

Коммерческое предложение

Уважаемые дамы и господа!

Каждый HR-директор и каждый владелец бизнеса понимают, что чем эффективнее работают генеральный директор (CEO) и топ-менеджеры, тем более высоких результатов можно ожидать от бизнеса.

Эффективность команды – это сумма трёх составляющих:

- 1) Знаний;
- 2) Умения применять знания, то есть вовремя и правильно принимать решения;
- 3) Взаимопонимания и уважения в команде.

Любую команду необходимо обучать. Рассмотрим варианты обучения, которые у Вас есть:

- 1) Обучать команду самостоятельно, своими силами, по книгам и методикам из интернета.
- 2) Отправить свою команду в бизнес-школу за получением степени MBA. Это решение имеет минусы. Обучение около 350 000 гривен в год за одного человека, одну неделю в месяц обучаемый будет отсутствовать на рабочем месте. Обучение будет происходить на учебных кейсах, которые трудно применить к ситуации Вашего бизнеса, будет получено много «лишних» теоретических знаний, неприменимых в Вашей компании.
- 3) Самостоятельно найти множество разных тренеров и лекторов, которые обучат Вашу команду. Это решение тоже имеет минусы. Все преподаватели будут говорить о своей теме, и весь комплекс переданных знаний не будет объединён единой архитектурой, в итоге топ-менеджеры усвоят разные подходы, и не получат общего языка, необходимого для взаимопонимания. За один тренинг предстоит заплатить от 4000 гривен за каждого члена команды.
- 4) Подписать с Бюро Развития ПрактикуМ договор о сотрудничестве по проекту создания корпоративного университета. **Это решение имеет только плюсы.**
 - a. Перечень тем обучения выбирается после собеседования с владельцем, HR-директором, CEO и другими топ-менеджерами.
 - b. Проблематика бизнеса вплетается в учебные кейсы, фактически, на лекциях рассматриваются ситуации в Вашем бизнесе, и домашние задания даются по практически значимым задачам.
 - c. Даются только те знания, которые необходимы, никакой лишней теории.
 - d. Каждое занятие оценивается топ-менеджерами по пятибальной шкале «интересно», «полезно», «мастерство преподавателя».
 - e. После каждого занятия топ-менеджеры пишут проверочный тест из 5–6 контрольных вопросов.
 - f. Если Вы решите обучать, например, 10 человек, то за изучение одной темы сумма затрат составит **700 гривен на одного обучаемого.**

- г. Все темы объединены единым замыслом, все методики многократно практически проверены. В перечне тем отмечены те, которые мы настоятельно рекомендуем считать обязательными для изучения.

В БРБ «ПрактикуМ» разработаны две программы обучения:

- 1) Для владельцев бизнеса;
- 2) Для CEO и топ-менеджеров.

Формат обучения CEO и топ-менеджеров:

1. Обучение происходит в Вашем офисе по утверждённому расписанию.
2. Длительность занятий 2,5 часа.

Форматы для обучения владельцев:

1. Серия занятий по 2,5 часа (8 или 16 занятий – зависит от перечня актуальных тем)
2. Двухдневный семинар с владельцами бизнеса (полное погружение);
3. Два двухдневных семинара с владельцами бизнеса (два раунда полного погружения);
4. Выезд владельцев бизнеса для обучения совместно с другими владельцами в красивый дом отдыха в Карпатах, в Одессе или за границей (этот жанр скорее напоминает выездную академию владельцев бизнеса, – идеальное место для обмена опытом и идеями с неконкурентами).

В приложении Вы найдёте перечень тем для CEO и топ-менеджеров с описанием стоимости и системы скидок. Программа для обучения владельцев всегда подбирается полностью индивидуально, с максимальным учётом их запросов и потребностей.

Вы можете здесь: ([ссылка на гугл-опросник](#)) выбрать темы, которые наиболее актуальны для изучения управленцами Вашей компании.

Бюро развития бизнеса «ПрактикуМ» в течение более 10-ти лет внедряет модель системного управления (МСУ), наводит порядок в бизнесах и в холдингах. Среди наших клиентов – крупные холдинговые структуры, большие и средние компании Украины¹.

Программы обучения, которые разработаны нами, – это выжимка учебных материалов, которые мы используем в процессе внедрения МСУ.

С уважением,
Евгений Егоров, Александр Шохов, Андрей Федоренко

¹ Референс-лист с названиями компаний, именами заказчиков и телефонами может быть выслан по запросу на shokhov@gmail.com