

программа профессионального управления  
для собственников и руководителей ТОП-уровня,  
частных компаний и государственных служащих

# КОММУНИКАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

# Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

Наша программа создана для собственников и ТОП руководителей, которые уже достигли существенных результатов, и не первый год в управлении.

Задача программы – поднять ваш профессионализм на следующий уровень.

Сделать виртуозным управление ключевыми людьми в компании, без надрыва и больших внутренних затрат, с ясностью и удовольствием.

Коммуникативное управление – это управление словом.

Не только при делегировании или на собраниях.

Каждым словом, при каждой встрече, зная как это слово отзовется на следующем шаге и последующих.

Сначала понадобится ваше внимание для освоения мастерства.

А дальше управление упростится в разы.



Все методы, которые использованы в программе – научно обоснованны, и не имеют никакого отношения к манипулятивным техникам скрытого влияния.

Мы ценим и уважаем каждого. Полагаем, что долгосрочное и результативное управление может быть построено только по принципу отношений субъект – субъект.

Программа на практике раскрывает три главные темы:

- основы личности, их проявления в самоуправлении и управлении людьми
- профессиональные управленческие коммуникации
- инструменты управления, которые опираются на ваши новые компетенции

Презентация устроена, как последовательный рассказ о каждой из этих тем, раскрывающий их содержание и цели. Каждый слайд – продолжение предыдущего.

Приятного вам просмотра и до скорых встреч!

С уважением, Екатерина Беляева  
Автор методики и ведущий эксперт

# Подробнее: для кого программа?

## Элитарии в бизнесе

(Отличать от понятия “элита” и “представитель элиты”)

### Общая информация:

Люди из разных отраслей – бизнеса, науки, образования и др. Поговорим конкретно об элитариях в бизнесе. Что их отличает от прочих? – В первую очередь: готовность нести ответственность за судьбу более, чем только своего поколения. Элитарии способны мыслить, и что куда важнее – мыслят категориями преемственности и наследования, и потому создают и работают во благо будущего не только своего, но и общества в целом. Элитарий – пассионарно рациональная натура. Делает в первую очередь для людей и страны, а не для себя. Служит миссии, идее, благу. Служение не через “прислуживание”, а через самоотдачу, созидание и заботу о ближних

### ВАЖНО:

**служение происходит в следствии свободного выбора, а не сложившихся обстоятельств и необходимости, даже при наличии таковых**

Как необходимая составляющая – имеет честь и чувство собственного достоинства. Ресурсы использует под цели, под служение. Находится в процессе спокойного глубокого поиска ответов. Видит границы своих компетенций. Не поддается на стадные инстинкты и стадные реакции на общую информацию

**Элитарии в управлении** – люди, которые являются прекрасными руководителями. Нередко становятся меценатами и одновременно активно развивают территории вокруг себя. Их сила в высокой внутренней планке, законах чести, духовного развития. За ними идут многие. Начиная от сотрудников, заканчивая простыми людьми

**Элитарии** – это люди, которые готовы взять на себя ответственность за следующие поколения, настоящие авторитеты



## Элитарии в бизнесе

### Цели:

- Создавать проекты и продукты, которые положительно повлияют на развитие общества, сограждан, будущих поколений
- Самопознание и создание крепких долгосрочных союзов

### Проблемы:

- Нет союзников и помощи в реализации
- Нет достаточных ресурсов для реализации проекта

## Как пытаются решить проблемы:

Несмотря на сложности в реализации своего проекта и столкновение с частым непониманием коллег и клиентов, они находят в себе силы и мотивацию, чтобы не отказываться от своих целей и идти вперёд на сверх усилиях. Нередко считают большинство окружающих дураками, вследствие чего страдают от одиночества. Порой ощущают дураками и себя, но продолжают движение. Находятся в постоянном поиске (порой осознанном, порой нет) союзников и ответов на самые важные вопросы: “зачем?” и “как?”



# Суть программы

Мы вместе с вами задаём стандарт профессионального управления на основе Российской ментальности и лучшего в ней. Мы помогаем собственникам и руководителям достигать устойчиво растущих результатов в компании за счет управления людьми и системой. Эти результаты измеряются качеством и устойчивостью системы, качеством продукта или услуги, и лишь вследствие этого чистой прибылью и стоимостью компании на рынке. Мы предлагаем альтернативные параметры оценки результатов, и вступаем в диалог с информационным полем, где понятие управления упрощается до способности производить впечатление за счёт единственного измерителя: высокого оборота и валовой прибыли.

Мы и наши клиенты выбираем путь долгосрочных проектов, созидательно влияющих на жизнь общества. Такие проекты опираются на вдумчивое и ответственное высокопрофессиональное управление, на личное участие в нем или влияние на него собственника. Репутация, ценность для общества, профессионализм – вот базовые основы для субъектов таких проектов.

