



Подписные индексы по каталогу "Роспечать" - 71052, 71055, 72035;

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Приложение: **Лучшие бизнес-тренеры**
(лауреаты Деловой премии «Капитаны Российского Бизнеса» — 2025)



С. Азимов



Г. Архангельский



Т. Асланов



К. Бакшт



Т. Баранова



М. Батырев



Г. Беловодченко



И. Валинуров



А. Ващенко



Н. Гаврилова



Р. Гандапас



М. Горбачева



Ф. Гузенюк



Г. Джонстон



М. Дорофеев



Д. Ерин



А. Ерохин



Б. Жалило



Е. Жигилий



Ж. Завьялова



А. Иванов



А. Курч



А. Казак



Е. Колотилев



Л. Кроль



М. Кукушкин



А. Левитас



И. Манн



М. Молоканов



А. Мушин-Македонский



О. Набок



Н. Непряхин



Д. Норка



В. Орленко



В. Петрова



К. Палфинов



С. Семенов



Д. Семин



О. Сергеева



А. Соломатин



Ю. Старостина



Д. Ткаченко



А. Тютин



Г. Хамитов



Д. Черемисин



М. Чернов



Б. Шпирт



Г. Юстус



Е. Яхонтова



ПИР. ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ

bestpiz.ru

11-14 сентября 2025

**тема: «Словотворение:
времена и смыслы»**

ПлР-2025 – это место для исследователей, творцов, инноваторов и всех, кто стремится к развитию и прогрессу. Четыре дня и ночи, полные вдохновения, знаний и общения, ждут вас!

- Более 400 событий • Непрерывное развитие • 33 секции • 15 часов активности
- 4 дня • 5 стран • 450 спикеров

*ПлР. Практики Развития –
Объединяем людей, которые хотят
сделать следующий шаг в своем
развитии и развитии компаний*

Инфопартнер фестиваля



✓ Каждому участнику ПиРа подарок от журнала  на 300 000 рублей — электронные версии всех наших деловых журналов



**КЛУБ ГЛАВНЫХ БУХГАЛТЕРОВ, МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА,
СОБЕСЕДОВАНИЕ, МИССИЯ ФИРМЫ, ЛУЧШИЕ БРЕНДЫ,
ИИ & БИЗНЕС, СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ, УВОЛЬНЕНИЕ ТОПА,
ТОП КАНДИДАТЫ, СОЦСЕТИ & ОШИБКИ ВЕДЕНИЯ**

✓ Каждому участнику ПиРа подарок от журнала  карточка
Делового клуба «Капитаны Российского Бизнеса»

(Ваша компания сможет задавать юристам (500 в нашей базе), налоговикам (50), экспертам по управлению, мотивации, коучингу, обучению (100+) любые вопросы и получать письменные ответы неограниченно).

Лучшие бизнес-тренеры 2025

Лауреаты некоммерческой деловой премии

КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

22 года назад в Экспоцентре на выставке ПЕРСОНАЛ состоялось первое награждение лауреатов премии в номинации HRD.

БОЛЕЕ 100 уважаемых специалистов получили дипломы из рук М. Богданова (основатель агентства Consort group) и В. Фомина (Human capital).



Номинации каждый год росли, и с 2022 г. директора по обучению крупных фирм помогли нам выбрать лауреатов номинации **ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ**.

Изучив сайты, книги, публикации тренеров, мы решили наградить около 50 из них.

Их объединяет одно — они все удивительно талантливы, харизматичны.

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Кто-то из них вкладывается в свой бренд, кто-то, как ценный коуч, «по секрету» передаётся от фирмы к фирме.

Это не рейтинг. Это призыв  ценить таланты, помогающие росту бизнеса, а значит и благосостояния всех нас.

У всех специалистов разный опыт, темы, регионы, возраст, образование, клиенты.

Почти у всех план загрузки на 6 месяцев вперед.

Увы, есть тренеры и консультанты, которые не вошли в этот номер УП по причинам нашей спешки или ошибок менеджеров.

Будем рады узнать их имена и пригласим к интервью в журнале 

(на сайте www.top-personal.ru 12 000 экспертных интервью!!!).

Видео награждения 25 апреля смотрите в ТГ. Ссылка на сайте.

А. Гончаров,
гл. редактор 
WhatsApp 89263501881

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Содержание

2

ТРЕНИНГИ

Лучшие бизнес-тренеры 2025

6

ТРЕНИНГИ

Как получить результаты от любого тренинга

Сергей Семенов

19

МЕНЕДЖМЕНТ

Система стремится к самосохранению

Дмитрий Сёмин

30

БИЗНЕС-ВСТРЕЧА

8-я бизнес-встреча Делового Клуба

«Капитаны Российского Бизнеса»

35

ИИ & БИЗНЕС

Искусственный интеллект в бизнесе:
от трендовых решений до реального влияния

Роман Федоров

43

ПОКОЛЕНИЕ Z

Поколение Z: как удержать молодых в компании
и создать компанию будущего

Габдулла Хамитов

50

БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРА

Исповедь самозванца предпринимателя:
От маленького Миши к большому

Михаил Воронин

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

www.top-personal.ru

ISBN 5-95630-007-7



Приглашаем директоров компаний поделиться
опытом управления: 7447273@bk.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

Подписано в печать 20.03.2024 г.
Формат 60х90 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

№10
(774)

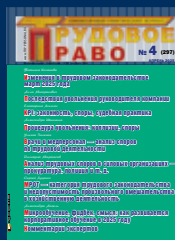
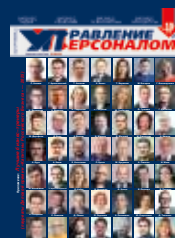
Издаётся с 1996 г. 2025 г.

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
ТР@TOP-PERSONAL.RU



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

**Новые лауреаты премии
«Капитаны Российского Бизнеса» — 2025
в номинации «Лучшие бизнес тренеры
и консультанты»**



Татьяна Баранова
эксперт по бизнес-этикету



Маргарита Горбачева
руководитель «Бизнес-Рост»



Александр Казак
Эксперт-практик в B2B-секторе



**Артём
Мушин-Македонский**
Основатель Академии Historia



Юлия Старостина
Strong Manager



Как получить результаты от любого тренинга



Какие основные проблемы вы видите в этой области и почему это так важно?

— Главная проблема заключается в том, что многие руководители сталкиваются с недоверием к обучению. Это связано с тем, что у сотрудников часто есть негативный опыт: они проходили тренинги, считали информацию полезной и даже испытывали временный подъем мотивации, но в итоге ничего не изменялось. Люди возвращаются к старым привычкам, и, как правило, результат от обучения оказывается минимальным.

Многие компании понимают полезность обучения, особенно в области базовых навыков, таких как работа с программами вроде 1С или знание продукта. Однако, когда речь идет о продажах, переговорах и других «мягких» навыках, возникают вопросы. Руководители понимают, что обучение необходимо, но результаты часто разочаровывают. Это создает замкнутый круг, когда компании продолжают инвестировать в обучение, но не видят реальных изменений.



Есть 10 принципов, которые могут помочь добиться результатов от тренинга. Можете рассказать о них подробнее?

— Я хотел бы выделить несколько ключевых моментов, которые помогут гарантировать результаты от любого тренинга:

1. Тренинг не является панацеей. Как и в спорте, для достижения результатов необходимо не только знать технику, но и применять ее на практике. Если сотруд-

ники не используют полученные знания, то и результата не будет.

2. Знание и умение применять — это разные вещи. Сотрудники могут знать материал, но не уметь его применять на практике. Поэтому важно проводить тесты и чек-листы, чтобы убедиться, что они действительно умеют использовать полученные знания.

3. Применение технологий с каждым клиентом. Важно, чтобы сотрудники применяли изученные технологии в работе с каждым клиентом. Это можно проверить через анализ звонков или с помощью тайных покупателей.

4. Постепенное внедрение новых техник. На тренингах дается много информации, и если внедрять все сразу, это может вызвать перегрузку. Лучше фокусироваться на одном-двух аспектах и постепенно вводить новые технологии.

5. Сопротивление изменениям. Чем больше у сотрудников привычек и установившихся методов работы, тем сложнее им перейти на новые технологии. Обучать проще новичков, чем опытных сотрудников.

6. Необходимость перемен. Если сотрудники не хотят меняться, они не добьются новых результатов. Поэтому важно, чтобы они приняли задачу по увеличению продаж как свою собственную.

7. Мотивация. Для того чтобы сотрудники начали применять новые подходы, им нужна дополнительная мотивация. Старая система мотивации может не сработать, и необходимо искать новые способы стимулирования.

8. Обучение — это бесконечный процесс. Как и в спорте, обучение должно быть постоянным. Люди должны учиться до тех пор, пока не достигнут желаемых результатов.

9. Роль руководителя. Чем больше руководитель вовлечен в процесс обучения, тем больше вероятность успеха. Он должен быть активным участником и требовать от сотрудников применения полученных знаний.

10. Все могут научиться продажам. У каждого есть потенциал, и важно только желание и готовность к обучению. Тренинг всегда дает результат, если к нему правильно подойти.



Как вы считаете, какие еще факторы влияют на результаты обучения?

— Важно учитывать множество факторов, таких как система управления в компании, мотивация сотрудников и динамика рынка. Например, если руководитель не поддерживает обучение или не требует от сотрудников применения знаний, то результаты будут низкими. Также стоит учитывать, что обучение — это только один из компонентов, который должен сочетаться с эффективной системой мотивации и управлением.

КОМАНДА — ЭТО НЕ ТОЛЬКО РЕЗУЛЬТАТ, НО И АТМОСФЕРА, В КОТОРОЙ МЫ РАБОТАЕМ



Какие рекомендации вы можете дать руководителям, которые хотят улучшить результаты обучения в своих командах?

— Я бы посоветовал:

1. Анализировать потребности команды. Понимать, в каких областях необходимо обучение, и какие навыки требуют внимания.
2. Вовлекать сотрудников. Слушать их мнение и учитывать их потребности при разработке программ обучения. Сотрудники должны чувствовать, что их мнение важно, и что они являются частью процесса.
3. Создавать культуру обучения. Важно, чтобы обучение стало частью корпоративной культуры, чтобы сотрудники понимали его значимость и были готовы участвовать. Это может включать в себя регулярные обсуждения, тренинги и семинары.
4. Регулярно оценивать результаты. Проводить анализ эффективности обучения и вносить коррективы в программы на основе полученных данных. Это поможет понять, что работает, а что нет, и адаптировать подходы к обучению.

5. Поддерживать мотивацию. Использовать различные методы мотивации, чтобы сотрудники были заинтересованы в применении новых знаний на практике. Это может быть как материальное вознаграждение, так и нематериальные поощрения, такие как признание и возможность карьерного роста.

