условиями, недостаточной поддержкой от государства или не той фазой Луны.

Как только вы поймете, что вас останавливает, начните с этим работать. Если, конечно, вы на самом деле



Глеб Харитонов

Briskly

**ПОЛНЫЙ ТЕКСТ НОМЕРА ТОЛЬКО
ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ **УП** И ЧЛЕНОВ ДЕЛОВОГО
КЛУБА «ТОП ПЕРСОНАЛ»**

Купить за 600 руб. номер – tp@top-personal.ru