Мы делаем особый акцент на управлении людьми через устойчивый диалог(коммуникации). Даем собственникам знания, на основе которых они собирают свои продуктивные команды партнеров и ТОПов , а в основу их управления становятся слово и умение раскрывать лучшие качества и таланты сотрудников и партнеров. Людей, с которыми они обоюдно видят перспективу друг для друга.



# Суть программы

Таким образом мы с вами не убираем человеческий фактор, а наоборот раскрываем всё ценное в нем: самомотивацию исполнителей, способность брать на себя ответственность и принимать решения, выходить за грань эгоистической позиции и шаг за шагом становиться способными создавать, опираясь на главные личностные координаты.

Объединяя функционирование точно разработанной системы(инструменты) и коммуникативное управление ее основными координаторами(управленцами), наши клиенты получают инициативных и толковых руководителей. Остаётся лишь согласовывать подготовленные ими лучшие решения. А в свободное время заниматься улучшением качества жизни: своего и близких, сотрудников, посёлка или города, общества в целом.

И начинается всё с качества внутренней жизни. С того, во что мы верим, ради чего идём вперёд и что беззаветно любим.



A conceptual image featuring a chessboard on a checkered floor. A single white pawn stands on the left side of the board. The background is a textured blue wall. On the right side of the wall, there is a dark shadow of a person standing with their arms crossed. Two thin white vertical lines are positioned on the wall, one above and one below the central text.

Что в результате?



# Профессиональные изменения

## Осваиваете:

- Умение решать любые задачи в бизнесе через диалог с людьми, с помощью коммуникативных компетенций
- Навык поиска и верификации уникальных решений в ситуации полной неопределенности
- Этичную методику преемственности, передачи и выхода из операционного управления
- Азы прогнозирования, выстраивания причинно-следственных связей, влияющих на точно принятые решения, которые обеспечивают рост ключевых показателей, увеличение чистой прибыли и иные аспекты бизнеса
- Навык анализа и персонификации личности, для нахождения СВОИХ людей(профессионалов), привлечения их в команду, равной и продуктивной коммуникации в проекте. За счет чего обеспечивается ваше с ними - не просто долгосрочное сотрудничество, а настоящее союзничество на многие годы
- и многое другое, о чем вы узнаете из презентации и на программе...



# Личностные изменения

## Обретаєте:

- Внутреннее устойчивое состояние спокойствия
- Интерес к жизни, к разным ее сферам, без заикленности
- Навык самостоятельного формулирования личных ценностей в жизни и миссии
- Навык ведения устойчивого и глубокого диалога с самим собой и другими
- Понимание: “как же я на самом деле хочу”, “как это должно выглядеть”, и “зачем мне это всё”
- и многое другое, о чем вы узнаете из презентации и на программе...