6. Обучение как процесс. Понимать, что обучение — это не разовая акция, а непрерывный процесс, который требует времени и усилий. Важно давать сотрудникам возможность повторять и закреплять новые навыки.

7. Создавать возможности для практики. Обеспечить сотрудников реальными задачами, где они смогут применять полученные знания на практике. Это может быть как внутренняя симуляция, так и работа с реальными клиентами под наставничеством.

Обучение сотрудников может стать мощным инструментом для достижения целей компании, если к нему подойти с умом и стратегически. Успех зависит от вовлеченности руководства, мотивации сотрудников и постоянного анализа результатов.



Что позволяет достичь максимального результата?

— Первое и самое важное — это адаптация тренинга под конкретную компанию и ситуацию заказчика. Опыт показывает, что если мы предоставляем общий материал, только около 20% участников могут адаптировать его под себя. Например, если мы говорим о техниках продаж без конкретных скриптов или формулировок, то лишь 10-20% клиентов могут адекватно адаптировать это к своей специфике.

Второй аспект — анализ записей разговоров или использование тайного покупателя. Мы можем сделать тестовый заказ, чтобы понять, как строится работа в сравнении с конкурентами. Это необходимо, чтобы выстраивать систему продаж с учетом конкурентной ситуации. В некоторых сферах, чтобы хорошо продавать, достаточно просто ответить на звонок, потому что конкуренты этого не делают. В других же — необходимо изощряться, так как конкуренты отлично отработывают

**Полные тексты статей доступны только
для подписчиков.**

Остальным желающим на платной основе.

Пишите: 7447273@bk.ru

Дмитрий Семин*



Система стремится к самосохранению



Обсудим, как системный подход может помочь в создании успешной команды и бизнеса. Можете рассказать подробнее о вашем опыте?

— В современном мире мы часто сталкиваемся с различными системами: от нашего организма до семьи и бизнеса. Каждый из нас — часть одновременно различных систем, и понимание того, как они работают, может значительно улучшить нашу жизнь. Я пришел к этому осознанию через свой собственный путь, получив позже подтверждение в физиологии живых систем. Начав с малого бизнеса в 90-е годы, я увидел, что простых навыков недостаточно для успеха. Нужно целостное, системное видение. Я начал обучаться и проходить тренинги, что в итоге привело меня к созданию семьи и созданию бизнеса — тренинговой компании. Сегодня я хочу поделиться с вами тем, как системный подход может помочь вам в создании успешной команды в бизнесе и улучшению качества личной жизни.



Что вы понимаете под «системным подходом»?

— Системный подход — это подход к анализу и принятию решений в жизни, который рассматривает субъекты и их взаимодействие, опираясь на законы систем.

Он позволяет увидеть общую картину, выявить тренды и тенденции, зависимости.

Этот подход помогает выявить коренные причины проблем и найти более эффективные пути их решения.

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Какие основные принципы системного подхода вы могли бы выделить?

— Есть несколько ключевых принципов функциональных систем, которые стоит учитывать:

Цель системы: ее благополучие, в физиологии — здоровье.

Отсюда вытекает следствие: система стремится к самосохранению. В том числе, путем защиты от всего нового, в том числе — новых членов.

Взаимосвязь: все элементы системы действуют для достижения целей системы с поддержкой друг друга. Как только они начинают действовать ради других целей, возникает обратная связь от системы.

Важно рассматривать систему как единое целое, а не просто набор частей. Элементы системы взаимосвязаны, и изменение одного элемента может повлиять на другие. Например, в команде изменение в роли одного человека может повлиять на взаимодействие всей группы.

Обратная связь. Золотое правило саморегуляции (физиологический закон обратной связи): воздействие на систему приводит к корректирующему обратному воздействию от системы в несколько раз более сильному.

То есть если элемент системы действует не ради общих целей, а ради своих, и это мешает системе, она его «ставит на место», вплоть до устранения (переродившаяся ткань, увольнение сотрудника и т. п.). И «благодарит» элемент, если он действует для системы.

Аналогично система реагирует на внешнее воздействие — «каков привет, таков ответ».

Исключение дополнительных степеней свободы: каждый элемент выполняет свою функцию (роль). И не занимается другими вопросами. Например, в организме при его развитии изначально одинаковые клетки превратились потом в клетки разных внутренних органов (печень, почки и др.), каждый из которых выполняет свою функцию в организме.

Иерархия ФС: все системы вложены друг в друга, как матрешка. Весь мир — одна сверхбольшая система. Например, компания — индустрия — экономика — страна — земной шар и т. д.

Динамика: Системы изменяются со временем, и важно учитывать эти изменения при принятии решений. Это значит, что стратегии и подходы должны адаптироваться к новым условиям.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД — ЭТО ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ В ЖИЗНИ, КОТОРЫЙ РАССМАТРИВАЕТ СУБЪЕКТЫ И ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ, ОПИРАЯСЬ НА ЗАКОНЫ СИСТЕМ



Как вы видите применение системного подхода в личной жизни?

— Системный подход может значительно улучшить отношения с партнером, семьей и друзьями. Вот несколько шагов, которые можно предпринять:

Определите общие цели: обсудите с партнером, что для вас обоих важно в отношениях. Это может быть благополучие семьи, поддержка друг друга в карьерных целях или совместные увлечения. Если нет общих целей — нет семьи. Если человек привержен только к своим эго целям, он просто использует другого.

Иерархия. При определении целей подумайте, частью какой большей системы является ваша семья. Какие цели у надсистемы? Поможете вы ей достижением целей вашей семьи или нет?

Допустим, ваша семья — часть вашей «расширенной» семьи. Вы решили поехать на отдых во время ежегодной встречи вашей «большой» семьи. Они будут недовольны.

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Понимание ролей: каждый из вас может взять на себя определенные роли в отношениях. Например, один может быть более эмоциональным поддерживающим, а другой — практическим организатором. Это развивает принятие партнера, хотя он другой. Мы понимаем, что он по-своему вкладывается в достижение общих целей и за это благодарны.

Обратная связь: регулярно обсуждайте, как каждый из вас чувствует себя в отношениях. Это поможет избежать недопонимания и конфликтов. Честность в ФС — это сообщение, что поведение партнера не ведет к общим согласованным целям.

**ОТСЮДА ВЫТЕКАЕТ СЛЕДСТВИЕ:
СИСТЕМА СТРЕМИТСЯ К
САМОСОХРАНЕНИЮ. В ТОМ ЧИСЛЕ,
ПУТЕМ ЗАЩИТЫ ОТ ВСЕГО НОВОГО, В
ТОМ ЧИСЛЕ – НОВЫХ ЧЛЕНОВ**

Совместное время: проводите время вместе, чтобы укрепить связь, обсудить цели, адаптировать их и свое поведение. Это могут быть совместное хобби, прогулки или просто вечерние разговоры.



Можете привести пример, как это может работать на практике?

— Конечно! Представьте, что вы и ваш партнер хотите улучшить свои отношения. Из системного подхода вытекает, что начинать нужно с общих целей, а не с самих отношений.

Вместо того, чтобы сосредоточиться на том, что вас не устраивает, вы обсуждаете, каковы ваши общие цели. Если их нет — отношения не сложатся.

Например, вы решаете, что хотите больше проводить времени вместе чтобы поддерживать друг друга в карьере (цель). Если оба заинтересованы, сразу возникает мотивация поддерживать другого, готовность к открытости и обратной

связи, отношение к партнеру улучшается. Появляется смысл, ради чего нужны отношения.

Вы проводите регулярные «встречи для обсуждения», на которых делитесь своими чувствами и прогрессом.

Такой подход помогает не только достичь целей, но и укрепить вашу связь, что в итоге приведет к более гармоничным отношениям.



Это интересно, я раньше не слышала подобного мнения. А как строить команду на уровне бизнеса? Какие ключевые этапы вы могли бы выделить?

— Существует несколько ключевых шагов, которые помогут создать эффективную команду.

Определите общую цель. Все члены команды должны понимать, к чему они стремятся. Это может быть выполнение конкретного проекта, достижение определенного объема продаж или запуск нового продукта. Общая цель объединяет людей и помогает им работать в одном направлении.

Подбор мотивированных участников команды. Важно, чтобы в команде были не только единомышленники, но и разномышленники.

Разные точки зрения и подходы могут привести к более креативным решениям. Главное — все члены команды должны понимать, что даст достижение общей цели лично каждому из них. Тогда они будут мотивированы достигать общую цель.

Распределение ролей. Каждому члену команды следует определить свою роль и ответственность. Это поможет избежать путаницы и сделает работу более организованной. Каждый должен знать, за что он отвечает и как его работа влияет на общую цель.

Выработка принципов взаимодействия. Команда должна установить правила,

**Полные тексты статей доступны только
для подписчиков.**

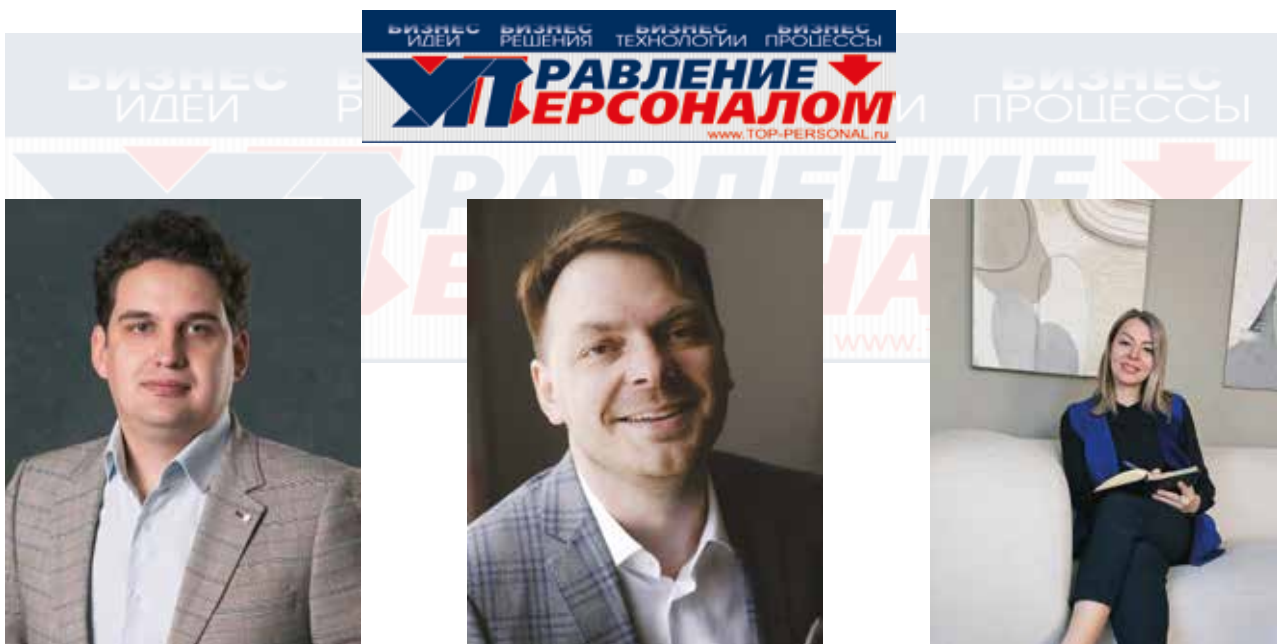
Остальным желающим на платной основе.

