

ТЕМА
НОМЕРА

ДОГОВОРО-
СПОСОБНОСТЬ
КАК НАВЫК
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
И УСЛОВИЕ
РОСТА БИЗНЕСА

166,3

МЛН РУБЛЕЙ
НА РЕМОНТ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЙ
В НОВОРОССИЙСКЕ

«РУСИМЭКС», АКАДЕМИЯ БИЗНЕС-НАВЫКОВ

АРТУР ЮСУПОВ

ПЕРЕГОВОРЫ ПО-НОВОМУ, РЕЗУЛЬТАТЫ ПО-ВЗРОСЛОМУ

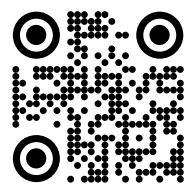


WINEPARK

Здесь рождается винная
культура России

Представьте: гектары зелёных виноградников, технологичная винодельня в окружении моря и живописных гор, превосходные вина в сочетании с изысканными блюдами. Воображение рисует Тоскану или Бордо, но это Крым. На залитом солнцем южном побережье Чёрного моря на территории курорта Мрия расположился WINEPARK — один из главных проектов в России, направленный на развитие винодельческой культуры и повышение интереса к вину российских производителей.

Центр винных открытий WINEPARK расположен на 30 гектарах плодородной земли. Международная команда архитекторов спроектировала гравитационную винодельню исходя из принципов естественности, экологичности и минимального вмешательства в природу.



Узнать больше

Пышные виноградники занимают 7,7 гектаров парка. Для его выращивания и создания формулы купажа используют искусственный интеллект. В винотеке трудится умный помощник — единственный в мире робот-сомелье.

WINEPARK производит премиальные сыры, оливки и оливковое масло, мясные деликатесы из собственного сырья и продуктов крымских фермеров. Здесь же расположен первый локаворский ресторан в Крыму WineKitchen, который создаёт новый язык местной кухни, впитавшей в себя кулинарные традиции народов полуострова.

Винный парк — место проведения событий всероссийского масштаба. Грандиозные летние вечеринки Sunset Vibes, на которые стекаются десятки тысяч гостей ежегодно, формирует качественно новую культуру отдыха на полуострове. Для ценителей вина второй год подряд проходит фестиваль виноделов WINEPARK Fest. Он собирает людей, которые хотят погрузиться в атмосферу винодельческой культуры. В ноябре гостей WINEPARK ждёт месяц, посвященный Дням российских вин. Он пройдет под лозунгом крымской винодельческой культуры. События месяца наполнятся любовью к эногастрономии и открытиями винного производства.

За годы существования WINEPARK стал ключевым игроком в развитии виноделия в Крыму, России и частью международного сообщества винного туризма. Парк объединяет лучшие инициативы для возрождения статуса страны как уникального винодельческого и гастрономического региона мирового уровня.

WINEPARK

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Реклама

НАШ КРАЙ

8 **Андрей Кравченко,**
мэр Новороссийска
«Принципиально важно
быть на связи с горожанами»

ГЛАВНЫЙ ГЕРОЙ

16 **Артур Юсупов,**
«Русимэкс», «Академия бизнес-навыков»
Нескучные продажи —
серьезные результаты

ТЕМА НОМЕРА

ДОГОВОРСПОСОБНОСТЬ
КАК НАВЫК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
И УСЛОВИЕ РОСТА БИЗНЕСА

20 **Вадим Салманов,**
SALMANOV
На позиции коммуникаторов
подбирайте людей по принципу
британских авиалиний

22 **Роман Герасимов,**
РБК Петербург, журналист, телеведущий
Придумайте 2, 3, 5 сценариев,
как можно поступить иначе

24 **Владимир Маринович,**
*«БоссОнлайн»,
«Цифровые Кочевники»,
«Белые ночи», «Маргарита»*
Научитесь видеть в человеке личность,
а не профессионала или жертву

26 **Павел Кудрявцев,**
*«Хорошая Связь», «СдалКупил»,
Vroom*
Партнер должен почувствовать,
что что-то выигрывает

27 **Алексей Зацепин,**
«Зацепи кофе»
Будьте настоящими, рассказывайте
о себе, своих болях и радостях



СОВЕТНИК

28 **Инна Арендаренко,**
адвокат
От переговоров — к договору.
Почему модерацию переговоров
стоит поручить юристу