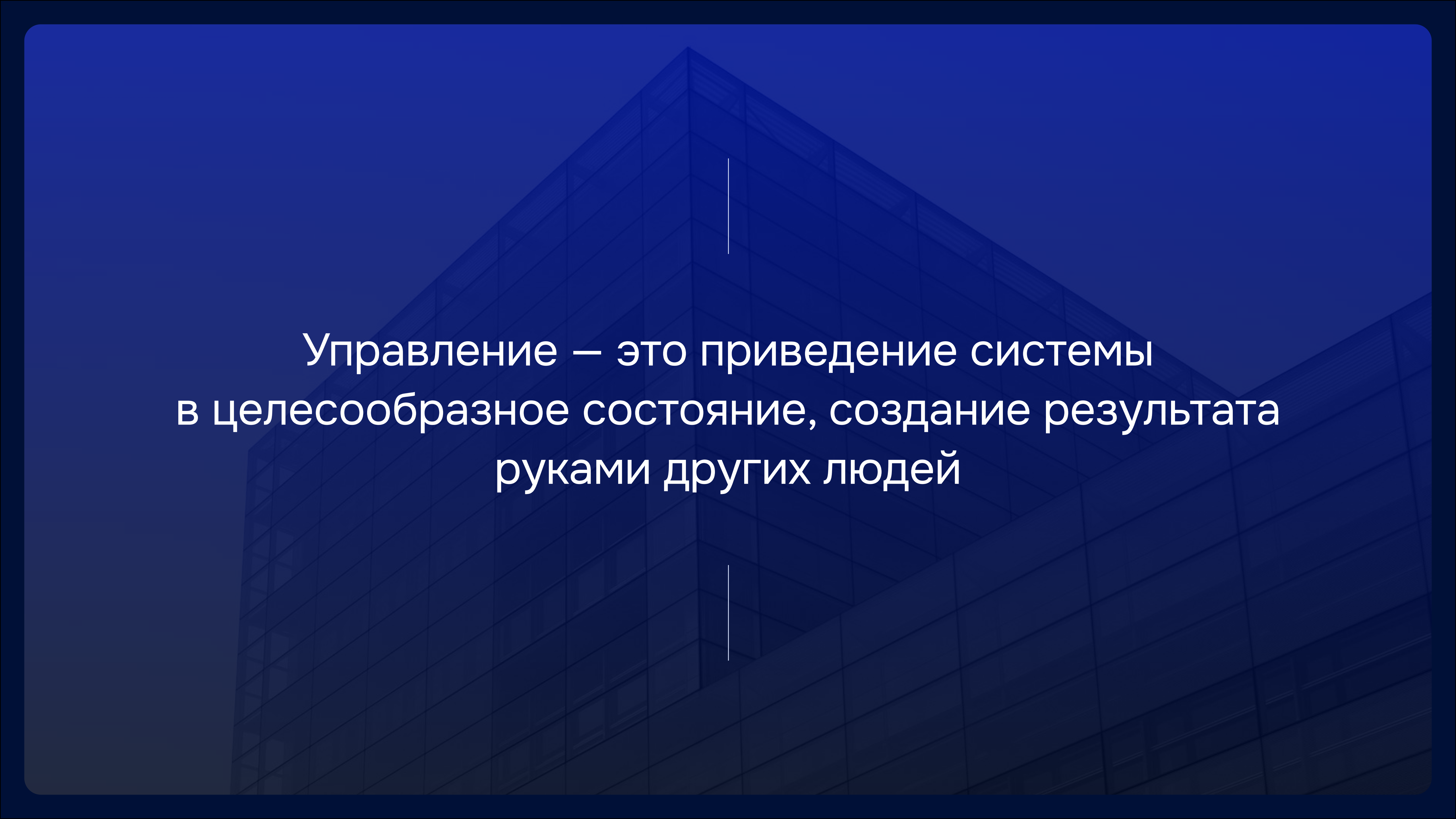
# Примеры задач, которые мы решаем

Это примеры самых частых обращений.  
Вы также можете сформулировать свой запрос  
или просто рассказать о своих задачах

Решение найдем вместе

- Сделать управление прозрачным и простым
- Создать систему, при которой сотрудники работают на нужный результат
- Сохранить рост компании и вывести ее из управленческого кризиса
- Перейти из предпринимательства в системное управление
- Построить систему найма уместных профессионалов и их адаптации
- Сделать большее кол-во контрактов и увеличить чистую прибыль
- Найти преемника и выйти из операционного управления
- Выстроить отношения с партнером: решить те вопросы, о которых сейчас не хочется говорить





Управление – это приведение системы  
в целесообразное состояние, создание результата  
руками других людей



# Человек — первый предмет труда управленца

Управленец берет ответственность за результат. Он, в свою очередь, зависит от того, как мыслят и действуют другие люди

Чтобы привести к результату, нужно знать своих подчиненных на уровне мысли, на уровне потенциала и закономерностей их выбора

Отсюда возникает необходимость изучать свой предмет труда, а именно конструктор личности, и находить ответы на вопросы:

- как определить потенциал и текущую динамику человека, то есть как правильно выбрать уместного сотрудника
- как отличить субъектные решение от автоматических, как правильно выбрать того, кому можно делегировать ответственность
- как отличить человека, с которым нужно договариваться на равных, от того, кем нужно директивно управлять
- как разглядеть в конфликте человека, в которого стоит вкладываться, и отличить от того, на кого не нужно тратить время
- как прогнозировать решения конкретного человека с высокой точностью
- как делать через сотрудников тот результат, который вы хотите (или еще лучший результат)



# Управленец и его исходные личностные качества

Отдельного управленческого таланта не существует.  
Это набор обычных качеств субъектной личности,  
которые выражены намного ярче, чем у других людей





