

B R

Business Center Regus
Смоленский Пассаж
Смоленская площадь, дом 3
tel.: + 7 (495) 933 10 18
tel.: + 7 (495) 662 73 72

e-mail: info@b-r.ru
www.b-r.ru

B R

Business Relations

Корпоративные программы
Business Relations

Отношение сотрудников к работе
определяет результаты работы компании

«Профессиональные знания и навыки необходимы, но недостаточны для эффективной работы. Именно ОТНОШЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ РЕЗУЛЬТАТ».

Business Relations — профессионалы на рынке консалтинга и корпоративного обучения.

Концепция Business Relations: создание контекста лидерства среди сотрудников компаний, повышение их результативности, достижение новых управленческих и стратегических результатов через изменение отношения сотрудников к своей работе, клиентам и к самой компании в целом.

Философия

Мы убеждены, что именно в области отношений находятся основные ресурсы, влияющие на конечные результаты любой компании. Человеческий фактор всегда находился в центре внимания любого руководителя.

Мы, в первую очередь, обращаем внимание на то, как сотрудники компании работают сейчас, на уже сложившуюся корпоративную культуру.

Только признав то, что есть здесь и сейчас, возможно начать осознанно выстраивать новую систему взаимоотношений в другом контексте.

Как следствие, создать лидерский настрой и корпоративную культуру, основанную на партнерстве, ответственности и целеустремленности.

Как мы это делаем?

Мы разделяем три важных области в обучении сотрудников:

Профессиональные знания

Владение профессиональными знаниями, безусловно, необходимо для эффективного решения задач.

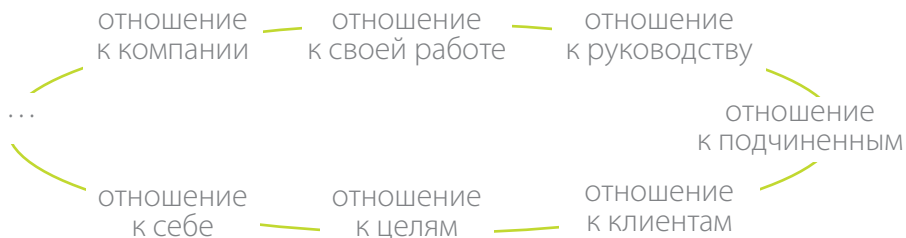
Практические навыки

Умение использовать знания, то есть иметь навыки, вторая немаловажная составляющая.

Отношение!

Главное и принципиальное отличие курса Business Relations в том, что мы работаем в области отношений.

Отношение – набор категорий



Отношение сотрудников к работе определяет результаты работы компании.

Профессиональные знания и навыки являются необходимыми компонентами, без которых невозможно компетентно решать задачи. Данные компоненты легко приобретаются при помощи системы образования, специализированных тренингов, и в результате самой работы. Знания и навыки являются необходимыми, но не достаточными элементами, влияющими на эффективность работы. Мы убеждены, что именно **качественные Отношения являются основным фундаментом эффективной работы**. Под отношениями мы подразумеваем целый набор взаимосвязанных категорий. Это отношение к компании, к своей работе, к сотрудникам (коллегам, подчиненным и руководству), к клиентам и партнерам. Именно эти отношения и определяют результат деятельности компании.

Мы также считаем Отношения — основой корпоративной культуры компании в целом. Правильно выстроенное/сформированное отношение сотрудников создает настрой в организации, который приводит к новым результатам и выводит компанию на качественно новый уровень развития.

Многие люди честно признают, что не любят свою работу и считают ее лишь способом выживания, необходимостью, и только немногие заявляют, что идут на работу с радостью и ощущением целостности.

Вполне очевидно, что с таким отношением сотрудники абсолютно любой компании не способны на высокие результаты, свойственные лидерам. Опыт показывает, что причина бездействия и пассивности сотрудников кроется в их привычках и «внутренних разговорах». Например: «Мне нет резона выкладываться больше, если этого, все равно, никто не оценит». В этом случае работа тренеров заключается в том, чтобы помочь сотрудникам компаний честно осознать этот разговор, выяснить, что они хотят на самом деле и заложить основу нового эффективного контекста. Такой «отношенческий» подход ценен тем, что работает не на поверхностный краткосрочный результат, а ориентирован на укрепление самой основы всех коммуникаций компании.