Пишите: 7447273@bk.ru

8-я бизнес-встреча с сейлзами

8-я бизнес встреча Делового Клуба «Капитаны Российского Бизнеса» по теме «СЕЙЛЗЫ НУЖНЫ ВСЕМ» прошла с участием очень разных, а потому интересных для дискуссии экспертов.

Хедлайнером выступил Никонов Алексей (владелец мебельных фабрик).



А. Никонов

Г. Смирнов

К. Кологривых



т канала на Avito, где сотрудникам отдела продаж надо с клиентами просто общаться, до сложных технологий работы с маркетплейсами — вся эта работа кипит и нон-стоп обновляется.

Например, со слов Алексея, у покупателей поколения Z другие поведенческие факторы — они привыкли писать, а не звонить, как это было ранее.

Поэтому сейлзов важно учить общению в переписке.

«Ведь там другие триггеры, другое восприятие, другая коммуникация, ну то есть все другое», — говорит Никонов.

«Мы каждый месяц пересматриваем скрипты», — удивляет всех CEO фабрик.

«МЫ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ ПЕРЕСМАТРИВАЕМ СКРИПТЫ»

И многое в работе сейлзов зависит от сезона зима/лето.

Ведь люди по-другому начинают даже говорить.

И со слов эксперта, мы живем сильно в интересное время.

Например, искусственный интеллект и машинозрение с искусственным интеллектом на предприятиях не просто дань моде, а работающая система, без которой немислимы сегодня продажи.

Я НЕ БЕРУ МЕНЕДЖЕРОВ ГОТОВЫХ С РЫНКА

Я не беру менеджеров готовых с рынка, потому что все, чему обучают на рынке (без обид коллегам), вся история немного инфо-цыганская: я там продал на миллион рублей на маркетплейсах и сейчас я уже начинаю обучать всех в подряд, ничего не понимая в том, что продажи — это огромный мир секретов и технологий.

И это большая боль, по мнению владельца большой компании, сегодня на рынке.

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



«И у нас подход другой. Мы берём по скиллам и по хардам», — говорит Алексей Никонов.

«И у нас до 30 лет менеджеры, и мы с ними по-другому работаем. Мы фактически их обучаем этой профессии. Если он где-то работал, мы ему говорим, если ты готов забыть всё, что ты знал, вот вообще всё, то мы готовы с тобой дальше работать, обучать тебя, дать наставника», — поделился опытом предприниматель.

ПОЧЕМУ-ТО КОМПАНИИ, КОГДА БЕРУТ МЕНЕДЖЕРА МАРКЕТПЛЕЙСОВ, ДУМАЮТ, ЧТО ОНИ СЕЙЧАС ИМ ВЫСТРОЯТ ПРОДАЖИ

«Делай все по инструкции, применяй креативность, чтобы это был внутренний интерес у человека, чтобы у них захват такой духа был и все получится», — резюмировал эксперт.

Еще обязательна современная система обучения: тренинги, видео, геймификация внутренняя, кайдзен...

Итог: «Кадры? — нет, мы не испытываем кадровый голод, потому что мы идем по другой стратегии».

Почему-то компании, когда берут менеджера маркетплейсов, думают, что они сейчас им выстроят продажи.

«Этого не будет. Это новая профессия. Это, знаете, вот можно брать финансиста. Если финансист не отучился, его в компании трудно научить. Там нужны

**Полные тексты статей доступны только
для подписчиков.
Остальным желающим на платной основе.
Пишите: 7447273@bk.ru**

Искусственный интеллект в бизнесе: от трендовых решений до реального влияния



Роман Федоров*

Роман, давайте сразу к делу. Вы работаете с искусственным интеллектом в бизнесе. Скажите, какие отрасли, на ваш взгляд, больше всего нуждаются в ваших решениях сегодня?

— Думаю, любое направление, где хотят повысить прибыль, исключить ошибки и улучшить клиентский опыт. Здесь можно говорить об очень широком спектре. Например, банки активно встраивают LLM-системы (крупные языковые модели), которые отвечают клиентам через чат-боты. В промышленности востребована видеоаналитика: умные камеры отслеживают корректность работы производственных линий, предотвращают поломки оборудования. Еще пример — в ритейле системы прогнозируют спрос, оптимизируют логистику или контролируют персонал. Искусственный интеллект уже перестал быть чем-то экспериментальным — сейчас бизнес понимает его практическую ценность.

Звучит так, будто в любой сфере можно найти применение ИИ-инструментам. Но можно ли полностью заменить людей в таких направлениях, например, как подбор персонала?

— Скажу так: мы еще не можем полностью заменить живых специалистов. Например, наш опыт показывает, что нейросети уже могут значительно улучшить

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

качество подбора. Вместо ручного анализа резюме можно использовать алгоритмы, которые ранжируют кандидатов по заданным критериям: знания языков программирования, опыт работы, навыки. Это делает работу HR-отдела быстрее и эффективнее. Однако окончательные решения — о найме, о карьерных перспективах — всё еще за человеком.

Полная замена HR специалистов пока невозможна.

Нейросети — это прекрасные помощники, которые, например, могут собирать первичные данные от кандидатов, структурировать их, проводить первичный скрининг. Но человеческий фактор в подборе остается важным.

 **Недавно мы беседовали с директором страховой компании, где нейросеть анализировала фотографии рук сотрудников и кандидатов. Якобы на основе этих данных можно определить карьерные перспективы. Как оцениваете такие проекты?**

— Интересный подход, но сама по себе фотография, конечно, ничего не скажет. Здесь важен контекст — дополнительные данные: кем является человек, какой у него опыт — если это прописано в метаданных к фото, то нейросеть может найти какие-то закономерности, но итоговый результат, скорее всего, нельзя будет назвать объективным. Этот случай больше похож на экспериментальную работу, чем на готовое коммерческое решение.

Кстати, схожий проект видел в СМИ несколько лет назад. Тогда исследователи (не помню точно какие) собрали базу фотографий и обучили нейросеть предполагать сексуальную ориентацию человека на основе его лица. Данные были замечены, и модель делала предположения с определенной долей вероятности. Но это тоже остаётся скорее примером «поиска закономерностей», чем чем-то практичным.

 **А теперь о рынке труда. Мы обсуждали проект SuperJob по созданию нейросети, которая помогает соискателю понять, подходит ли вакансия под его резюме. Как вы оцениваете перспективы таких решений?**

— На техническом уровне это реализуемо: одна нейросеть анализирует текст вакансии, другая — резюме и сопоставляет их. На выходе выдается процент совпадения. Это в теории может помочь соискателю сразу оценить, насколько его

навыки соответствуют требованиям. Но нужны ли тут нейросети? Надо смотреть ТЗ и требуется учитывать масштаб и внутренние процессы организации. Но на бумаге — мэтчинг по критериям из резюме можно организовать программно без ИИ.

Тогда немного о логистике. Недавно мы беседовали с “Бензаавто”. Они разрабатывают автопилотируемые бензовозы. Что вы думаете о внедрении ИИ в подобные проекты?

— Отличный пример того, как ИИ меняет традиционные отрасли. Автопилот для таких задач абсолютно оправдан: он снижает затраты на персонал, оптимизирует маршруты и повышает безопасность. На мой взгляд, в подобных проектах можно активнее внедрять аналитические системы для прогнозирования спроса на топливо и планирования маршрутов. Например, нейросеть, отслеживая сезонные и дневные паттерны спроса, могла бы динамически изменять логистику.

НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ВНЕДРИТЬ ИИ РАДИ ХАЙПА



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Но тут много нюансов: начиная от законодательства об использовании беспилотного транспорта, заканчивая необходимостью дополнительной инфраструктуры для автоматической заправки грузовиков топливом.



Слышу много размышлений про практичность нейросетей. Скажите, а часто ли к вам обращаются компании, чтобы понять, куда вообще можно внедрить ИИ?

— Это стандартная практика — поступают запросы на аудит: от небольших предприятий до крупных холдингов. Мы оцениваем процессы заказчика и предлагаем варианты внедрения ИИ. Для простого поверхностного анализа иногда пары встреч хватает. Но если нужен глубокий аудит (например, у холдинга с десятками бизнесов), это уже месяцы работы.

Бывает, что у клиента нет чёткого представления о задачах, и мы помогаем ему определить, где именно использование ИИ было бы наиболее полезно. Например, оптимизация складской логистики, контроль качества товаров, прогнозирование спроса. А иногда компании приходят с готовыми идеями, и наша задача — воплотить их.



Роман, мы обсуждали пример компании, которая благодаря автоматизации смогла сократить численность сотрудников с 100 тысяч до 50 тысяч человек, при этом сохранив объем производства металла. Они автоматизировали практически всё, включая контроль добавок в процессе плавки. Какие возможности вы видите для таких предприятий, которые уже настолько продвинулись в автоматизации?

— Компания, конечно, сделала огромный шаг вперед. Автоматизация производственных линий с участием ИИ — это всегда сложные, но очень эффективные проекты. Если у них уже внедрены решения по точной дозировке добавок, что позволяет избежать человеческого фактора, то можно рассмотреть дальнейшие шаги.

**Полные тексты статей доступны только для подписчиков.
Остальным желающим на платной основе.
Пишите: 7447273@bk.ru**

Поколение Z: как удержать молодых в компании и создать компанию будущего

Данный материал основан на 30-летнем опыте проведения бизнес-тренингов номинанта нашего журнала Габдуллы Хамитова. В статье содержатся выводы из серии тренингов по темам «Наставничество» и «Удержание персонала» в компаниях «Фармстандарт-УфаВИТА», «Транснефть-Урал», «Роснефть-Транспорт», «Сибур-Полиэф», Башкирская содовая компания (БСК) и Благовещенский арматурный завод Объединенной Металлургической Компании (БАЗ ОМК).



Габдулла Хамитов*

Также использован опыт преподавания в Межотраслевом институте охраны труда, экологии и безопасности и в Башкирской Академии Госслужбы и Управления (БАГСУ). В написании материала учтен также опыт проведения форумов и встреч на с молодыми специалистами, подготовке к конкурсам профмастерства, с молодежными организациями, проведение мозговых штурмов и работа с молодежью как трекер.