# Концентрация

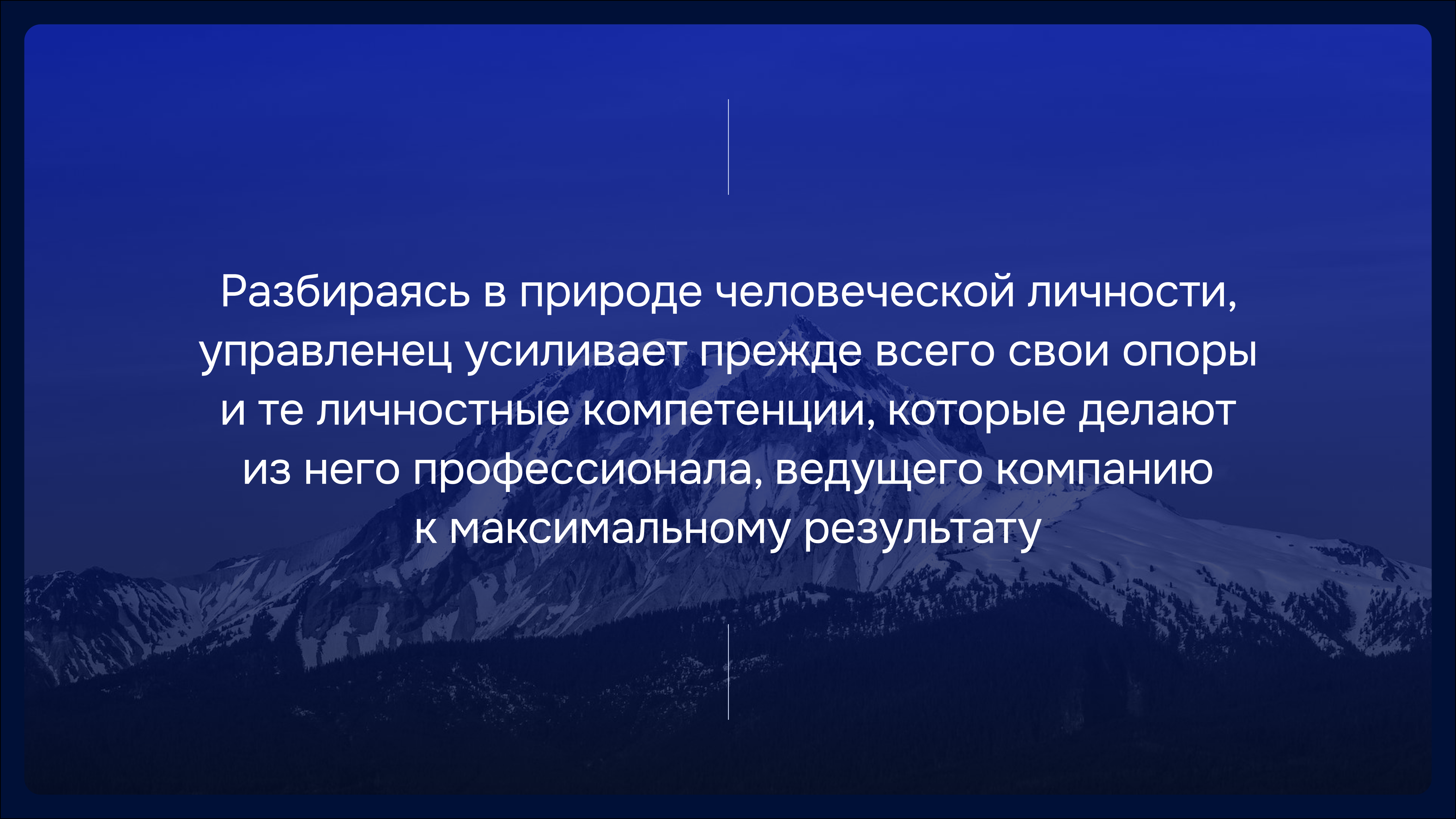
Высокая концентрация этих качеств позволяет управленцу брать на себя ответственность за выбор других людей

И позволяет принимать решения в моменте, оставаясь один на один с неизвестностью

Перечислим эти качества:

- внутренняя ответственность и точное прогнозирование, умение видеть перспективу
- развитое внешнее и внутреннее внимание
- способность держать в фокусе и влиять на несколько процессов одновременно, видеть и формировать их взаимосвязи
- системность и стратегирование
- умение слышать главное
- умение создавать продуктивные коалиции
- умение давать людям то, что им нужно
- умение управлять собой
- умение восстанавливаться и быть счастливым
- умение заботиться о социуме вокруг себя
- умение видеть смыслы и знать, зачем живёшь





Разбираясь в природе человеческой личности,  
управленец усиливает прежде всего свои опоры  
и те личностные компетенции, которые делают  
из него профессионала, ведущего компанию  
к максимальному результату



# Результат

В результате мы получаем профессионального руководителя, у которого сильны оба крыла управления:

1

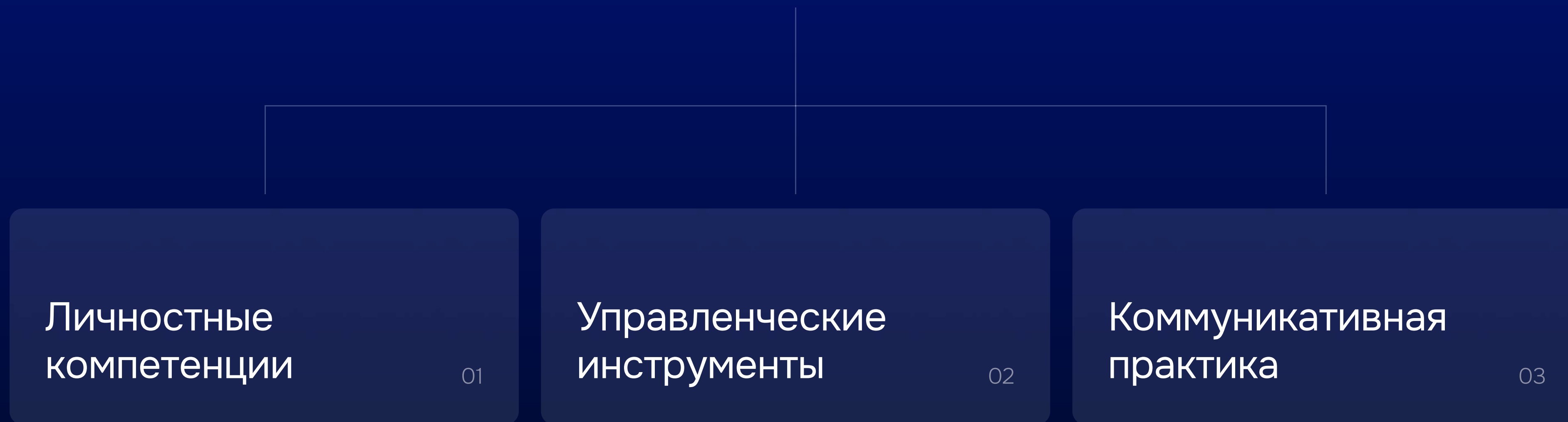
создание и управление системой, инструментальное управление