Программа «Результативное отношение»

«Результативное отношение» — самый сильный и действенный инструмент для того, чтобы мобилизовать потенциал компании для новых достижений, сделать анализ эффективности уже сложившихся отношений и добавить в них прозрачности, результативности и четкости.

Цели программы:

Сформировать среди сотрудников компании контекст результативного отношения.

Результативное отношение включает в себя:

- Искреннее принятие целей компании.
- Личную вовлеченность в стратегию развития компании.
- Позитивный эмоциональный настрой по отношению к развитию компании.
- Декларацию личной ответственности за достижение целей компании.

Шестидневная программа состоит из трех курсов, каждый из которых имеет самостоятельную ценность.

Структура тренинговой программы «Результативное отношение»:

Первый курс

Discover / Открытие

Фундамент для всей дальнейшей работы.

Это открытие всех основных категорий тренинга об Отношении (ключевые определения). Первый курс посвящен вопросам эффективности на рабочем месте.

Он позволяет осознать свои привычки и стереотипы, потренироваться в гибкости и открытости к новым точкам зрения. Научиться принимать ответственность за конечный результат. Продолжительность первого курса — 2 дня.

Структура первого курса:

Создание и открытие категорий Business Relations

Ответственность, обязательство, выбор

Отношение определяет результаты: Два базовых отношения к решению бизнес задач: от меня ничего не зависит/от меня зависит успех компании в целом. Что я теряю и что я приобретаю исходя из одной или другой точки зрения. Обязанность навязана мне извне, а обязательство — это мой собственный выбор и принятие ответственности. Ответственность не дают — ее берут!

Событие/интерпретация

Выбор интерпретации определяет наше взаимодействие с ситуацией. То, как я смотрю на вещи — это не то, как оно и есть на самом деле. Мы сами нашей интерпретацией придаем значение событию, смысл и эмоциональную окраску.

Результативность

Привычное взаимодействие с результатом: я старался, но не получилось и на это были причины. Другая точка зрения — результат либо есть, либо нет.

Открытие личных стереотипов мышления и восприятия.

Пять ограничивающих аспектов результативности.
Держать слово — это приоритет №1.

Работа с целями

Декларация цели — мощнейший инструмент для создания экстраординарного будущего. Обещание — это инструмент постановки цели и возможность создать экстраординарное будущее, то будущее, которое не произойдет само по себе. Пять аспектов эффективной формулировки цели.

Расстановка приоритетов

Шкала приоритетов — инструмент для принятия решений. Результаты нашей работы наглядно говорят нам о настоящем намерении.

Второй курс

Explore / Исследование

Курс о партнерстве и взаимоотношениях внутри коллектива.

Он позволяет изучить свои привычки, стереотипы поведения в построении отношений с коллегами, руководством и подчиненными. В этом курсе происходит анализ сложившихся взаимоотношений, сопоставление с имеющимися результатами и определяется возможность создания новых качественных отношений в коллективе.

Продолжительность второго курса — 2 дня.

Структура второго курса:

Создание и открытие категорий Business Relations

Целостность, гибкость, поддержка

Целостность — это думать, делать и говорить в одном направлении. Целостность в коллективе — это создание контекста открытости, честности и поддержки).

Исследование последствий привычного восприятия событий

Спротивление и принятие — это два базовых отношения к изменениям в компании. Рост и развитие — это всегда изменения. Спротивление изменениям рождается из привычных ожиданий и страха перемен. Принятие и гибкость создают возможности двигаться к цели и достигать новых результатов.

Изучение набора привычных реакций (рутина).

Рутинa это набор привычных проявлений и реакций, вызванных недовольством чем-либо или кем-либо. Пять шагов выхода из Рутинy.

Исследование внутренних мотиваций сотрудников

Разбор категорий контекст и содержание. Контекст — это среда, общая корпоративная культура компании. Содержание — это фактические результаты. Контекст определяет содержание.

Изменение взаимоотношений в коллективе, и как следствие, повышение результативности

Взаимодействие начинается с установки выиграть — выиграть (Выиграть вместе).