30 **Анастасия Агамалова,**
«Золотое правило»
10 причин перейти на абонентское
обслуживание, если у вас есть
штатный юрист

34 **Андрей Арендаренко,**
«Кубань сегодня»
SERM, или Как управлять своей
репутацией в поисковой выдаче

ПРОЕКТЫ

36 **Наталья Куликова,**
Mantera Resort & Congress
Центр притяжения для MICE-индустрии

38 **Анна Непша,**
VIVART
Наша территория — необычные
идеи для домашнего интерьера

40 **Ирина Вальтер,**
бизнес-консультант
Как опыт антикризисного управляющего
меняет правила игры в строительстве

ФОТООТЧЕТ

42 14 лет «Золотому правилу»

ИЩУ ПАРТНЕРА

46 **Дмитрий Бочаров**
47 **Марина Гиря**

САММАРИ

48 Обязательный список
для чтения переговорщика



СИБИРСКИЙ РАЙ ДЛЯ ЗУБОВ: ПРИГЛАШАЕМ В ПУТЕШЕСТВИЕ К ЗДОРОВЬЮ!

Мировой рынок стоматологического туризма является одним из самых быстрорастущих сегментов. Его объем уже составляет около 30 миллиардов долларов в год. В России он также набирает популярность среди пациентов, желающих получить качественное лечение и новые впечатления. Для жителей отдаленных регионов и стран стоматологический туризм может стать отличным решением, позволяющим совместить лечение зубов с отдыхом в новом месте. Например, в нефтегазовой столице нашей страны в одной из самых современных клиник «Забота»



Команда стоматологического центра «Забота» в Тюмени — выходцы из Краснодара. Они переехали в Сибирь и основали здесь свою клинику. Благодаря высокому качеству услуг и индивидуальному подходу к каждому пациенту «Забота» сразу завоевала доверие горожан и гостей города.

Сейчас стоматологическая клиника входит в топ-15, по версии портала «ПроДокторов». Миссия центра заключается в том, чтобы обеспечить своим пациентам здоровье зубов и полости рта, а также эстетическую привлекательность улыбки. При этом, используя самые современные технологии и ме-

тоды лечения, сохранив разумную стоимость лечения и высокие стандарты сервиса.

Центр «Забота» предлагает широкий спектр услуг: от профилактических осмотров до сложных операций по восстановлению зубов. Клиенты могут получить консультацию у нескольких специалистов одновременно. В центре практикуется междисциплинарный подход, а врачи берутся даже за сложные случаи, что позволяет составлять наиболее эффективные планы лечения, избегать ошибок при выборе методов и достигать наилучших результатов.

Стоматология «Забота» в Тюмени предлагает услуги стоматологическо-

го туризма для пациентов из разных уголков страны и мира. Клиника обладает всеми необходимыми компетенциями для лечения в необходимые сроки.

Для многих пациентов стоматологический туризм — это еще и хороший повод отдохнуть и насладиться романтикой путешествий. Поэтому «Забота» готова организовать пребывание в Тюмени под ключ, включая трансфер, проживание, лечение и отдых. Тюмень — столица термальных источников России, в городе есть множество достопримечательностей, музеев, театров и парков, которые пациенты могут посетить во время своего визита.

Лицензия ЛО41-01107-72/00738799 от 16.10.2023

ЮГОПО>ИС

БИЗНЕС-МЕДИА

Журнал «Югополис»
№03 (08)
сентябрь-октябрь-ноябрь 2024

Главный редактор
Харитонов Анна Сергеевна
Главный дизайнер
Константин Никулин
Контент
Светлана Морозова, студия Mediame
Корректор
Евгения Ильченко

Тексты
Анастасия Агамалова, Сергей Антонов,
Андрей Арендаренко, Ирина Вальтер,
Роман Герасимов, Алексей Зацепин,
Анна Кашурина, Павел Кудрявцев,
Владимир Маринович,
Светлана Морозова, Вадим Салманов

Фото обложки
Рустам Коблев

Фото в номере
Дмитрий Гапкалов, Анастасия Зебос,
Рустам Коблев, Ирина Меркулова,
Владислав Рыжов, пресс-служба
администрации Новороссийска,
пресс-службы компаний «Зацепи
кофе», SALMANOV, VIVART,
медиахолдинга «Кубань сегодня»,
личные архивы Дмитрия Бочарова,
Ирины Вальтер, Романа Герасимова,
Марины Гиря, Павла Кудрявцева,
Владимира Мариновича, из открытых
источников в Интернете