Современные компании последние годы сталкиваются с вызовом: как привлечь и удержать поколение Z (1997–2012 г.р.), которое формирует будущее рынка труда. Эти сотрудники ищут не только работу, но и пространство для роста, гибкости и смысла. Как сделать так, чтобы молодежь осталась и быстрее адаптировалась?

Стратегий и тактик для этого много и вот 5 стратегий в которых я уверен.

1. Адаптация: помогите новичкам влиться, а не потеряться

Первые дни в новой компании — это стресс, Открытость, вспомните этап фрустрации в модели Такмена. Чтобы снизить растерянность новичков рекомендую следующее:

- Чек-листы и наставники

Например, в компании «Фармстандарт-УфаВИТА» новички получают чёткий план адаптации первых недель и поддержку наставника, на молодежном слэнге — бадди. Это может сократить текучесть молодежи на 15-20%.

- Помимо профессиональной, социальной и организационной, проведите и «форс-мажорную» адаптацию

Честно, но не пугая, предупредите о возможных трудностях, типа: «иногда, крайне коне-е-ечно редко» могут быть — работа на непрестижных участках, две смены подряд, или перевод на другой участок и т.д. В «Роснефть-Транспорт» теперь молодых сотрудников заранее знакомят с возможными сложностями, что помогает избежать разочарований и ... заявлений на увольнение.

2. Наставничество: учите, но не поучайте!

Молодёжь растёт быстрее, если есть наставник-бадди. Важные принципы:

- Наставников следует обучать

В том же «Пятилистнике наставничества» (рассказать-показать — сделать вместе -дать сделать самому — получить обратную связь) иначе используют максимум 2 «лепестка», а это не дает результаты.

- Выбирайте практиков, а не теоретиков

В «Транснефть-Урал» молодые сотрудники с вузовской скамьи попадают в руки опытных сотрудников со стажем. И те передают опыт и готовят к участию в НТТМ и защите проектов. Новенькие приобретают уверенность в себе, перспективы в карьере, участие в международных конференциях научно-технического творчества «Транснефти».

- Обучайте самих наставников

В «Фармстандарт — УфаВИТА» провели 7 групп обучения наставников методам передачи опыта молодежи. Итог — сокращение входа в профессию и рост вовлеченности и повышение лояльности новичков.

3. Что важно для поколения Z? Гибкость, социальные ценности и перспективы роста

- Зумеры ценят открытость, эмпатию, умение слушать и индивидуальный подход

Это включает персонализированные траектории обучения, наставничество и возможность развиваться в своем темпе.

- Гибкий график и удалёнка

Более половины молодых россиян предпочитают работать удаленно. Некоторые из них готовы даже снизить зарплату ради возможности трудиться из дома.

- Гибридный формат работы также пользуется популярностью

Около 30% россиян предпочитают работать частично из дома, частично в офисе, т.к. этот режим является оптимальным для продуктивности.

- Зумеры хотят видеть перспективы профессионального роста

Курсы, воркшопы, программы наставничества и четкие планы карьерного развития являются ключевыми для их мотивации. Без таких возможностей они склонны искать работу в других компаниях.

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



- Поколение Z стремится к открытой коммуникации

Регулярная обратная связь между сотрудниками и руководством помогает укрепить доверие и вовлеченность. Башкирская содовая компания для этого ежегодно проводит встречи с молодежью, выявляя их интересы.

- Социальные проекты

Участие в экологических инициативах или волонтерстве и даже работа с инклюзивными сотрудниками повышает лояльность молодежи.

ЗУМЕРЫ ХОТЯТ ВИДЕТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА. БЕЗ ТАКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОНИ СКЛОННЫ ИСКАТЬ РАБОТУ В ДРУГИХ КОМПАНИЯХ

- Всестороннее развитие и признание

В Башкирской содовой компании молодёжь вовлекают в конкурсы вроде «А ну-ка, парни!» (от кулинарии до силовых упражнений, от танцевальных номеров до интеллектуальных игр), что позволяет лучше понять себя и сплачивает участников в команду.

- Для поколения Z важно чувствовать социальную значимость своей работы

Они предпочитают компании с ясной миссией и ценностями, которые совпадают с их личными убеждениями. При этом для них важны и ценности своих руководителей и наставников.

**Полные тексты статей доступны только
для подписчиков.
Остальным желающим на платной основе.
Пишите: 7447273@bk.ru**

ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ И КОНСУЛЬТАНТЫ 2025

ПРИЛОЖЕНИЕ

БИЗНЕС
ИДЕИ

БИЗНЕС
РЕШЕНИЯ

БИЗНЕС
ТЕХНОЛОГИИ

БИЗНЕС
ПРОЦЕССЫ

www.TOP-PERSONAL.ru



**УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ**

Всероссийский конкурс по клубу "Персонал" — 2022, 2023, 2024

№ 10
(774)
2025

 С. Азимов	 Г. Архангельский	 Т. Асланов	 К. Бакшт	 Т. Баранова	 М. Батырев	 Г. Беловодченко
 И. Валинуров	 А. Ващенко	 Н. Гаврилова	 Р. Гандапас	 М. Горбачева	 Ф. Гузенюк	 Г. Джонстон
 М. Дорофеев	 Д. Ерин	 А. Ерохин	 Б. Жалило	 Е. Жигилий	 Ж. Завьялова	 А. Иванов
 А. Курч	 А. Казак	 Е. Колотилов	 Л. Кроль	 М. Кукушкин	 А. Левитас	 И. Манн
 М. Молоканов	 А. Мушин-Македонский	 О. Набок	 Н. Непряхин	 Д. Норка	 В. Орленко	 В. Петрова
 К. Палфинов	 С. Семенов	 Д. Семин	 О. Сергеева	 А. Соломатин	 Ю. Старостина	 Д. Ткаченко
 А. Тютин	 Г. Хамитов	 Д. Черемисин	 М. Чернов	 Б. Шпирт	 Г. Юстус	 Е. Яхонтова

Приложение: Лучшие бизнес-тренеры
(лауреаты Деловой премии «Капитаны Российского Бизнеса» — 2025)

Татьяна Баранова

эксперт по бизнес-этикету и эффективным деловым коммуникациям

- ➔ Ведущая авторской передачи «Хорошие манеры с Татьяной Барановой» на «Радио 7 на семи холмах», колумнист РБК Pro. Постоянный эксперт информагентства «РИА Новости», издания «Forbes Woman», телеканала «Россия–Культура», «1 канала», «Москва-24», радио «Маяк» и др.
- ➔ Разработчик корпоративных программ обучения для ведущих компаний (среди корпоративных клиентов АО «НСПК» — оператор платежной системы «Мир», ПАО «Газпром нефть», АО «ТВЭЛ», Takeda Russia, X5 Group, The Carlton Moscow и еще более 150 крупнейших федеральных и международных компаний)
- ➔ Сертифицированный бизнес-тренер
- ➔ Дважды лауреат Национальной премии в области этикета и протокола
- ➔ Спикер TEDx
- ➔ Приглашенный лектор ведущих вузов и образовательных платформ
- ➔ Член Национальной ассоциации специалистов по протоколу
- ➔ Член экспертного совета Национальной премии «Колба»
- ➔ Автор пособия по этикету

Выбор 



«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

Эксперт-практик по управлению проектами и построению команд для товарных компаний в B2B-секторе

Выбор



>40

успешных
крупных проектов

>19

лет практического
опыта
в операционном
менеджменте

Казак Александр

Специализация

- Операционное управление
- Регулярный менеджмент
- Международная логистика
- Клиентский сервис

темы выступлений

Продажи без клиентского сервиса уже не работают

Как увеличить продажи за счет улучшения клиентского сервиса?

Как повысить эффективность отдела продаж?

Реализуем рекомендации Михаила Гребенюка

Успех команды в единстве непохожих

ТОП-3 ошибок при формировании сильной команды

Проекты с крупными клиентами
и лидерство в масштабных проектах



Контакты

t.me/kazaksays
+7 903 723 83 10



«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

Выбор



4000+

человек из 100+ российских и международных компаний обучил стратегическому сторителлингу

1500+

сотрудников первой линии обучены стратегическому сторителлингу в продажах

100+

провел стори-сессий и разговоров у костра о миссии, ценностях, бренде для крупных компаний



Артём Мушин-Македонский

Обучение стратегическому сторителлингу и нарративному лидерству, проведение стори-сессий, работа с историями в организациях

Еще 6 лет назад сторителлинг считался частью темы публичных выступлений и не претендовал на то, чтобы быть самостоятельной дисциплиной. Спустя 6 лет работы я могу уверенно сказать, что отношение к этой теме изменилось и все больше людей открывают для себя истории как инструмент развития людей, команд и компаний. Мне кажется, что я приложил руку к этой трансформации, ведь более 100 компаний, с которыми мы сотрудничаем на постоянной основе, не обращаются к нашей команде с запросом «Обучите нас сторителлингу», а начинают общение с «Помогите нам решить такую-то задачу через истории». Что касается коллег-тренеров, то безусловно приятно, что когда речь заходит о сторителлинге, то ведущие тренеры и коллеги по цеху обучения говорят: «Ну, это точно к Артёму». Но главным достижением я считаю именно изменение восприятия темы в русскоязычном пространстве, а не отношения к себе.

Тренинг «Стратегический сторителлинг: история как инструмент общения»

В 2021 году стал лауреатом международной премии ORACLE StoryBridge Award от National Storytelling Network за вклад в развитие сторителлинга

Сайт: <https://historia.academy/>
 Telegram-канал «Практикум сторителлеров»: https://t.me/one_day_one_story
 YouTube канал: <https://clck.ru/QXVrd>
 Почта: amm@historia.academy





Юлия Старостина

- Бизнес-тренер с 20-летним опытом
- Эксперт по управлению персоналом
- Предприниматель, основатель онлайн-школы для руководителей Strong Manager с 2018 года
- Спикер ВШЭ, Альпина Лекторий
- Автор образовательных программ и книг

Тренирую управленцев: от собственников бизнеса и топ-менеджеров до линейных руководителей

Обучила 14 000+ руководителей, в том числе из таких компаний как:

Выбор



телеграм



сайт школы



STRONG MANAGER

онлайн-школа для руководителей

Тел: +7 (989) 276-01-12

E-mail: info.strongmanager@yandex.ru

«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»



Глеб Архангельский

Глеб Архангельский – один из самых известных и уважаемых экспертов России. Открыв для бизнеса огромный ресурс темы тайм-менеджмент, он не остановился на этом. Его семинары, тренинги и консультации давно стали частью бизнес культуры, отличаются креативностью и практически ценны.

Выбор 



GLEBARHANGELSKY.RU



Константин Бакшт

Наиболее известен как бизнес-тренер по продажам, автор множества книг, консультант.