Третий курс

Break-through / Прорыв

Курс направлен на создание целостной и эффективной команды.

Это переход на новый уровень взаимоотношений и эффективный инструмент для улучшения работы компании. Слово «команда», а также роль каждого участника тренинга в формировании «команды», приобретают новый смысл. На третьем уровне все категории тренинга еще раз разбираются и анализируются, но уже на новом, качественном уровне. Продолжительность третьего уровня — 2 дня.

Структура третьего курса:

Создание и открытие категорий Business Relations

Лидерство, нацеленность на конечный результат, партнерство

Что делает человека лидером. Природа лидерства. Ответственность, как основа лидерства. Формула лидерства: быть, делать, иметь.

Продуктивная обратная связь

4 способа редоставления обратной связи: акцент на результате труда, прямые рекомендации и коучинговые вопросы, адресованные на поиск оптимального решения.

Создание качественно новых отношений в команде, основанных на принятии, признании и целостности.

Технологии достижения экстраординарных результатов.

Создание высокоэффективной команды и как следствие, повышение результативности компании в целом.

Четвертый курс

Achieve / Достижение

Возможность практики всех категорий, разобранных на первых трех курсах (дополнительно).

Тренеры являются координаторами и ведущими группы по работе над конкретным заданием/проектом.

Четвертый курс состоит из набора мероприятий, который мы разрабатываем совместно с руководством компании.

Он может включать в себя:

- Индивидуальный коучинг.
- Сессии стратегического планирования.
- Создание миссии компании.
- Фасилитация совещаний и др.

Продолжительность каждого из четырех курсов тренинговой программы «Результативное отношение» — 2 дня.

Рекомендуемый интервал между курсами 2 — 3 недели.

Категории, которые мы отрабатываем на тренинговой программе «Результативное отношение»

Жертва/Ответственность

Эта часть курса состоит из лекции на тему — разделение двух различных способов взаимодействия с событием. Первый способ основывается на том, что мысли, чувства и действия человека вторичны по отношению к событию. Второй же способ предполагает, что человек является «автором» своих мыслей, чувств и действий — то, что мы называем позицией ответственности. Участники выполняют упражнение в парах, работая с конкретными примерами из их работы и жизни — Разделение понятий «событие» и «восприятие этого события».

- **Точка зрения:** происходящее не зависит от меня, я реагирую на происходящее (реактивность).
- **Точка зрения:** происходящее зависит от меня, я проактивен.

Обязанность/Обязательство

Тренер демонстрирует разницу между отношением к работе: «меня вынудили и заставили» или «я выбираю», и исследует влияние этого на эффективность, продуктивность и энтузиазм.

- **Отношение к работе:** меня вынудили, заставили.
- **Отношение к работе:** это мой выбор, это мое решение, мое обязательство.

Основные глубинные разговоры

Тренер объясняет концепцию «основных глубинных разговоров», демонстрирует реальные жизненные примеры. Участникам предлагается исследовать их собственные глубинные разговоры, их связь с действиями, и как следствие — результативностью в их работе. Эта часть проходит в форме лекции.

- Привычные стереотипы поведения людей.
- Привычные стереотипы восприятия происходящего.
- Доказательство своей правоты, сохранение имиджа, избегание риска, доминирование, оценки / суждения.

Контекст и содержание

Участники прорабатывают философские понятие – «среда (контекст)» и «содержание». Происходит обмен конкретными примерами.

- Контекст — среда в которой работает / находится / взаимодействует команда.
- Содержание — конкретные действия / взаимодействие членов команды.
- Контекст безусловно формирует и определяет содержание.
- Работа над контекстом проявляется в изменениях содержания.

«Нет проблем»

Тренер предлагает участникам исследовать привычный подход к проблемам в своей работе и предлагает несколько альтернативных способов. Участники делают упражнения в парах, где они практикуют новые подходы.

- Привычные стереотипы восприятия проблем.
- Получение практического опыта переоценки существующих проблем.

- Открытие новых способов взаимодействия с ситуациями, привычно классифицируемыми как «проблемы».