2

управление людьми, их вовлеченностью, результативностью, развитием в компании, точностью мышления под результат, способностью брать на себя ответственность и принимать решения



Программа составлена из трех блоков,  
взаимосвязанных между собой:





блок №1

# ЛИЧНОСТНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ



# Алгоритм принятия стандартных решений, уникальных решений и прогнозирование их последствий

Почему не решаются задачи, а если решаются то не так, как договорились

Алгоритм выхода из "замкнутого круга" однотипных задач, своевременно идентифицируя нестандартные особенности задачи

блок №1

Вопросы к раскрытию:

- Что из себя представляет "упрощение задачи" и какую цену несет для человека?
- Как и для чего человек упрощает себе задачи?
- Почему после упрощения задачи не решаются, или решаются не так, как надо?
- Как не допустить упрощения и вовремя заметить этот сбой?
- Как выглядит алгоритм уникального креативного решения по сравнению со стандартным и упрощенным?
- Как и для чего необходимо уметь прогнозировать последствия?
- Как сформировать отменно работающий центр анализа и принятия решений?



# Аналитика личностных качеств и управленческих компетенции

Анализ системы и динамика раскрытия  
потенциала, прогнозирование долгосрочных  
стратегических решений и выбор правильного  
сценария

блок №1

Вопросы к раскрытию:

- Чем является аналитика для субъектной личности, и управленца в частности?
- Каковы три важнейшие составляющие аналитики?
- Как выстраивать глубокие причинно-следственные связи и получать более точные данные для анализа?



# Закономерности раскрытия потенциала личности и основы прогнозирования динамики конкретной личности

Анализ системы принятия решения и потенциалов человека, анализ динамики его развития и сценарии развития

блок №1

Вопросы к раскрытию:

- Какие признаки свойственны деградации, а какие – развитию сознания?
- Как их распознать даже тогда, когда они отлично маскируются?
- Через какие этапы проходит сознание на каждом из двух путей?
- Как с абсолютной точностью определить, нахожусь ли я процессе развития или деградации сознания, и взять под контроль этот процесс?
- Как всё это видеть в подчиненных?
- Когда и как этим можно и нужно управлять, а когда лучше расстаться?



# Конструктор личности

Таланты, продуктивность, потенциал, интуиция, воля -  
взаимосвязи между ними и как управлять этими  
взаимосвязями для принятия качественных решений

Картина мира и как её читать между строк у себя и  
других

блок №1

Вопросы к раскрытию:

- из чего состоит личностный конструктор человека?
- За что отвечают и как работают его элементы?
- Как элементы взаимодействуют между собой?
- Как информация движется между ними?
- Как осознавать и управлять этим процессом для принятия более качественных решений в своей жизни?



# Личностная зрелость и управляемость

Навык принятия обдуманых, продуктивных решений  
и отсечение рефлекторных,  
автопилотных решений, а также разных видов  
манипуляций и самоманипуляций

блок №1

Вопросы к раскрытию:

- Вы знаете, где искать силы и спокойствие, особенно в кризисные времена?
- Есть ли "место" где их неограниченное множество в любой момент времени? Как научиться видеть их и черпать для себя?
- Как эмоции конвертировать в устойчивую динамику по направлению к личностной зрелости?
- Почему важно отслеживать и верифицировать свои решения, не допуская управления на автопилоте?
- Что необходимо сделать, чтобы не решения принимали тебя, а ты принимал их?
- Как отличить рефлекторные решения от собственных, осознанных?
- Как научиться выявлять внешние и внутренние манипуляции над собой, и не позволять этим манипуляциям захватить центр принятия решений?



