



## МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И АНАЛИТИКА ДЛЯ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА!

Бизнес-школа EMAS Belarus, Республика Беларусь,  
220114, г. Минск, ул. Мележа, 1, офис 1124, 1127  
тел./факс: +375 17/ 268-07-80, 268-07-81, 268-07-82,  
268-07-83, 268-07-84, 268-07-85  
сайт: [www.emasbelarus.by](http://www.emasbelarus.by),  
email: [info@emasbelarus.by](mailto:info@emasbelarus.by)

## 5 СТУПЕНЕЙ К БИЗНЕС-СОВЕРШЕНСТВУ

Международная Бизнес-школа EMAS предлагает серию мастер-классов '5 СТУПЕНЕЙ К БИЗНЕС-СОВЕРШЕНСТВУ' от лучших специалистов в области маркетинга, стратегического менеджмента и продаж:

1. 'Лидерство и построение личного бренда руководителя. Как сделать так, чтобы люди хотели работать под Вашим руководством' – Продолжительность 6 часов.
2. 'Мотивация персонала 2.0: эффективные технологии создания команды и повышения производительности труда' – Продолжительность 6 часов.
3. 'Система комплексной аналитики на предприятии: интеграция аналитического отдела в типовые бизнес-процессы. Ситуационная комната фирмы' – Продолжительность 6 часов.
4. 'Кто он – эффективный менеджер по продажам сегодня? Что должен знать и уметь, чтобы быть успешным' – Продолжительность 6 часов.
5. 'Переговорные технологии: продажи, коммерческие споры, инвестиционные соглашения. Профессиональные компетенции переговорщика' – Продолжительность 6 часов.

### Описание, дата, место, время проведения и стоимость участия в мастер-классе

№ п/п	Название мастер-класса и целевая аудитория	Результат, который получит слушатель	Бизнес-тренер	Дата, время и место проведения	Стоимость
1	'Лидерство и построение личного бренда руководителя. Как сделать так, чтобы люди	<u>Результат:</u> Слушатель овладеет технологиями лидерства, которое позволят вести	Андрей КОЛЯДА	31 января 2012г. Начало: 10.00 Запись по телефону:	80 долларов США по курсу НБ РБ.