Выбор 



T.ME/BAKSHT

Максим Батырев

Предприниматель, бизнес-спикер, автор бестселлеров «45 татуировок менеджера», «45 татуировок личности», «45 татуировок продавана», «45 татуировок родителя», обладатель премий «Коммерческий директор года», «Бизнес-тренер года 2019», «Менеджер года 2020», «Топ-менеджер 2021». Основатель компании Batyrev Consulting Group. Провёл более 700 мастер-классов для 180 тыс. участников.



Выбор 

WWW.BATYREV.COM

T.ME/MAXIM_BATYREV

ПРОГРАММЫ МАСТЕР-КЛАССОВ:

Форум «Команда №1»
45 татуировок менеджера.
Неопубликованное
Менеджер и команда:
как создать Команду Мечты
Управление сложными
подчиненными
Истинное лидерство
Управление продажами
Как продавать в России. Больше всех

Форум «Клиенты на всю жизнь»
Слет «Менеджерского братства»
Менеджер в эпоху перемен
Личная стратегия и счастье собственника
Комбат-туры
Форум «Продажи по-новому»
Управление продажами
Тема на согласовании
Большая стратегическая сессия

Галина Беловодченко

Бизнес-тренер

Топ-50

бизнес-тренеров и консультантов
по версии журнала «Управление
персоналом», 2024.

Более **18 лет**

опыта, автор 100+ тренингов
по продажам, клиентскому
сервису и развитию руководителей.

Создатель теле-маркетинговых
проектов с нуля.

Разработчик авторских методик
обучения.

Участник волонтерского проекта
«Психологи медикам»
в 2020–2021 гг.

Руководитель практик.

**Результат
основанный
на практике!**



Образование: Волгоградский
Социально-педагогический Университет
– Психология
Волгоградский Технический Университет
– Инновационный менеджмент.

Помогу влюбить в себя клиентов.
Переведу на новый уровень продажи.
Обучу важным навыкам управления.

treningboss.ru

Выбор



ЛИДЕРЫ СРЕДИ
КЛИЕНТОВ



ПРОФЕССОР

КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА ООО «ГАЗПРОМТРАНС»

АВТОР >20 КНИГ И ПОДКАСТА ДЛЯ УПРАВЛЕНЦЕВ

28 лет Управленческой деятельности

25 лет Публичных выступлений

20 лет Обучения руководителей

14 лет Стратегических сессий

ТОП 50 ТРЕНЕРОВ

2022 | 2023 | 2024

по версии журнала
Управление
Персоналом



500 STARTUPS

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ
СЕССИИ ПО
МЕТОДИКЕ ДЛЯ:

топ-менеджмента

департаментов
hrd | cio | cfo

**ОБУЧАЮ
УПРАВЛЕНЦЕВ**



АНДРЕЙ ВАЩЕНКО



«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»



Радислав Гандапас

НОВЫЕ ТЕМЫ ТРЕНИНГОВ:

- ✓ Крест лидера
- ✓ Лидер: миссия и роль
- ✓ Лидерские стратегии
- ✓ Полная Ж: полноценная жизнь как главный бизнес-проект человека
- ✓ Технология принятия решений
- ✓ Скрипты и алгоритмы успеха
- ✓ Человек 3.0
- ✓ KEYNOTE SPEAKER
- ✓ Эмоциональный интеллект лидера

ОНЛАЙН-КУРСЫ И ПРОЕКТЫ

- ✓ 5 ключевых навыков будущего
- ✓ TG-канал «Лидерские стратегии»
- ✓ Проект «Скрипты и алгоритмы успеха»

Выбор

RADISLAVGANDAPAS.COM



Гарретт Джонстон

Международный эксперт в области маркетинга, совладелец и член совета директоров швейцарской компании Brainstore

Факты о Гарретте:

- Широко известен за свое новаторское мышление и ценный вклад в увеличение продаж компаний, в том числе и в период рецессии.
- Огромный опыт работы в должности коммерческого директора и директора по маркетингу.
- Строил профессиональную карьеру в 13 странах на 5 континентах.
- Работал на руководящих должностях в области маркетинга в ряде крупных международных корпораций, таких как Cap Gemini, Ernst & Young, Cable & Wireless, PricewaterhouseCoopers, Alcatel и MCI WorldCom, Tus Group, Spectel Avaya, MTC и X5 Retail Group, Kyivstar GSM.
- Имеет два высших образования: диплом Дублинского Университета (University of Dublin) в области экономики, и Дублинского колледжа Тринити (Trinity College of Dublin) в области международной торговли.

- Владеет 11 языками.
- Одновременно является гражданином России и Ирландии.
- В последнее время в основном работает в Скандинавии и в России.
- Отвечал за доходы свыше 11 миллиардов долларов.
- Работал на ведущих позициях в ряде индустрий: от телеком компаний до медийных компаний цифровых технологий, а также в сфере интернет и розничной торговли, в областях науки, связанных с жизнедеятельностью человека, таких как фармакология и биотехнологии.

Образование:

- 1985–1990 BA Economics, University College, Dublin
- 1990–1991 Masters International Commerce, Trinity College, Dublin (TMI) (аналог MBA)
- 2006–2008 London Business School, Executive Leadership Training

«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»



Максим Дорофеев

Максим Дорофеев прежде всего востребован крупными фирмами — Озон, Ростелеком и др. (как эксперт по Прокрастинации).

Он известен и как тренер по продуктивности и специалист в сфере прокрастинологии. Он родился 15 августа 1981 года в Москве. После окончания школы поступил в МГУ им. М.В. Ломоносова на факультет физики и успешно завершил обучение. Спустя много лет учебы и усердного труда Максима стали замечать его коллеги, что в результате привело к продвижению по карьерной лестнице.

С его помощью на протяжении 15 лет было разработано множество видов программного обеспечения. Максим Дорофеев руководил многими проектами в крупных фирмах, включая лабораторию Касперского. Помимо этого, его деятельность в виде технического консультирования затронула крупнейшие социальные сети, почтовые ящики и многие другие серьезные платформы ИТ.



Выбор



MNOGOSDELAL.RU



Евгений Жигилий

Бизнес-тренер по продажам, мотивационный спикер, автор, эксперт. Более 20 лет в продажах.

Специализация:

- Целевая коммуникация: переговоры, экспертные продажи B2B, B2C, в том числе по телефону
- Управление продажами
- Личностное развитие
- Успех, лидерство, команда



Среди клиентов: ГК Рольф, Сбербанк Лизинг, Альянс Жизнь, World Class, Билайн, Банк ВТБ, Банк Открытие, ПластикСтрой, TCELL, MC-Баухеми, Ferronordic Machines, сеть барбершопов Top Gun, и многие другие.

Выбор



ZHIGILY.RU



Александр Левитас

**ГЕРИЛЛА МАРКЕТИНГ –
партизанский маркетинг
и консалтинг для малого бизнеса
– ключевая компетенция
эксперта.**

Выбор



«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

БОРИС ЖАЛИЛО

*«превращаю
отказы клиентов
и отмазки сотрудников
в дополнительные
деньги
для Вашего бизнеса»*

к.э.н, МВА
Эксперт по
влиянию и
убеждению
в продажах и
переговорах

Профессиональный международный спикер
В 32 рейтингах лучших бизнес-тренеров
Обучил 100+ внутренних тренеров
29 лет в тренингах и консалтинге
Провел более 3000 тренингов
Проекты в 17 странах
34 года в продажах
Автор 11 книг
250+ статей

Получите
свой подарок
на сайте
тренера
Zhalilo.com

Опишите свою задачу или запрос на тренинг/корпоративный курс
на WhatsApp +7(915)125-2312 bz@solutions2b.com

Выбор



Национальная Деловая Премия

«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

**Ерин Дмитрий**

Бизнес-тренер

Фасилитатор

Ведущий бизнес-мероприятий

Основатель компании
SMART trainingАвтор книги
"Искусство быть
подчиненным"**О СЕБЕ**

Прошел путь от внутреннего тренера до ТОП-руководителя в сфере обучения в международных компаниях

ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ

Капитаны Российского Бизнеса 2023-2025 гг. в номинации Лучшие бизнес-тренеры

86%

личная конверсия повторных заказов

> 1500

проведенных тренингов

КРЕДО

Практический личный опыт + глубокое понимание методологии обучения в сочетании с индивидуальным подходом дают выдающийся результат для клиентов.

КОНТАКТЫ

- <https://smart-training.pro>
- ✉ Erin_Dmitry
- ✉ info@smart-training.pro



Видеор



Жанна Завьялова



- Кандидат психологических наук
- Автор и учредитель Международной Школы Бизнес-тренеров ICBT
- Тренер-методолог международной квалификации
- Коуч международной сертификации по стандартам ICF
- Автор и редактор 12 книг для бизнес-тренеров, включая «Путь тренера», «Метафорические деловые игры», «Игры, в которые играют деньги», «Управление верой в бизнесе» и др.
- Автор 10 игр-тренажеров, включая «Каузальный интеллект», «Риторика ICBT», «Управление групповой динамикой», «Пять зон сообщений», пять игр по эмоциональному интеллекту и др.
- Топ-тренер РФ по независимому опросу читателей HR-журнала «Управление персоналом» в течение нескольких лет
- Глазами команды ICBT: фонтан созидательного творчества, источник жизненной энергии, мост между духовным миром и миром бизнес-реальности
- Автор и ведущая телеграмм-канала Клуб Жанны Завьяловой
- <https://akademiki.biz/> – главный сайт
- WhatsApp + 7-985-29-28-027
- Эл почта info@akademiki.biz



Выбор



Евгений Колотиллов

БИЗНЕС ТРЕНЕР
ПО ПРОДАЖАМ B2B



Выбор

ЕВГЕНИЙ КОЛОТИЛОВ ОДИН ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ И КОМПЕТЕНТНЫХ РУССКОЯЗЫЧНЫХ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ, ТРЕНЕРОВ-ПРАКТИКОВ ПО ПРОДАЖАМ В СФЕРЕ B2B (**BUSINESS TO BUSINESS**) И ПЕРЕГОВОРАМ (**NEGOTIATIONS SKILLS**).

Более 19 лет компании из самых разных сфер бизнеса (IT, банки, промышленность, строительство, недвижимость, туризм, реклама и др.) обращаются к Евгению Колотиллову за проведением корпоративного обучения сотрудников и стратегическим консультированием собственников и ТОП менеджмента компании, для того, чтобы получить конкретные инструменты для улучшения стратегии компании и вывести свой отдел продаж на новый уровень. **Про него говорят, "он знает про продажи, больше чем все".**

Задача Евгения дать Клиентам лучшие инструменты из практики продаж и переговоров. На тренингах дается только конкретика, что и как сказать клиенту в конкретной ситуации. Никакой воды, никаких психологических теорий, все по сути.