# Анализ качества своих решений в ситуации недостатка информации

Тренировка навыка быстрого поиска и построения причинно-следственных связей

Развитие скорости и качества внимания

Концентрация ума и быстрое опознание дезинформации

блок №1

Вопросы к раскрытию:

- Почему умение концентрировать внимание(внешнее и внутреннее) определяет качество нашей жизни?
- Как развитие скорости и качества внимания помогает нам вообще начать наконец жить свою жизнь, а не чужую?
- Возможны ли осознанно принятые решения без развитого внимания?
- Что важно заметить при принятии решения?
- Какие признаки некомпетентности и дезинформации мы можем услышать в своей речи и речи других?



# Философия союзов: гендерных, творческих, партнерских

Закономерности и искажения, причинно-  
следственные связи, сценарии и прогнозы

блок №1

Вопросы к раскрытию:

- Что движет человеком в жизни? Что он считает самым важным? Где его путеводная звезда?
- А действительно ли человек понимает, что такое мечта, успех, справедливость, доверие, любовь, дружба, и прочие основополагающие понятия?
- Не произошло ли подмены суррогатом в современном обществе?
- Не потому ли нам порой так пустынно, а достижения приносят радость столь яркую, сколь и скоротечную?
- А разбирались ли вы в своей жизни, со всем уважением и пристальным вниманием, в этих, казалось бы, понятных координатах, побуждающих вас просыпаться каждое утро?



блок №2

# УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ



# Переход от предпринимательства к профессиональному управлению

блок №2

- Управление исполнителями и руководителями: принципиальные отличия, инструменты
- Постановка иерархической и личностной коммуникации с сотрудниками, управление подчиняемостью, лояльностью, исполнительностью.
- Формирование мотивации на основе взаимных перспектив и прозрачности развития сотрудников в компании



# Переход от ручного управления к системному

блок №2

- Выращивание своих замов до ТОП-менеджеров
- Опосредованное управление руководителями второго и третьего уровня через ТОП-менеджмент
- Умение выбирать и проверять пути движения к результату, и делегировать их руководителям всех уровней
- Активировать инициативу подчиненных и формировать их навыки самостоятельного нахождения путей движения к результату
- Наведение порядка и привнесение прозрачности в систему управления
- Делегирование наемному управляющему



# Высвобождение оперативного времени

блок №2

- Дистанционное управление руководителями
- Сводные аналитические инструменты для собственника при контроле наемного управляющего
- Управление по показателям
- Создание стратегии управления информацией
- Представительское и стратегическое управление компанией
- Выход компании за пределы конкурентного поля на уровень стандартообразующей в отрасли



# Выход собственника из компании, институт наследников

блок №2

- Полное делегирование и передача компании наследнику
- Определение зон компетентности и талантов наследника
- Проведение ступенчатой адаптации наследника



# Проведение переговоров любого уровня

- Подготовка и проведение партнерских переговоров: первичные договоренности, конфликтные ситуации
- Подготовка и проведение переговоров в b2b и b2g сегменте
- Анализ собеседника и динамики переговоров, этика, лексика и ценности представителей каждой социальной группы
- Подготовка к переговорам с компаниями разного уровня



блок №3

# КОММУНИКАТИВНАЯ ПРАКТИКА



# ОСНОВЫ КОММУНИКАЦИЙ

- Выбор собеседника и уровня доступа в диалоге, степени приближения в общении
- Внешнее внимание и верификация: нейтрализация помех точного восприятия информации
- Формулировки: точность передачи информации, проверка качества донесения
- Убедительность: внутренняя позиция в коммуникациях, управление диалогом из равной позиции
- Перевод коммуникаций с социального поверхностного уровня, на более глубокий, межличностный
- Мышление и слышание на уровне первопричин

- ✓ Как научиться видеть проблемы не на уровне следствий и симптомов, а на уровне первопричин?
- ✓ Какие возможности в общении открывает человеку данный навык?
- ✓ Сколько пользы можно дать и получить, умея разматывать клубок причин до самой сути?



# Осознанные и неосознанные манипуляции

- Неосознанные манипуляции, их защитный характер, связь с зонами личностной некомпетентности “заказчика” и “исполнителя”
- Вывод неосознанного манипулятора в коммуникативно равную позицию
- Умение видеть за агрессивным симптомом настоящую потребность и отвечать на настоящую потребность

- ✓ Как быстро замечать манипуляции со своей и с другой стороны?
- ✓ Как выводить неосознанного манипулятора в равный диалог, без агрессии, делая манипуляции явными?