	<p>хотели работать под Вашим руководством'</p> <p><b>Целевая аудитория:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Собственники бизнеса</li> <li>• Руководители компаний и их заместители</li> <li>• Руководители структурных подразделений</li> </ul>	<p>за собой людей и формировать в них чувство преданности; проработает ключевые элементы собственного личного бренда; сформирует у своей команды искреннее желание работать под своим руководством.</p> <p><b>Выдается сертификат Бизнес-школы EMAS о посещении мастер-класса.</b></p>	<p>*Резюме бизнес-тренера смотрите ниже – после описания мастер-классов</p>	<p>/ + 375 17/268 07 80</p>	<p><b>Абонемент на все 5 мастер классов – 300 долларов США по курсу НБ РБ.</b></p>
2	<p>'Мотивация персонала 2.0: эффективные технологии создания команды и повышения производительности труда'</p> <p><b>Целевая аудитория:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Собственники бизнеса</li> <li>• Руководители компаний и их заместители</li> <li>• Руководители структурных подразделений</li> </ul>	<p><b>Результат:</b> Слушатель поймёт скрытые причины нежелания работников работать больше, лучше и сплоченнее; проработает ключевые элементы новой системы мотивации персонала; создаст реальную команду единомышленников и повысит производительность труда.</p> <p><b>Выдается сертификат Бизнес-школы EMAS о посещении мастер-класса.</b></p>	<p><b>Андрей КОЛЯДА</b></p> <p>*Резюме бизнес-тренера смотрите ниже – после описания мастер-классов</p>	<p>6 февраля 2012г. Начало: 10.00 Запись по телефону: / + 375 17/268 07 80</p>	<p>80 долларов США по курсу НБ РБ.</p> <p><b>Абонемент на все 5 мастер классов – 300 долларов США по курсу НБ РБ</b></p>
3	<p>'Система комплексной аналитики на предприятии: интеграция аналитического отдела в типовые бизнес-процессы. Ситуационная комната фирмы'</p> <p><b>Целевая аудитория:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Собственники бизнеса</li> </ul>	<p><b>Результат:</b> Слушатель узнает какие риски могут возникнуть в организационной структуре при интеграции аналитических процессов в уже существующие информационные потоки; как решить кадровый вопрос для аналитического звена предприятия; Как оценивать риски и</p>	<p><b>Валентин ГОРОШКО</b></p> <p>*Резюме бизнес-тренера смотрите ниже – после описания мастер-классов</p>	<p>18 февраля 2012г. Начало: 10.00 Запись по телефону: / + 375 17/268 07 80</p>	<p>80 долларов США по курсу НБ РБ.</p> <p><b>Абонемент на все 5 мастер классов – 300 долларов США по курсу НБ РБ</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Руководители компаний и их заместители</b></li> <li>• <b>Руководители структурных подразделений</b></li> </ul>	<p>разрабатывать нивелирующие программы в кризисные периоды.</p> <p><b>Выдается сертификат Бизнес-школы EMAS о посещении мастер-класса.</b></p>			
4	<p><b>'Кто он – эффективный менеджер по продажам сегодня? Что должен знать и уметь, чтобы быть успешным'</b></p> <p><b>Целевая аудитория:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Собственники бизнеса</b></li> <li>• <b>Руководители компаний и их заместители</b></li> <li>• <b>Руководители структурных подразделений</b></li> </ul>	<p><b>Результат:</b></p> <p>Слушатель поймёт, как принимают решение о покупке его клиенты; какие компетенции нужны эффективному менеджеру сегодня; как сделать свой продукт более значимым в глазах сотрудников и клиентов; как создавать презентации, которые будут продавать; как систематизировать всю работу менеджера по продажам и повысить продажи на 80%.</p> <p><b>Выдается сертификат Бизнес-школы EMAS о посещении мастер-класса.</b></p>	<p><b>Александр САМОЙЛОВ</b></p> <p>*Резюме бизнес-тренера смотрите ниже – после описания мастер-классов</p>	<p>22 февраля 2012г. Начало: 10.00 Запись по телефону: / + 375 17/268 07 80</p>	<p>80 долларов США по курсу НБ РБ.</p> <p><b>Абонемент на все 5 мастер классов – 300 долларов США по курсу НБ РБ</b></p>
5	<p><b>'Переговорные технологии: продажи, коммерческие споры, инвестиционные соглашения. Профессиональные компетенции переговорщика'</b></p> <p><b>Целевая аудитория:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Собственники бизнеса</b></li> <li>• <b>Руководители компаний и их заместители</b></li> </ul>	<p><b>Результат:</b></p> <p>Слушатель получит практическое знакомство с переговорными техниками и приёмами; сформирует расширенное представление о компетенциях профессионального переговорщика для дальнейшего совершенствования себя как инструмента собственного успеха.</p>	<p><b>Юрий БЕСПАЛОВ</b></p> <p>*Резюме бизнес-тренера смотрите ниже – после описания мастер-классов</p>	<p>29 февраля 2012г. Начало: 10.00 Запись по телефону: / + 375 17/268 07 80</p>	<p>80 долларов США по курсу НБ РБ.</p> <p><b>Абонемент на все 5 мастер классов – 300 долларов США по курсу НБ РБ</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Руководители структурных подразделений</b></li> </ul>	<b>Выдается сертификат Бизнес-школы EMAS о посещении мастер-класса.</b>			
---	---	--	--	--

**МЫ ГОРДИМСЯ НАШИМИ БИЗНЕС-ТРЕНЕРАМИ. Они – основная ценность и конкурентное преимущество нашей Бизнес-школы!**



**Андрей КОЛЯДА** (Нижний Новгород, Россия)

Руководитель Бизнес-школы EMAS, Председатель Совета Директоров EMAS Group. Консультант в области стратегии предприятия, постановки маркетинговой деятельности, брендинга.

**По результатам независимого исследования Гильдии маркетологов Беларуси назван в качестве одного из трёх ведущих отечественных и иностранных бизнес-тренеров в области маркетинга в 2011 году.**

Защитил степень MBA в Europa-Universitat Viadrina (Германия), успешно закончил The Swedish Institute Management Program в The Swedish Institute (Швеция), получил диплом бакалавра в The Chartered Institute of Marketing – CIM (Великобритания/Беларусь), учился на Post-Graduated Course в T.M.C. Asser Institute (Asser College Europe) (Голландия).