Уникальный стиль выступлений Евгения с энергичной и увлекательной подачей информации позволяет завладеть и удерживать внимание любой аудитории, от новичков до продавцов с многолетним опытом и ТОПов.

КЛИЕНТЫ:

CISCO	СОВКОМБАНК	MITSUBISHI ELECTRIC
GOOGLE	CORAL TRAVEL	ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ
INTERFAX	SOKOLOV	ТОРГОВЛИ
ИТАР ТАСС	ТЕХНОНИКОЛЬ	SBER SOLUTION

ФАКТЫ И ЦИФРЫ:

48 лет - возраст (дата рождения: 6 января 1976 года).

Бизнес тренер №1 по продажам b2b по версии журнала «Управление Сбытом».

Лидер рейтинга ТОП 10 «Лучшие бизнес практики 2020» союза «Московской торгово-промышленной палаты».

Лауреат международной премии «Congress Awards Russia» в номинации «Лучший бизнес-тренер по продажам».

1-е место рейтинга бизнес-тренеров по продажам «Золотая дюжина» журнала «Управление сбытом».

Автор №1 по b2b продажам в 2022 г. издательства «Питер».

ТОП-20 тренеров по продажам рейтинга SalesPortal.

18 изданных книг по тематике «продажи», «переговоры».

АВТОРСКИЕ ТРЕНИНГИ:

- Эффективные продажи b2b
- Как продавать дороже конкурентов
- Большие продажи в кризис
- Проведение продающих презентаций
- Работа с ключевыми клиентами
- Жесткие переговоры в продажах (закупках)
- Техника продаж первым лицам
- Управление продажами
- Удвоение продаж
- Тайм менеджмент в продажах
- Машина продаж
- Мотивация на активные продажи и др.

АВТОР КНИГ:

«Коммерческий директор 2.0», «Продажи в кризис. Как обойти конкурентов в трудное время», «Технологии продаж B2B, прокачиваем навыки продавцов на примере IT-сферы», «Отдел продаж с нуля», «Договор дороже денег. Русские переговорные практики», «ТОП КАДР», «Как продавать в большие компании», и др.

«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

АЛЕКСАНДР
ЕРОХИН

ПРОФЕССИОНАЛ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ B2B ПРОДАЖАМИ

САМОЕ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РЕАЛИЗОВАННЫХ
КОНСАЛТИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ 200+

Управляющий партнер старейшей в РФ консалтинговой компании Salecraft — лидера в РФ в области реализации консалтинговых проектов с погружением в бизнес заказчика на его территории.

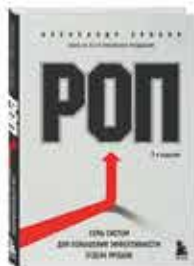
КНИГИ-БЕСТСЕЛЛЕРЫ «РОП. Все, что нужно знать для построения эффективного отдела продаж» и «Управление клиентской базой» стали лауреатами премии «Деловая книга года в России». Провел более 1000 тренингов по продажам и более 200 стратегических сессий.

Выбор
УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ



Скачайте 16 инструментов,
которые должны быть
в каждом бизнесе

- Международный эксперт в области управления продажами и персоналом, стратегии, переговоров, внедрении технологий и построении команд.
- Эксперт в области внедрения изменений в корпоративной структуре.
- Спортсмен: КМС по боксу, IRONMAN



Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

ИГОРЬ
МАНН

Игорь Манн

Кандидат экономических наук.
Почетный профессор бизнес-школы
«Синергия».

МАРКЕТЁР

Маркетёр — это практик.
Маркетолог — теоретик.
Я маркетёр с 1993 года. Ех-директор по маркетингу 15 лет, в т.ч. 3 года директор по маркетингу компании Avaya в регионе Центральная Восточная Европа, Ближний Восток и Африка (74 страны мира). Ех-коммерческий директор 3 года.

БИЗНЕС-СПИКЕР

У меня 30+ программ открытых тренингов и 7 корпоративных программ по маркетингу, клиентоориентированности, личному маркетингу и личной эффективности. Таких программ (и так, как я) не делает никто. Не могут.

КОНСУЛЬТАНТ ПО МАРКЕТИНГУ

Консультирую с 2004 года.
Решаю задачи бизнеса (маркетинг, продажи, клиентоориентированность, инновации, эффективность) онлайн и офлайн

БЛОГЕР



17 057
подписчиков



65 924
подписчиков

АВТОР 16 КНИГ И ВИДЕОКУРСОВ

Я всегда рад поделиться своими знаниями и опытом.
Мои книги и видеокурсы помогут стать успешнее в маркетинге, бизнесе, карьере и жизни.



IGOR-MANN.RU

Выбор



Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»



АНДРЕЙ КУРЧ

- Доктор психологии
- Основатель, ректор АТОМа (Россия)
- Декан Факультета философии бизнеса
Открытой Европейской Академии
экономики и политики (Чехия)

Академия ТОП Менеджмента (АТОМ) — это визионерская, динамично развивающаяся образовательно-консалтинговая компания.

Академия ТОП Менеджмента Доктора Курч (АТОМ) была создана в 1997 году и специализируется на программах повышения управленческих компетенций собственников бизнеса и первых лиц компании в рамках программ EMBA и Visionary DBA.

АТОМ — пожалуй, единственная образовательная компания в России и Европе, практикующая персональное обучение по индивидуально составленным программам АТОМ EMBA и Visionary DBA в формате персонального менторинга и консалтинга.

Наша миссия:

Создание условий для богатого будущего и процветания Русской цивилизации через системное образование и экологичную философию бизнеса.

Авангардом на этом пути должен стать средний класс — осознанный, образованный, патриотичный, строящий синергетические системы взаимодействия между бизнесом, государством и человеческим социумом.

Люди — это новая нефть, новое «черное золото» цифровой экономики!

И на этом пути необходимы компетентные управленцы, обладающие новаторскими цифровыми методами менеджмента, нетривиальным взглядом на развитие «человеческого капитала».

Выбор 

KURCH.RU

VK.COM/DR.KURCH



Коуч глав компаний и команд топ-менеджеров

Основатель Клуба и Школы консильери

Создатель синхронизации команд — сессии STRADIS

Мастер выявления личного и командного архетипа

Лучший преподаватель МГИМО по программе "Связи с общественностью: управление бизнес-коммуникациями"

Михаил Молоканов

WA: +7909-66 999-33

Профессионал в понимании партнерств, команд, деловых и личных

отношений: сертификация группового психоаналитика (Австрийское общество групповой терапии и динамики), кандидат психол. н., аспирантура по философии Института системного анализа РАН, математик (университет), телерадиоведущий (профпереподготовка), переводчик с англ. языка (2-е высшее).

Опыт предпринимательства, партнерства и работы топ-менеджером, включая CEO, в отраслях: нефтяная и масложировая (продажи и производство), инвестиционная, страховая, международный образовательный и тренинговый бизнес, executive search.

Примеры результатов работы Михаила:

- * За полгода собственники увеличивают прибыль в долларовом эквиваленте в 10 раз.
- * Российское подразделение глобальной компании, управленческую команду, которого год сопровождал, признано лучшим в мире.
- * Нач. департамента в компании-гиганте становится старшим управляющим директором.
- * Собственник бизнесов выходит из токсичных эмоционально изматывающих брачных отношений, через полгода находит девушку, на которой потом женится, рождается ребенок.
- * Наемные CEO и коммерческие директора, открывают собственные бизнесы.
- * Клиентам легче и проще получать желаемое в партнерских, деловых и личных отношениях.

Выбор



«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»



NABOK.TRAINYOURBRAIN.EU.COM



T.ME/TYBTEAM



TRAINYOURBRAIN.EU.COM

- HR-практик более 20 лет, международный эксперт по развитию команд и коммуникациям
- Руководитель Комитета по управлению изменениями Ассоциации практиков цифровизации
- Эксперт по оценке организаций участников конкурса на соискание премии Правительства РФ в области качества
- Член Ассоциации Независимых Директоров, АНД
- Преподаватель DBA и MBA Финансового Университета, НИТУ МИСИС, РАНХиГС
- HR партнер SKOLKOVO
- Автор книги «Команда рулит. Управление изменениями в цифровой среде» (издательство «Альпина Паблишер»), постоянный автор Psychologies
- Соавтор методологии по метрикам эффективности «Глобус SAPI Гибкие индикаторы состояния организации для стейкхолдеров»
- Сертифицированный нейрокоуч Московского института психоанализа и мастер-коуч команд ICI.
- Управляющий партнер Train Your Brain и Leadership School
- Подбираю продуктивные команды
- Помогаю создавать системы мотиваций, метрик эффективности, модели компетенций и организационный дизайн
- Повышаю продуктивность команд в период изменений и цифровых трансформаций через корпоративную культуру
- Раскрываю потенциал путем развития компетенций и бизнес-коучинг
- Креативные форматы обучения: стратегические сессии, тренинги, онлайн-обучение, вебинары, геймификация и арт-форсайты

КОГДА КОМАНДА
-КАПИТАЛ

#ДАВСЕТЫМОЖЕШЬ

- 01 Эксперт по HR и организационному развитию
- 02 Руководитель комитета ассоциации Digital experts
- 03 Бизнес-тренер и коуч команд



Книга Оксаны Набок «Команда рулит» участвует в конкурсе «Деловая книга года 2024» и представлена в номинации «Лучшая книга в помощь бизнесу» 2024

ОКСАНА НАБОК



Константин Палфинов

бизнес-тренер консультант
методолог бизнес-обучения



Более 20 лет работы в операционном бизнесе

- Победитель конкурса молодых руководителей холдинга «СеверСталь» в составе команды Ульяновского Автомобильного Завода (2001 г.)
- Победитель конкурса молодых руководителей холдинга «СеверСталь» в индивидуальной номинации «Менеджмент» (2001 г.)



Более 9 лет разработки и проведения обучающих программ

- Обладатель Гран-при V Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга» (2021 г.)
- Победитель 4-го Всероссийского конкурса методистов бизнес-обучения (2022 г.)



Более 6 лет выступлений в качестве спикера



ТОП-50 лучших бизнес-тренеров России по версии журнала «Управление персоналом» (2024 г.)



Разработка и проведение обучения под запрос бизнеса. Любимые темы:

- Критическое мышление
- Управленческие навыки
- Визуальная коммуникация
- Командообразование



PALFINOV COACH



Выбор



«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»



● **16 лет**
ежедневного опыта
на производстве
и в организациях

● **290+**
успешно
реализованных
проектов

● **2-10%**
стоимость
наших услуг
от экономического
эффекта

HR-PEOPLE.RU



Виктория Петрова

Основатель консалтинговой компании «ЛюдИPeople», экс-топ менеджер и член советов директоров крупных холдингов: Halliburton Company, Бристоль-Майерс Сквибб, ОК РУСАЛ, Базовый элемент, Главстрой, Ингосстрах, Эн +, BI Group, Автобан и др., Виктория щедро делится своим уникальным опытом практического управления людьми и процессами, повышения операционной эффективности.