Сопротивление / Принятие

Тренер предлагает участникам исследовать «сопротивление» как способ взаимодействия с событием. Выгоды и цену этого, и, как следствие, результат. После небольшой лекции участники сравнивают этот способ взаимодействия с событием с другим способом взаимодействия, который называется «принятие».

- Сопротивление существенно уменьшает эффективность.
- Принятие открывает возможности быстро реагировать на изменения.
- Принятие как «среда», в которой я быстро и эффективно решаю конфликты.

Шкала приоритетов

Тренер знакомит аудиторию с инструментом «шкала приоритетов» и обучает, как ей пользоваться. Зона желаний бесконечна, зона конкретных результатов ограничена временем, ресурсами и возможностями. Когда нам нужно понять что же на самом деле для нас важно, мы смотрим на зону результатов.

- Инструмент для выяснения своих приоритетов.
- Возможность оценить и переставить приоритеты.
- Действия и результаты (или отсутствие результатов) говорят нам о том, что на самом деле важно.

Процесс обучения построен на активном участии и 100%-ном вовлечении всех участников тренинга в работу. Мы называем этот прием «опыт в ощущениях» именно поэтому полученные знания запоминаются надолго.

Что программа «Результативное отношение» привнесет в работу вашей Компании:

- Рост и развитие сотрудников, и как следствие, рост и развитие Компании.
- Повышение эффективности сотрудников и Компании.
- Создание экстраординарных результатов.
- Создание целостных взаимоотношений в коллективе.
- Качественное повышение результативности компании в целом.

Программа «Результативное отношение» делится по уровням:

для топ-менеджеров, руководителей среднего звена и специалистов.

В каждой компании профессионалы разных уровней выполняют определенные функции и обладают разной степенью ответственности. Поэтому выстраивать эффективное взаимодействие между сотрудниками, менять их отношение к себе, работе и своей роли в организации необходимо на всех уровнях компании.

Такое разделение — возможность наиболее эффективно проанализировать сложившуюся ситуацию на каждом из уровней, повысить результативность работы каждого звена и всей компании в целом.

Коучинг

Коучинг — один из мощнейших инструментов повышения личной эффективности и эффективности компаний.

Что такое коучинг?

Технология, которая позволяет находить необходимые ресурсы для решения проблемы, энергию и сами решения, и где работа происходит со сторонним человеком — тренером или коучем.

Люди обращаются к коучингу потому, что хотят достичь большей реализованности и большего баланса, необходимого для осуществления их жизненных целей и желаний. Отличие Коучинга от консультаций: Коучинг не предлагает решений и не говорит что делать. При консультации клиент уносит результаты с собой с недолгим сроком годности, а в случае же Коучинга — клиент может пользоваться системой и результатами долгие годы вперед после сессии. Человек сам становится источником своих решений.

Кто такой коуч?

Персональный коуч — это успешный, состоявшийся в жизни человек, который владеет системными знаниями для того, чтобы помогать заказчику в достижении любой реальной цели. Коуч приглашается, в первую очередь, для совместной работы над достижением цели, для профессиональной поддержки и воодушевления.

Коуча стоит нанять, если:

Ваша цель масштабна и грандиозна, вы хотите осуществить свою мечту; вам важно самостоятельно добиваться результатов; повысить свою эффективность и ответственность; вы стремитесь достичь сбалансированного успеха во всех областях вашего

бизнеса и жизни и понимаете что обращение к коучу не только не умаляет вашего достоинства, но и говорит о вашем желании быть продвинутым и успешным.

Кому нужен коуч?

Бизнес тренинги с методологией коучинга пригодятся человеку, стремящемуся достичь больших успехов в развитии своего бизнеса или в своей карьере.

Индивидуальный коучинг (коучинг-консультирование) пригодится человеку, стремящемуся достичь больших успехов в развитии своего бизнеса, карьере или личной жизни, но сталкивающемуся с проблемами, с которыми он не может справиться самостоятельно. Групповой коучинг (Trouble shooting) необходим для создания результативного контекста в организации.

Компания Business Relations проводит коуч-сессии в различных форматах, например, после проведения тренинговой программы «Результативное отношение» в компании.