# Управленческие КОММУНИКАЦИИ

- Формирование баланса между иерархической функциональной и личностной коммуникацией с подчиненными
- Вариативность и уместные комбинации стилей управления под задачи: комплексы коммуникативных алгоритмов
- Устойчивый диалог-активатор с прямыми подчиненными, раскрывающий их самомотивацию – единственную настоящую мотивацию человека

## Коммуникативные стили:

- ✓ корпоративного управления (собрания и совещания делегирующие, активирующие, антикризисные, в условиях изменений)
- ✓ персонифицированного управления

Создание системы коммуникаций в компании, управление прямыми и скрытыми потоками информации



# Профессиональная коммуникативная практика

- Практика анализа персон по материалам в интернет пространстве: интервью, фото, видео, текстам

## Цель анализа — определить:

- ✓ зоны личностных и профессиональных компетентностей и некомпетентностей
- ✓ причину и реальную цель послания
- ✓ базовые намерения
- ✓ контактность
- ✓ коалиционность
- ✓ динамику личности



# Профессиональная коммуникативная практика

- Методика ведения устойчивого управленческого диалога с подчиненными и освоение способов управления без манипуляций

## Цели методики:

- ✓ помочь собственнику управлять долгосрочным сотрудничеством с ключевыми профессионалами компании и основным руководящим составом (первой тройкой / пятеркой)
- ✓ сформировать в ядре компании взаимоотношения, основанные на понимании перспективы друг для друга

Подходит для высокопрофессиональных команд или при их создании



# Профессиональная коммуникативная практика

- Навык ведения раскрывающего диалога – проводника

блок №3

## Цель диалога:

собеседник сам выстраивает путь взаимосвязей от симптомов проблемы к ее первопричинам внутри личности или внутри системы управления.

Это происходит с незаметной для него поддержкой верификатора.

Далее ваш собеседник сам формирует решение на основе нового качества видения.

Постепенно, шаг за шагом меняется качество личности и качество системы управления.

## Технология:

формирование цепочек аналитических вопросов, основанных на законах системного развития и аналитике персон.

Практика построения цепочек взаимосвязей и стратегии диалогов.



# Профессиональная коммуникативная практика

- Вопросы к раскрытию

блок №3

- ✓ Можете ли вы сейчас с точностью определить каким порокам и деструктивному поведению подвластен ваш собеседник или вы сами?
- ✓ А если бы могли, как бы вы с ним говорили?
- ✓ Как порок и слабость можно помочь преобразовать в талант?
- ✓ Как научиться задавать правильные вопросы любому человеку, без агрессии, не нарочито, а просто по-человечески?
- ✓ Как сделать так, чтобы вопросы раскрывали и пробуждали?
- ✓ Как сделать коммуникации дающими ЯСНОСТЬ, а не еще большее неведение?



# По окончании программы вы обретаете:

- Ясность о себе, о своей субъектности в мире, о бизнесе и роли в нем
- Понимание профессии управленца, уровней системы управления (идеологический, стратегический, тактический и операционный), как они взаимосвязаны, и как их непосредственно связать на деле. А также понимание, какие вопросы и задачи стоят перед собственником или руководителем на каждом из этих уровней, и что не менее важно - о том, как их решать
- Сформированную команду единомышленников, соратников, союзников в своем бизнесе в лице топ-менеджеров и линейных сотрудников. Либо понимание точного портрета тех, кого необходимо собрать в команде
- Навык мотивировать, включать в работу через светлые стороны и таланты всю свою команду от топов до линейных сотрудников, умножая позитивные плоды их труда
- Навык точного определения причинно-следственных связей успехов и неудач своей команды. В следствии чего перестаете работать с симптоматикой, возвращаясь раз от раза к повторяющимся ошибкам и латая дыры, и начинаете работать с корнем и сутью происходящего, достигая устойчивого результата
- Собранный индивидуальный конструкт управленческих инструментов, который подходит конкретно вашей команде в конкретно текущее время, для решения конкретных текущих задач и стратегических на будущее

Вследствие чего, с огромной вероятностью, обеспечиваете рост всех ключевых показателей, необходимый для дальнейшего устойчивого развития бизнеса



## В сравнении с прямыми конкурентами:

Прямых конкурентов по содержанию продукта нет. Может показаться что они прямые по формулировкам УТП, которые решает продукт. Например, как “систематизация бизнеса”, “выход из операционки” и т.п. Однако по методике, содержанию и технологии продукта - сходства нет



## В сравнении с косвенными конкурентами:

Компании, которые предлагают исключительно технические инструменты для выхода из операционной деятельности или систематизации бизнеса. У такого рода услуг нет акцента на постановке управления через людей, через коммуникации с подчиненными. Продукты, которые сейчас есть и планируются в нашем проекте - учат управлять людьми эффективно через коммуникации, после чего технические операционные инструменты будут применяться намного эффективнее. При этом управление людьми может ассоциироваться с НЛП

**Продукт по управлению коммуникациями - это не НЛП.** Разница в том что мы идем через коммуникации субъект к субъекту, и **объявляем абсолютное табу на манипулятивное общение**



# В сравнении со смежными конкурентами:

Программы обучающие управлению.