Ее колоссальная экспертиза отлично работает в следующих областях:

- Повышение операционной эффективности;
- Сокращение времени и трудоемкости производственных и управленческих процессов;
- Удержание персонала в эпоху рынка кандидата;
- Повышение производительности труда;
- Мотивация сотрудников к труду и получению максимальных результатов.

«ЛюдИPeople» известны гибкостью и инновационностью, неформальным подходом к решению самых сложных организационных и производственных задач, многие методики и инструменты, успешно зарекомендовавшие себя в российских условиях, являются их собственными разработками:

- **Вдохновляющая** система обучения высших руководителей;
- **Методически выверенная интерактивная** система обучения линейного менеджмента;
- **Вовлекающие мероприятия** на производственных/торговых и пр. площадках — обмен лучшими практиками, расширение технического и управленческого кругозора;
- Уникальная **база данных норм труда** рабочего и административно-управленческого персонала, основанная на анализе более чем 600 000 рабочих мест в различных отраслях;
- **Функциональный анализ рабочих мест (ФАРМ)** — автоматизированная система, позволяющая точно ответить на извечный вопрос: кто все эти люди и что они делают?

Выбор



Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

- Бизнес-тренер, бизнес-консультант, мотивирующий спикер, директор компании «Эксперт-Маркетинг»
- Победитель 2-го сезона конкурса «Лига лекторов» Российского общества «Знание». Стал лучшим из 5000 спикеров в стране
- Разработал три программы одобренных Минэкономразвития для обучения предпринимателей в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и индивидуальная предпринимательская инициатива»
- Автор двух книг бестселлеров «Большие продажи без компромиссов и оправданий» и «Идеальные переговоры. Как добиваться своего в закупках, продажах, бизнесе и жизни»
- В числе клиентов ведущие Российские компании, международные компании, Центры «Мой бизнес» по всей России

СЕРГЕЙ СЕМЁНОВ



Выбор

Веб-сайт: <https://semenovsergey.ru/>TG-канал: <https://t.me/expertsale>

WhatsApp: +7(920)286-92-09

E-mail: mail@semenovsergey.ru

«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

Сергеева Ольга Борисовна

Профиль

Сертифицированный Бизнес-тренер (ИПФМ, ЕШСМ)
 Автор более 150 тренингов
 Наставник
 Лектор всероссийского общества «Знание»
 Преподаватель вуза
 Аккредитованный консультант / аутсорсер НАФИ
 Постоянный автор ряда деловых журналов
 Лауреат 3 Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга 2019» ТПП РФ,
 член жюри 7 Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга 2023»
 Практик БИЗНЕС ТРИЗ-1
 Международная ассоциация бизнес ТРИЗ (ВТА)

Сертификаты и дипломы

Управленческое консультирование НИСКУ «Национальное агентство развития квалификаций
 ТРИЗ и технологии системных инноваций в бизнесе и управлении
 Сценарное мышление и концепции в тренинге
 Управление бизнес-коммуникацией
 Управление изменениями в условиях неопределенности
 Стратегический менеджмент
 Управление персоналом
 высшее: ЛГПИ им. Герцена
 Естественный факультет

Hard skills

- Стратегия развития, планирование
- Разработка маркетинговой стратегии, тактики и оперативных шагов. Построение дорожной карты клиента
- Управление персоналом: поиск и подбор персонала, система монетарной и не монетарной мотивации, обучение и развитие персонала
- Управление продажами от А до Я
- Личностное развитие руководителя: целеполагание, тайм менеджмент, мышление (стратегическое, аналитическое, критическое, креативное)

Soft skills

- Системное и критическое мышление
- Креативность
- Аналитичность
- Эмоциональный интеллект
- Коммуникативность
- Стрессоустойчивость и адаптивность
- Ответственность
- Нацеленность на результат
- Личная эффективность
- Работа в режиме неопределенности
- Наставничество и менторинг
- Управление проектами, людьми и собой
- Лидерство и независимость в принятии решений



Контакты

centeruspeh@list.ru
 +7(978) 032-66-80

Опыт работы с 2002 года

- Производственные компании:

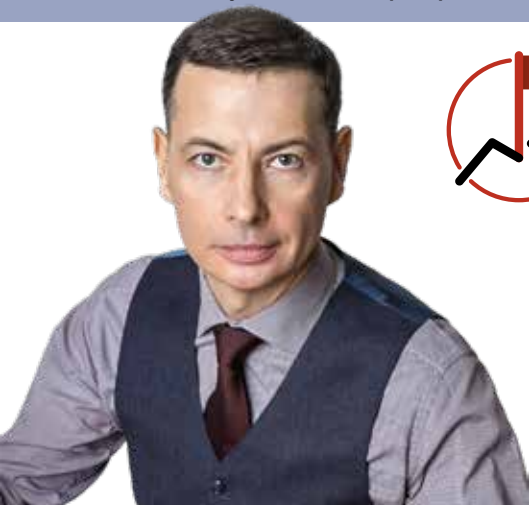
Продуктовые:
 Винодельческие, кондитерские
 Колбасные, молочные и тд.

Непродуктовые:
 Стройматериалы, машиностроение,
 химические и тд.

- Транспорт
- Оптовая, розничная торговля, дистрибуция
- Сфера красоты и здоровья
- Индустрия гостеприимства
- Образование
- Айти сфера
- Госструктуры

Выбор





Дмитрий Сёмин

Ведущий бизнес-тренер РФ
по продажам и созданию
команды, консультант
для руководителей

Выбор

Благодаря моим тренингам у вас
будут:

- ✓ Логичные технологии (просто и понятно)
- ✓ Эмоции, энергия, уверенность, мотивация к внедрению
- ✓ Инструменты для получения результатов

• Корпоративные бизнес-тренинги:

— По продажам, созданию команды, управлению персоналом, публичным выступлениям, принятию решений руководителем.

— Тренинги построены на философии сотрудничества и благополучия по принципам живых систем и бизнес-опыте автора (30 лет).

• Разработка и внедрение долгосрочных программ обучения.

• Мотивационный спикер, включая большие аудитории.

• Консультант для руководителей и топ-менеджеров, мастер-майнд группы, подготовка кадрового резерва, философия кооперации и коллаборации в бизнесе. Личная эффективность, баланс личной жизни и бизнеса, осознанность.

Бизнес-опыт:

- Соучредитель компании Semin Group
- Проекты с земельными участками
- Совладелец риэлтерской компании
- Финансовый консалтинг: карьера директора

• Личный сайт Д. Сёмина:

www.dsemin.ru

• Сайт компании Semin Group:

www.SeminGroup.ru

• Telegram канал: @semin_dmitriy

t.me/semin_dmitriy

• Фильмы Д. Семина:

dmitriysemin.ru/films

• Долгосрочная программа развития менеджеров по продажам:

youtube.com/watch?v=Gv2sFB2SPeo



«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»



Дмитрий Ткаченко

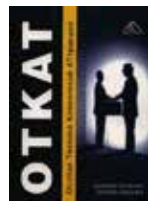
Инженер-наладчик процесса продаж

Самый «играющий» тренер по продажам в России
тренинг строится как практикум, а не как лекцияШесть раз в ТОП-рейтингах лучших тренеров по продажам
(журналы «Управление персоналом» (дважды), «Управление
сбытом», «Treningo», «Sales business/Продажи» и Salesportal.ru)

Тренер-консультант по продажам с 2002-го года

№9 в рейтинге «Самых стильных бизнес-спикеров России»
(по рейтингу «Hub speakers magazine»)

АВТОР КНИГ И ПУБЛИКАЦИЙ

Деловые
бестселлеры
2015 – 2025гг.Запрещены в
2015гКниги
2005 - 2010
годов

КЛИЕНТЫ



КОНТАКТЫ

Выбор

www.tkachenko.proTelegram-канал
«Продажи и переговоры в кино:
разбор с Дмитрием Ткаченко»



Габдулла Хамитов

Бизнес-тренер с 29-летним летним опытом

- **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ** — от диагностики до внедрения
- **ТРЕНИНГИ** под заказ компаний
- **ФОКУС-ГРУППЫ**
- **ТРЕКИНГ**

Миссия: Вдохновлять и направлять к успеху!

НОВЫЕ ТРЕНИНГИ:

1. **УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА** в условиях конкуренции.
2. **ЛИДЕРСТВО В КОМАНДЕ.**
3. **ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ** с ИИ — успевать больше за меньшее время.
4. **НАСТАВНИК ПРОФЕССИОНАЛ.**
5. **ПОКОЛЕНИЕ Z:** Как привлечь, удержать и развить молодых лидеров будущего



Достижения:

- Номинант национальной деловой премии «Капитаны российского бизнеса» в номинации «Лучшие бизнес-тренеры 2004–2025»
- Номинант конкурса «Лучшие бизнес-тренеры России 2021–2025» в номинации «Публичные выступления»



РЕЗУЛЬТАТ:

1. Улучшение качества принятых решений и выполнение планов точно в срок.
2. Слаженная работа и рост продуктивности команды
3. Удержание и **СПЛОЧЕНИЕ** коллектива
4. Уверенное и спокойное поведение
5. Повышение конкурентоспособности компании и ее имиджа у Клиентов.

Выбор

«КАПИТАНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Номинация «Лучшие бизнес-тренеры»

ЯХОНТОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА

Доктор социологических наук, профессор РАНХиГС, сертифицированный тренер, консультант в области управления, коуч первых лиц (Институт Менеджмента Великобритании), мастер наук в области разработки тренинговых и образовательных программ университета Твенте (Нидерланды), почетный работник сферы Образования РФ.

“

Елена Сергеевна, мой коуч три года, мне очень много дало наше сотрудничество, мы улучшили процессы управления персоналом, усовершенствовали систему.

”

Хайруллина Мария Михайловна

Собственник и генеральный директор маркетингового агентства INFINITY PROJECT и компании LIME.GIFT

Руководитель бизнес-клуба INSIDE

Руководитель Центра развития партнерских программ Комитета по развитию бизнес-практик союза «Московская торгово-промышленная палата»



elena-yakhontova.ru

Выбор



VK - Yakhontova_E
Instagram - Elena_S_Yakhontova
Facebook - Елена Яхонтова

О СЕБЕ

Более 15 сертификатов повышения квалификации от ведущих бизнес-школ Австралии, США, Великобритании, Швейцарии, также российских школ по развитию цифровых компетенций.