Данные коуч-сессии важны для поддержания в компании созданного во время программы контекста и настроек и могут быть проведены как в индивидуальном, так и групповом формате.

Одним словом, коучинг — это умение создать вопросы пространство, в котором клиент сам находит решение. Коуч не дает советов, он слышит клиента и, на основе этого, задавая «правильные» вопросы, создает эффективный настрой в сознании человека. Что позволяет сгенерировать видение и найти наилучший выход из любой ситуации. И, самое главное, коуч готов пройти этот путь вместе с клиентом поддерживая его в нужные моменты, после чего клиент четко понимает, что становится непосредственным автором своей жизни.

Программа «Команда! В отрыв»

Цели данной программы :

- Создание эффективного настроя на достижение планов и целей, стоящих перед Компанией (уверенность, вдохновение, энергия, легкость, радость, драйв).
- Создание командного духа.
- Прояснение ближайших тактических задач.
- Тренировка лидерских качеств каждого сотрудника.
- Создание фундамента для новой корпоративной культуры.

Данная программа эффективна для проведения в начале года для создания лидерского настроя среди сотрудников.

Сегодня лидером быть выгодно. Лидер — это, своего рода победитель, который идет по жизни все успевая и имея все необходимые результаты, не боится мечтать и воплощать свои мечты в реальность.

Лидером может быть кто угодно, как руководитель, так и простой специалист. Главное что выделяет этих людей из толпы — это готовность к победе. Такие люди инициативны, уверенные в своих силах, энергичны и трудолюбивы, они умеют заряжать своей энергией окружающих и вести за собой огромные коллективы. Они способны вдохновлять, поддерживать и, как правило, с ними легко и интересно работать.

Умение оптимизировать свое время, быть проактивными, упорными, целеустремленными, делает таких людей успешными во всех областях.

Лидерство приобретается, лидером можно стать. Это то, чему можно научиться, приобрести лидерские навыки, стоит только захотеть.

И команда Business Relations готова вам в этом помочь. Программа «Команда! В отрыв» — это мощнейшая позитивная тренировка в создании контекста лидерства в команде профессионалов.



Владимир Герасимов

Президент Компании «Business Relations». С 1995 г. Владимир успешно проводит тренинги и начинает формировать свою команду профессионалов. Получив огромный практический опыт проведения открытых и корпоративных семинаров как на русском, так и на английском языках, с 2000г. Владимир стал фокусироваться на работе с компаниями в области создания эффективного рабочего контекста (корпоративной культуры). В этой работе Владимир выделяет возможность добиваться конкретных измеримых результатов, выраженных в бизнес-показателях компании. Крупнейшие мировые бренды и ведущие российские компании дают высокую оценку проделанной работе, среди них Mirax group, Wrigley, Red Bull, AIG life, Adidas, DHL, DIXIS, VERRA motors, BBDO, КИТ Финанс, SBARRO, Astarta, Уралсиб, МТС, РТК, ФК «Открытие» и др.



Иван Маурох

Тренер с 20-ти летним стажем. В 2003 г. Иван получил профессиональный сертификат коуча в Erickson College International (Канада), международном центре по подготовке персональных коучей для руководителей высшего звена. В 2007 г. он стал ведущим тренером Business Relations. Иван проводит бизнес-тренинги и программы индивидуального коучинга как на русском, так и на английском языках. Его профессиональную работу в качестве бизнес-тренера могут подтвердить такие компании как Red Bull, Волжская текстильная компания, КВ Инженеринг, рекламная компания BBDO, Cambells, Пересвет Групп, девелоперская компания Доминион-М, Евросеть, Банк «Уралсиб», ФК «Открытие», МТС и др.



Максим Журило

С 2006 года работает в компании Business Relations. Максим проводит корпоративные тренинги по повышению результативности и антикризисному управлению для руководителей и специалистов крупных компаний, таких как Adidas, Евросеть, Город Богов, Градиент, Savva, Mirax Group, Sbarro, Мегафон, МТС, ФК «Открытие», РТК и других.