Учредитель, издатель, редакция
ООО «Югополис»
350007
Краснодарский край,
г. Краснодар,
2-й Нефтезаводской проезд, 1
Тел. +79182992628

Отпечатано в типографии
«Принт 24»
192102, Санкт-Петербург,
ул. Самойловой, 5В, 14Н-2,3
8 (812) 702-66-71
info@pserv.spb.ru
Заказ №3965 24
Тираж 999 экземпляров
Подписано в печать 07.10.2024

Распространяется бесплатно

В номере вы найдете QR-коды, в которых содержатся полезные ссылки и контактные данные. Чтобы получить информацию, наведите камеру смартфона на QR-код и перейдите в открывшееся поле. Вы сможете либо сразу оказаться на сайте компании, либо в аккаунте соцсети, либо получить подробности по акции или специальному предложению. Не забывайте о кодовом слове «ЮГОПОЛИС», которое даст право участвовать в акциях.

Наведите камеру на QR-код, чтобы начать сотрудничество с редакцией



ПРОЙДЕМТЕ К ЦЕЛЯМ ПУТЕМ ПЕРЕГОВОРОВ

Анна Харитонов, главный редактор регионального журнала «Югополис», директор пиар-агентства полного цикла медиахолдинга



Стилист Галина Деброва Фото Анастасия Зебо

Все конфликты начинаются из-за неспособности договориться и заканчиваются за столом переговоров. Рано или поздно сесть за этот стол приходится даже самым непримиримым сторонам. В этом номере мы поднимаем тему переговоров и рассматриваем ее с разных сторон: подготовки, процессов, техники, ошибок, обучения, результатов.

Harvard Business Review говорит, что около 90% успешных бизнесменов считают навыки переговоров критически важными для их карьеры.

В McKinsey & Company выяснили, что организации, в которых сотрудники обладают высокими навыками переговоров, демонстрируют на 25% более высокие финансовые результаты по сравнению с конкурентами, не уделяющими этому должного внимания. В этом выпуске вы можете увидеть, чего добились компании, благодаря навыкам ведения переговоров и оценить свои результаты.

По данным LinkedIn, 63% работодателей отметили, что умение вести переговоры является одним из самых востребованных навыков на рынке труда. И это только подчеркивает необходимость подготовки и развития коммуникационных навыков у сотрудников на всех уровнях.

Современные переговоры больше не ограничиваются формальными встречами за закрытыми дверями или неформальными за еще более закрытыми. К текущим трендам можно отнести

1. Гибкость форматов: в условиях пандемии многие компании перешли на виртуальные площадки. Согласно Gartner, 90% бизнес-коммуникаций теперь проводятся онлайн, что требует от участников умения адаптироваться к новым условиям.

2. Эмоциональный интеллект: умение понимать и управлять собственными эмоциями, а также распознавать эмоции других участников становится важным аспектом успешных переговоров. В Harvard Business School вычислили: 71% лидеров компаний считает, что эмоциональный интеллект непосредственно влияет на результативность переговоров. Здесь важным навыком является правильное определение точки силы переговоров, то есть той, на которой держится интерес, именно этот навык наиболее часто обеспечивает успешный исход.

3. Использование технологий: инструменты для автоматизации и анализа данных позволяют более эффективно готовиться к переговорам. Например, использование платформ для анализа рынка и ценовой политики может повысить шансы на заключение сделки.

Существует немало школ и методик ведения переговоров, особенности также выделяются на ментальном и страновом уровнях. Например, в американской модели переговоров считается, что мягкое убеждение на начальном этапе является более эффективным: 75% американских адвокатов предпочитают сотрудничеству, а не конкуренции. «Переговоры — это не битва, это поиск общего языка», Кен Бланчард (в некоторых транскрипциях пишется и произносится как Бланшар). Однако когда дело доходит до сути, риторика меняется на противоположную, холодную и бескомпромиссную. Отсюда американский стиль называют «персиком»: сначала мягко, а дальше костяное ядро.