Одним из ярких примеров, которые всегда на слуху - это MBA программы

Также это могут быть и другие программы по обучению профессиям “операционный директор”, “генеральный директор” или же специализированные курсы по найму, маркетингу, продажам, производству

## Почему смежны?

- 1 программа MBA и наши программы - это очень хорошо дополняющие друг друга пазлы(продукты). Ведь MBA акцентирует внимание в основном на инструментальном управлении. Мы же в своей программе очень мало касаемся непосредственно инструментального управления. Разве что в контексте применения коммуникативных инструментов, которые дает эксперт. Получается мы ориентируемся в первую очередь на знание природы человека, знания ментальности и знания коммуникации, а также на практику коммуникаций. Такой базис позволяет очень продуктивно и эффективно принимать и внедрять все инструменты, полученные на MBA
- 2 К нам, в частности, приходят после MBA для того, чтобы собрать под себя свой управленческий конструктор, из тех инструментов и знаний, которые получили на нем

То есть это сборка конструктора под управленца, в том числе на основе MBA, не только возможны, но и рекомендованы

Екатерина Беляева(эксперт программ) прекрасно владеет инструментами MBA, и потому их синхронизация и интегрирование в проекты клиентов с большим успехом пройдут через наш продукт

**MBA и наша программа, это две грани, которые очень здорово друг друга дополняют и усиливают**



# ФОРМАТ УЧАСТИЯ

## Групповое обучение оффлайн



Количество участников:  
до 8 человек



Индивидуальные встречи  
с каждым участником раз  
в месяц



Составление персонального ТЗ  
на программу



Составление индивидуальной  
траектории развития компании  
после обучения



Длительность:  
6 месяцев (4 дня в месяц)



Режим полной  
конфиденциальности  
с подписание NDA





# Екатерина Беляева

Ведущий эксперт

- Автор методов раскрытия субъектности в управлении и делегировании с опорой на российскую ментальность, методов коммуникативного управления компанией
- Спикер Экономического форума СНГ по вопросам субъектности в управлении
- Модератор управленческих коммуникаций любого уровня
- Участие в команде организаторов и модераторов форсайтинга для разработки закона об экспертной деятельности для правительства РФ
- Практик методики ОДИ Г.П. Щедровицкого
- Экспертное сопровождение проектов с высоким уровнем персонализации, более 50 компаний
  
- MBA в Германии по направлению от МинЭкономРазвития
- Президентская программа переподготовки управленческих кадров, специализация “Управление”
- Стажировка в Price Waterhouse Cooper



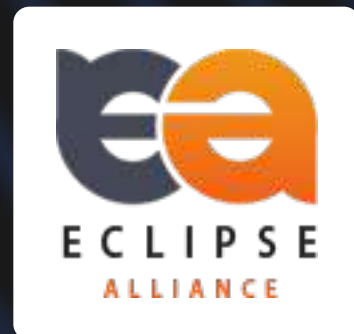
# В программе используется авторская методика

## Научные дисциплины в основе методики:

- 1 Социология – истинные предпосылки поведения человека, поиск причин совершаемого выбора, проблемы и возможности интерперсонального взаимодействия
- 2 Антропология – происхождение человека и его биологическое развитие, теория эволюции
- 3 Философия – законы мышления, становления личности, развития общества. Происхождение человека, теория создания
- 4 Системный анализ – законы системного развития, определение систем, их структуры и правил организации, их взаимосвязей, для создания сценариев и прогнозов
- 5 Системное управление, проектное управление, метод водопада – от базовой системной до самых современных методик управления, их комбинации под нужный результат
- 6 Анализ этноса для управления – сопоставительное изучение этики и ментальности разных народов в контексте деловых связей и управления международными компаниями
- 7 Коммуникативное управление – управление с помощью искусства общения в форматах от персонального до публичного



# Проекты в сопровождении



Брендинг бизнеса

[eclipse-alliance.ru](http://eclipse-alliance.ru)



Производство адсорбентов  
и реагентов

[decominerals.ru](http://decominerals.ru)



Сеть детских лагерей

[drujite.ru](http://drujite.ru)

**ШЕЛКОВИЦА**  
пилинг варежки

Производство товаров  
для красоты

[shelkovica.ru](http://shelkovica.ru)

**АЛЬТЕРУС**  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РАБОТА НА ВЫСОТЕ

Работы на высоте

[alterus.pro](http://alterus.pro)

**НЕКСТ|Н|ТРЕЙД**

Производство оборудования

[nt-group.ru](http://nt-group.ru)



# Первый шаг и контакты

Первый шаг для участия в программе – консультация с экспертом.

Три цели консультации:

- дать ответы на все вопросы о программе
- сформулировать ваши задачи, которые может помочь решить программа
- одну из задач решить прямо на консультации и познакомиться с методами работы эксперта на практике

Вы можете назначить встречу через рекомендатора или договориться о времени напрямую с экспертом программы. Для этого воспользуйтесь, пожалуйста, контактами:

[Telegram](#)

[WhatsApp](#)