Опыт тренинга и управленческого консультирования - более 25 лет. За это время помогала развитию управленческих команд и кадровому резерву ЮКОС, ТНК, Лукойл, Транснефть, Роснефть, Сургутнефтегаз, Татнефть, Сбербанк, НПО "Энергия", РУСАЛ, РЖД и многим другим в России, а также в Армении, Азербайджане, Казахстане, Киргизии, Молдова, Таджикистан, Узбекистане, ОАЭ.

Много проектов реализовано для государственных структур - Центробанк, Министерство экономического развития, Правительство Тверской области, Правительство Челябинской области, кадровая служба Калужской области и др. Двукратный лауреат Национальной премии "Капитаны российского бизнес" в номинации "Лучшие бизнес-тренеры и консультанты".



Автор более 180 публикаций (монографии, учебники и статьи), посвященных различным аспектам управления человеческими ресурсами и лидерству. Одна из лидеров общественного мнения, регулярно приглашается в качестве эксперта различными СМИ ("Место встречи" НТВ, "Доброе утро" Россия 1 и др.)

Эксперт в области стратегического управления человеческими ресурсами, управление по ценностям, управление исполнением, управление мультидисциплинарными командами, управление изменениями, оценка и совершенствование лидерства, формирование и коррекция имиджа, совершенствование организационной культуры, личная эффективность топа, неэтичное поведение, управление конфликтами и др.

Выбор 

Юстус Генрих

Профессиональный бизнес-тренер и коуч



Делает компании успешными с помощью стратегических сессий, бизнес-тренингов, воркшопов, коуч-сессий и деловых игр

- Первый бизнес-тренинг провел в 2002 г., коуч-сессии проводит с 2005 г.
- С 2019 г. включен в состав лучших бизнес-тренеров РФ ("Управление персоналом")
- Наибольшая экспертиза - в развитии персонала IT-компаний (поисковик, интеграторы, вендора, маркетплейсы, консалтинг, реселлеры, старт-апы и др. из топ-списков Forbes, РБК, CNews).

КОНТАКТЫ

1@genrikh.ru

www.genrikh.ru

- Дипломированный управленец-практик (25+ лет, успешный опыт на ТОП-позициях нескольких компаний)
- Исследователь - ученый (к.п.н., доцент кафедры гуманитарных и психолого-педагогических дисциплин в МПГУ).
- Автор 8 пособий и сборников трудов, 10 исследовательских монографий, 21 публикаций в журналах ВАК, более 30 публикаций в РИНЦ
- Ведущий бизнес-тренер, эксперт T&D в тренинговой компании LTC (www.1ltc.ru)



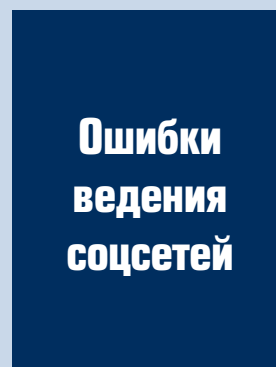
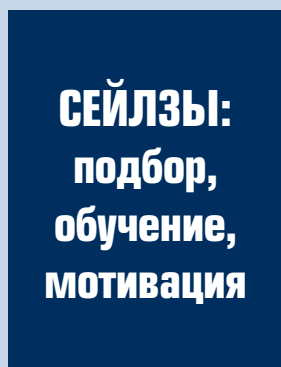
ВЫВОДИТ ПЕРСОНАЛ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ!



Журналы ИД



Альманахи



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ ЖУРНАЛА



ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЕРСИИ ВСЕХ НАШИХ ДЕЛОВЫХ ЖУРНАЛОВ
(НИЖЕ УКАЗАНЫ И ЕСТЬ НА САЙТЕ WWW.TOP-PERSONAL.RU)



WWW.TOP-PERSONAL.RU
7447273@ VK.RU



благодарит экспертов, которые помогли нам подготовить этот номер



**Габдулла
Хамитов**

Бизнес-тренер
с 29-летним летним
опытом



Андрей Ващенко,

ПРОФЕССОР
КОРПОРАТИВНОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ООО «ГАЗПРОМТРАНС»



Дмитрий Семин

Бизнес-тренер
по продажам и созданию
команды, консультант
для руководителей



Сергей Семёнов

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



**Татьяна
Баранова**

эксперт
по бизнес-этикету



Василий Орленко

к.ю.н., сооснователь и
управляющий партнер
ЮК «Орленко
и партнёры»



**Сергей
Пронин**

генеральный директор
«Таресс»



**Евгений
Колотилев**

Бизнес-тренер
по продажам 2b2



**Наталья
Беляева**

ООО Смарт Лавка



**Ирина
Эльдарханова**

основатель и владелец
компании
«Конфаэль»



**Оксана
Набок**

управляющий партнер
HR агентства
Train your brain



Елена Яхонтова

бизнес тренер,
эксперт в области
стратегического
управления

Журналы ИД



Альманахи

**Бизнес
тренеры
говорят**

ИИ&бизнес

Мотивация

**Собеседование
как искусство**

**Обучение
персонала**

**СЕЙЛЗЫ:
подбор,
обучение,
мотивация**

**ПРОДАЖИ:
лучшие
технологии**

**Ошибки
ведения
соцсетей**



ПИР. ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ

11-14 сентября 2025

**тема: «Словотворение:
времена и смыслы»**

Пир-2025 – это место для исследователей, творцов, инноваторов и всех, кто стремится к развитию и прогрессу. Четыре дня и ночи, полные вдохновения, знаний и общения, ждут вас!

- Более 400 событий • Непрерывное развитие • 33 секции • 15 часов активности
- 4 дня • 5 стран • 450 спикеров

День 1: В начале было Слово

- ♦ Слова: значения и смыслы, их эволюция. Слово в истории культуры.
- ♦ Смыслы в жизни человека. Биография как смыслотворчество.
- ♦ Как это будет по-русски? Языковые заимствования. Судьба слов. Искусство перевода.
- ♦ Мышление и речь. Исследования речи и языка.
- ♦ Практики Слова (риторика, полемика и др.).

День 2: Слова и смыслы эпохи

- ♦ Словари современного мира. Слова, создающие реальность (слова года и т.п.).
- ♦ Языки субкультур (профессиональных, поколенческих и др.). Жаргон.
- ♦ Смыслы и ценности. Исследования (Россия, кросс-культурные).
- ♦ Как слова и смыслы управляют людьми? Речевые манипуляции.
- ♦ Смысловые практики. Рождение смысла.

День 3: Корпоративный мир: слова и смыслы

- ♦ Как слова живут в корпоративном мире? Языки корпоративной коммуникации и культуры (исследования, кейсы).
- ♦ Смыслы и концепции современного корпоративного мира (человекоцентричность и все-все-все).
- ♦ Речь лидера: искусство влияния. Жанры лидерской коммуникации.
- ♦ ИИ в мире современной коммуникации: язык цифровой эпохи.
- ♦ Практики диалога (переговоры, медиация, групповое взаимодействие).

День 4: Языки будущего

- ♦ Смысловая повестка завтрашнего мира: кого возьмут в будущее?
- ♦ Словарь нового поколения (квадроберы — скуфам).
- ♦ Языки и диалог науки, религии, искусства.
- ♦ Роль сообществ: новые смыслы.
- ♦ Практики работы с будущим.

*Пир. Практики Развития –
Объединяем людей, которые хотят
сделать следующий шаг в своем
развитии и развитии компаний*

Инфопартнер фестиваля



festpiz.ru

ПОДПИСКА 2025

2-ое
полугодие

Образец заполнения платежного поручения

Банк получателя	БИК	044525974
АО «ТБанк»	Сч №	30101810145250000974
Получатель		
Индивидуальный предприниматель Гончарова Надежда Валентиновна	Сч №	40802810400006467172
ИНН 526022935291	КПП	

наименование	ед.изм.	кол-во	цена, руб.	сумма, руб.
Подписка на журнал 2-ое полугодие 2025 г.	номер	20	900,00	18000,00

Всего наименований 1 на сумму (НДС не облагается): Восемнадцать тысяч рублей 00 коп., НДС не облагается

50

номеров журналов и
видео-интервью
с экспертами
и топами фирм



при оплате до 15 мая 2025 г.
подписчик получает в подарок
журналы на сумму 120 тыс.руб.

✓ Электронные версии всех наших деловых журналов



**КЛУБ ГЛАВНЫХ БУХГАЛТЕРОВ, МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА,
СОБЕСЕДОВАНИЕ, МИССИЯ ФИРМЫ, ЛУЧШИЕ БРЕНДЫ,
ИИ & БИЗНЕС, СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ, УВОЛЬНЕНИЕ ТОПА,
ТОП КАНДИДАТЫ, СОЦСЕТИ & ОШИБКИ ВЕДЕНИЯ**

✓ карточку Делового клуба «Капитаны Российского Бизнеса»

(Ваша компания сможет задавать юристам (500 в нашей базе), налоговикам (50), экспертам по управлению, мотивации, коучингу, обучению (100+) любые вопросы и получать письменные ответы неограниченно).

✓ Участие и доступ к видео в zoom бизнес-встреч Делового Клуба «Капитаны Российского Бизнеса» (20 встреч в полугодии).

✓ Videobank бизнес-встреч с экспертами (60 встреч в полугодии).

Контакты: **89263501881** вацап; эл. почта **7447273@bk.ru**

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

01 2019

Главная тема: **КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА**

**Настало время проведения
переаттестации кадров
по нравственным законам!**

Сергей Пронин

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

03 2019

Главная тема: **КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА**

**Важно, чтобы обучение воспринималось
как возможность для личного
и профессионального роста,
а не как обязательная формальность**

Наталья Белобородова
Академик РАН

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

04 2019

Главная тема: **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

**Команда GR зависит
от количества задач**

Денис Бударин

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

08 2019

Главная тема: **ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА**

**Мы пытаемся
разговаривать с людьми
на их языке**

Наталья Беляева
ООО Смарт Лавка

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

37 2019

Главная тема: **ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА**

**Релевой подход в оценке
и развитии более понятен**

Камилла Мантаева
ЭКОПСИ

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

24 2019

Главная тема: **ВАЙЛДБЕРРИЗ**

WILDBERRIES

Russ Outdoor

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

23 2019

Главная тема: **PIR 12.09**

**PIR – это моя инвестиция
в сообщество практиков
развития**

Марк Кукушкин

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

18 2019

Главная тема: **СОЦСЕТЬ ТЕНЧАТ**

Семен Теняев

**Находясь в текущем,
ты все время
должен думать о будущем**

TenChat

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

10 2019

Главная тема: **ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРСОНАЛА**

**Павел Дуров – пример предпринимателя,
который обладает отменным
чувством на будущее тренды**

Василий Орленко
«Орленко и партнеры»