В России же переговоры начинают в жесткой, зачастую даже агрессивной манере. На первых этапах уступки и готовность согласиться воспринимаются как слабость, поэтому партнеры предпочитают взаимное продавливание и «отжимание». Но в ходе переговорного процесса подходы тоже начинают меняться: померившись силами, почувствовав своего человека, противники устремляются к союзнчеству. Русский стиль метафорически называют «ананасом»: сверху броня, внутри мягко.

В Китае вам никогда не скажут «нет» прямо и будут вести изматывающие долгие позиционные войны. В ЮАР напротив, стороны могут быть открытыми и прямолинейными. Здесь нужно быть готовым к прямым вопросам и требованиям. Стиль переговоров в Германии отличает высокая степень формальности и профессионализма. Деловые встречи в Италии могут быть более спонтанными, оставляя пространство для импровизации и новых идей. Об отношениях со временем и опозданиях итальянцев и вовсе ходят легенды.

Какой переговорщик вы? В полной мере ли используете свои сильные стороны? Знаете ли слабые? Понимаете, как их компенсировать, чему и как обучаться?

Комплексное развитие коммуникационных навыков входит в понятие переговорного интеллекта. Negotiation intelligence или перего-

ворный интеллект — это способность анализировать и понимать интересы, мотивы и стратегии других сторон в переговорах, чтобы принимать более обоснованные и эффективные решения. Модель включает в себя оценку контекста, определение целей и приоритетов, а также разработку и реализацию стратегий для достижения желаемых результатов.

«РБК Компании» предлагает тест, чтобы каждый мог проверить, насколько этот интеллект у него развит. Среди вопросов, на которые требуется ответить «да» или «нет», есть, например, такие:

- *Более половины переговоров, которые вы провели за последнюю неделю, не закончились реальными сделками.*
- *Основной вопрос, который вы обсуждаете на большинстве переговоров, — это вопрос скидок.*
- *Переговоры и продажи — это одно и то же.*

Переговоры требуют не только знаний и навыков, но и умения адаптироваться к постоянно меняющимся условиям. Результаты, полученные в ходе эффективных переговоров, могут значительно изменить положение компании на рынке. Учитывая актуальные тенденции и статистику, инвестиции в развитие навыков переговоров становятся необходимостью для любого бизнеса, стремящегося к успеху.

«В бизнесе предпочитают работать с крепкими и надежными оппонентами, теми, кто умеет удерживать свое. На практике люди уважают сильного и решительного оппонента». Это цитата из книги «Кремлевская школа переговоров». Другие полезные книги и ресурсы на тему номера мы также собрали для вас в этом журнале. И помните, что с подписанным контрактом и заключенной сделкой переговоры не заканчиваются. Они продолжают в работе над проектом. Полезного и приятного чтения!

Вам есть о чем рассказать аудитории журнала? Наведите камеру на QR-код и свяжитесь со мной



P.S. Маркировка рекламы не распространяется на печатные СМИ.
Выбирайте нас



Андрей Кравченко,

глава Новороссийска:

ПРИНЦИПИАЛЬНО ВАЖНО БЫТЬ НА СВЯЗИ С ГОРОЖАНАМИ

В октябре 2024 года Новороссийск занял первое место в краевом рейтинге оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления. В эксклюзивном интервью ЮП Андрей Кравченко рассказывает об уровне жизни горожан, о социальной политике, поддержке бизнеса, инициативах и достижениях талантливых жителей и об общем новом бетонном рекорде

Интервью Светлана Морозова / Фото Пресс-служба администрации Новороссийска, Дмитрий Гапкалов

Андрей Кравченко родился 8 мая 1980 года в Новороссийске. В 2002 году окончил Московский гуманитарно-экономический институт по специальности «Юриспруденция». В 2021 году получил образование в Кубанском государственном технологическом университете. Начал карьеру с позиции специалиста 1-ой категории Квартирно-правовой службы при администрации Новороссийска. Несколько лет работал юристом, затем ушел в индивидуальное предпринимательство. С 2018 года — депутат городской Думы муниципального образования город-герой Новороссийск VI, VII созывов. С 2020 года является директором автономной некоммерческой организации «Город счастья». Президент футбольного клуба «Черноморец» (Новороссийск). В 2021 году стал главой муниципального образования город-герой Новороссийск. Женат, воспитывает 3 детей.