Ирина Московкина

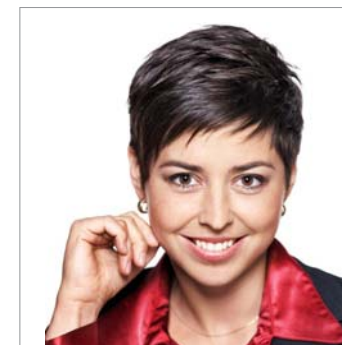
В 2003г. приняла предложение компании BR заниматься развитием открытых и корпоративных образовательных программ. Является исполнительным директором Business Relations. Проводит тренинги в России и за рубежом. Специализируется на тренингах по повышению эффективности и развитию личных качеств сотрудников, а также на программе по Антикризисному управлению. Проводит программы для руководителей (middle) «Результативное отношение» и специалистов (specialists) «Качества профессионалов». В 2009г. Ирина получила профессиональный сертификат коуча в Erickson College International (Канада), международном центре по подготовке персональных коучей для руководителей высшего звена.



Арсен Рябуха

2003 года Арсен является бизнес-тренером компании Business Relations и специализируется на проведении корпоративных программ по созданию эффективного рабочего контекста и повышению результативности. Имеет огромный опыт работы с топ-менеджерами и владельцами компаний. Сотрудничал с Mirax Group, Red Bull, Вера Моторс, TNK BP, Город богов, САВВА, Sbarro, РТК, МТС, ФК «Открытие» и др.

В 2007г. окончил курс подготовки персональных коучей в Erickson College International (Канада).



Галина Кушнарера

Галина специализируется на программах, направленных на повышение эффективности через изменение отношения сотрудников к работе и их личное развитие. Проводит тренинги для руководителей среднего звена и специалистов (middle, specialists), а также актуальный сейчас тренинг по Антикризисному управлению. Свободно владеет английским и французским языками.

Тренерская деятельность началась с преподавания на курсах ораторского искусства. С 2004г. Галина активно сотрудничает с Business Relations. С 2007г. проводит корпоративные бизнес тренинги в крупных компаниях, среди них Евросеть, Астарта Престиж, Mirax Group, Sun Gate Port Royal (Турция) и др.

Клиенты

Наши клиенты — это умные и талантливые люди, умеющие творчески и смело подходить к решению любых задач. Нам очень повезло работать с ними, и мы искренне благодарим их за тот бесценный опыт, который мы приобрели, работая вместе: BBDO, MIRAX Group, Red Bull, Савва, Adidas, КИТ Финанс, Связной, Евросеть, TNK BP, DHL, Фабрика мебели «8 Марта», Уралсвязьинформ, Amway, Сбарро, МТС, Мегафон, Финансовая корпорация «Открытие», «Верра Моторс», Главмосстрой.



Swartzkopf & Henkel

Олег Синякин, директор по продажам (2001 – 2006 гг)

По итогам реализации проекта «Результативное отношение» в компании Swartzkopf & Henkel, написана книга «Дрим Тим. Как создать команду мечты». В ней описаны этапы тренинга и результаты, которые компания получала после прохождения каждого из них.



«Проект шел в компании в 2005 и 2006 г. был зафиксирован рост продаж в 28% к 2005 г., в 2007 г. был зафиксирован прирост 35% к 2006 г.

В 2004 г. рост компании составлял 1%, план мы не выполняли. Общение в коллективе строилось по принципу «лебедь, рак и щука». Один из наших HR специалистов организовал проведение в компании курса тренингов Владимира Герасичева.

Во время тренинга, **лично я был поражен, насколько сильно мысли каждого человека отличаются от его слов, а слова от его действий.**

С учетом этого факта, участники тренинга, мои коллеги, учились не только слушать друг друга, но и «слышать» — понимать и проверять правильно ли поняли. Мы тренировались уходить от привычки «поболтать о деле, но ничего не сделать», пытались использовать другой подход — «хочу, могу и делаю». Курс Герасичева создает новую систему координат, которая работает как в профессиональной жизни, так и в личной.

Я думаю, тренинг был особенно полезен руководителям компании. Они — носители корпоративной культуры и задают тон в работе. **Топ-менеджер — тренер для сотрудников.** Он помогает им расти и развиваться, этот рост в свою очередь приносит компании нужные результаты.