Помимо этого неоднократно обучался на управленческих программах в Беларуси. Мастер NLP. Сертифицированный бизнес-тренер CELEMI (Швеция).

Член American Marketing Association (Американская Маркетинговая Ассоциация), Международной исследовательской ассоциации ESOMAR. Автор книги 'Маркетинг, который работает. Создание эффективной маркетинговой стратегии в отечественных условиях' (2006) и множества публикаций в российских, украинских и белорусских изданиях.

Более 10 лет управленческого опыта, в ходе которых успешно решал задачи по созданию и выведению на лидерские позиции новых предприятий, спасению компании от банкротства, конкурентной борьбе с более сильными участниками рынка. Успешный опыт по выведению предприятия на зарубежные рынки в условиях кризиса и превращению его в международную компанию.

Успешно реализовывал множество консалтинговых и исследовательских проектов в различных отраслях, начиная

с пищевой промышленности и заканчивая производством бытовой техники.

Член жюри ряда рекламных и маркетинговых фестивалей.



**Валентин ГОРОШКО** (Минск, Беларусь)

Начальник департамента прогнозирования рынков EMAS Group. Разработчик ряда авторских методик в области маркетингового прогнозирования.

**По результатам независимого исследования Гильдии маркетологов Беларуси назван в качестве одного из трёх ведущих отечественных и иностранных бизнес-тренеров в области маркетинга в 2011 году.**

Начинал свою карьеру с работы трейдером, риск-менеджером, возглавлял аналитические отделы в ряде крупных компаний. Консультант по построению и внедрению комплексных систем сценарного стресс-тестирования и риск-менеджмента. Специализируется на внедрении ключевых бизнес-процессов и показателей (бюджетирование, системный анализ и отчетность, хеджирование рисков). Разработчик ряда авторских методик в области маркетингового анализа и прогнозирования. Консультант по построению и внедрению CRM-систем. Решает задачи по повышению управляемости и эффективности организационной структуры предприятия через методологию KPI, Balanced Scorecard и другие.



**Юрий БЕСПАЛОВ** (Минск, Беларусь)

Тренер-консультант, Сертифицированный тренер НЛП. Специалист по переговорам и разрешению конфликтных ситуаций. Опыт работы: 11 лет в качестве тренера-консультанта обучающих программ индивидуального и организационного развития и устойчивости (психотехнологии в разрешении конфликтов, переговорах, управлении, развитии лидерства). 9 лет в качестве руководителя службы информации, анализа и безопасности крупной холдинговой компании (Минск). 5 лет – спецслужбы СССР и РБ.



### **Александр САМОЙЛОВ** (Минск, Беларусь)

Совладелец и генеральный директор Центра информационных технологий 'Биконсалт'. Дипломированный психолог. Сертифицированный бизнес-тренер по стандартам IFC (Международная финансовая корпорация). Практикующий консультант по организации работы отдела продаж и проведению деловых переговоров. Дипломированный специалист по Интернет-маркетингу. Спикер конференций и мастер-классов, проводимых профессиональным сообществом. Автор статей по построению работы отдела продаж и маркетинга на предприятиях. Опыт тренерской работы с 2004 года.



### **О БИЗНЕС-ШКОЛЕ EMAS**

Бизнес-школа EMAS является международной Бизнес-школой, офисы которой действуют в России, на Украине и в Беларуси.

Бизнес-школа EMAS специализируется в области комплексного бизнес-образования для собственников и топ-менеджеров, специалистов среднего и нижнего звена в сферах менеджмента, корпоративной стратегии, маркетинга, финансов и продаж.

Для каждой категории слушателей мы предлагаем соответствующие программы, построенные на основании апробированного в отечественных условиях передового международного опыта.

Контактная информация в Минске:

#### **Бизнес-школа EMAS Беларусь**

г. Минск, ул. Мележа, 1, офис 1124, 1127

тел./факс: /+375 17/ 268 07 80, 268 07 81, 268 07 82, 268 07 83, 268 07 84, 268 07 85

сайт: [www.emasbelarus.by](http://www.emasbelarus.by),

email: [info@emasbelarus.by](mailto:info@emasbelarus.by)