После проведения тренинга в 2005 г. рост в Swartzkopf & Henkel составил 15%, в 2006 г. эта цифра увеличилась до 28%, план продаж был перевыполнен.»

группа компаний BBDO

Макс Такер, генеральный директор

M
B
B
D
O
W

«Я работаю давно и знаю, что с людьми нужно говорить так, чтобы тебя услышали и поняли. А, главное, чтобы ты услышал и понял другого.

В нашем коллективе люди не слушали друг друга. Каждый считал важным высказаться самому, но никого не интересовало то, что говорит собеседник. Такое положение вещей ненормально для команды.

Когда я обратился в HR отдел, мне предложили на выбор три тренинговые компании. Я встретился со всеми, но во время встречи с Владимиром Герасичевым, мне стало ясно, что он понимает, какие проблемы есть в нашей команде, и какие задачи я ставлю перед ним.

Курс на меня произвел сильное впечатление, хотя мы говорили об очевидных вещах, которые настолько очевидны, что мы их не замечаем и игнорируем, а они являются основой эффективной коммуникации между людьми. Курс «Результативное отношение» не учит манипуляции, здесь нет теории, не предлагается набор инструментов: «сделай так и получи такой-то результат». После тренинга коллеги благодарили за организованный курс. В результате обучения все участники получили понимание — «как». Многие стали применять полученные навыки.

Мы меньше спорим и говорим, мы больше делаем, больше успеваем и при этом получаем больше удовольствия от работы.

Тренинг также помог выявить истинную мотивацию сотрудников, т.к. у большинства людей заявленная мотивация и реальная не совпадает, а они это не всегда осознают.

Но самое главное: взаимоотношения в коллективе стали лучше, стало больше взаимопонимания, а значит и эффективного взаимодействия, от которого напрямую зависит результат всей работы.

Если дела в компании плохи, курс «Business Relations» просто необходим. Если в компании все хорошо, курс все равно очень полезен, ведь каждая компания стремится быть еще лучше.»

ТрансПакингГрупп

Антон Самохвалов, генеральный директор

Когда я стану владельцем бизнеса, я сделаю так, чтобы все мои сотрудники прошли курс «Business Relations».

Есть смысл работать только с такими людьми, которые стремятся вперед и которым нужно больше, чем есть сейчас.



Если говорить о «ТрансПакингГрупп», то в определенный момент компания перестала развиваться и двигалась «по накатанной дороге», пропал азарт в работе. Коллектив напоминал слабо организованную банду партизан. Остро ощущалась нехватка грамотных управляющих. Для качественного рывка вперед нужен был «большой взрыв», и мы поставили себе цель достичь 63% роста. Такой рывок можно было сделать, выработав принципиально новый подход к выполнению своих обязанностей.

В этот период специалисты HR побывали на открытом тренинге В. Герасичева и предложили организовать курс «Business Relations» в компании. После обучения совершенно поменялось отношение сотрудников к работе. Снизилась конфронтация, они начали «играть на одной стороне» как команда. Коллеги стали терпимее друг к другу. Атмосфера в коллективе теперь значительно комфортнее.

Компания растет и развивается. Мы достигли поставленных целей и вышли на новый уровень!!!!

ГлавМосСтрой-Недвижимость

Татьяна Решняк, генеральный директор

Если меня спросят о самом ярком событии в жизни за последние пять лет, я отвечу, что таким событием был тренинг, проведенный специалистами «Business Relations».



Осенью 2004 года перед нами стояли такие задачи: выявить потенциал компании, определить направление развития, поставить цели, сплотить коллектив — **из сообщества нужно было создать команду**. В этот поворотный момент мы провели курс тренингов «Business Relations» для сотрудников.

Эффективность методики курса, на мой взгляд, заключается в том, что все изложенное тренером буквально пропускаешь через себя, через свои ощущения. Это жесткий и трудный опыт, но он оставляет очень сильное впечатление, поэтому запоминается и работает.

Я считаю, что курс «Business Relations» полезен каждой компании, и он просто необходим в кризисной ситуации как один из ключевых элементов антикризисного менеджмента.

Технология Business relations работает — мы проверили это на собственном опыте и это подтверждают потрясающие результаты наших клиентов.