Андрей Васильевич, вам удалось наладить контакт с жителями города?

Для создания доверительных отношений с нашими жителями мы в своей работе опираемся на принципы открытости, прозрачности и взаимопонимания. Собрания граждан, координационные советы, которые мы проводим регулярно, помогают нам выявлять и своевременно решать актуальные задачи.

Также эффективной формой взаимодействия являются онлайн-платформы и мобильные приложения, которые позволяют людям оперативно сообщать о проблемах, таких как качество уборки улиц или необходимость ремонта дорожного покрытия. Эти средства коммуникации не только ускоряют процесс реагирования, но и упрощают сбор данных для анализа потребностей населения. Эффективность работы по средствам домовых чатов также нельзя недооценивать.

Особое внимание уделяю своевременной отработке сообщений, поступающих от жителей нашего города в социальных сетях и различных платформах обратной связи: «Мой Новороссийск», мои социальные сети и сети структурных подразделений.

Провожу на постоянной основе личные приемы граждан, то же самое делают и мои заместители, главы внутригородских районов и руководители структурных подразделений. Каждый такой прием представляет собой площадку для открытого диалога, где жители могут напрямую озвучить свои предложения и получить ответы на волнующие их вопросы.

Большую помощь в работе с населением нам оказывают наши ТОСы. Активисты объединяют вокруг себя людей, побеждают в краевых и городских конкурсах, привлекают грантовые средства на развитие своих территорий. Сейчас разрабатываем модель молодежного движения ТОС. Считаю, что просто необходимо к этой работе привлекать молодежь, им жить в этом городе и вовлекать их в решение вопросов развития города необходимо как можно раньше.

В этом году мы запустили новый образовательный проект «Главная команда», в котором участвуют 100 наших активистов, готовых научиться эффективно взаимодействовать с администрацией в решении самых разных городских задач, грамотно продвигать свои инициативы и находить поддержку органов власти.

Каким руководителем вы себя считаете?

Было бы правильнее, чтобы оценку мне, как руководителю, давали те люди, с которыми я работаю. Мне очень важно видеть и понимать, что моя команда со мной на одной волне. Мы все делаем одно общее дело – служим на благо наших жителей. Важно четко понимать, что для города и горожан в приоритете и работать на опережение. Для этого нужны и важны в работе настоящие профессионалы, люди неравнодушные к судьбе нашего Новороссийска. Когда есть личная заинтересованность сделать город лучше, тогда и результат не заставляет себя ждать.

Как изменилась ситуация с предпринимательством в Новороссийске за время вашей работы?

Сегодня предпринимательскую деятельность в Новороссийске ведут более 17-ти тысяч субъектов малого и среднего бизнеса (МСП). Чуть больше 15 тысяч их было в 2020 году. Конечно, рост есть, причем стабильный. На это направлены различные меры взаимодействия. Мы тесно сотрудничаем с краевыми профильными структурами и регулярно проводим встречи с нашими предпринимателями, чтобы рассказать им, какие меры поддержки бизнеса сегодня существуют и как можно ими воспользоваться. Проводим Советы по предпринимательству, встречи и форумы, лично консультируем в нашем Центре поддержки предпринимательства.

В этом году заключили соглашение с АО «Корпорация МСП», провели обучение и теперь приглашаем граждан, желающих начать свой бизнес, пройти подготовку в нашем Центре по программе «Азбука предпринимателя».

Кроме того, 149 участников вовлечены в краевой проект «Школа молодого предпринимателя. Бизнес молодых».

В 2024 году город заключил соглашение о сотрудничестве с Фондом развития инноваций. Фондом проведено в нашем городе уже 4 мероприятия для представителей предпринимательского сообщества и предоставлены 72 услуги.

Заключено соглашение между Центром поддержки предпринимательства и Центром поддержки экспорта по вопросу сотрудничества в сфере поддержки субъектов МСП, заинтересованных в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Мы делаем все возможное, чтобы создать для наших предпринимателей максимально комфортные и выгодные условия для ведения своего бизнеса.

Успехи города принято оценивать по степени удовлетворенности его жителей. Как вы оцениваете уровень социального благополучия в Новороссийске?

Наш город развивается очень активно. Увеличивается не только численность взрослого населения, но и, что наиболее радостно, – детского. Поэтому актуальной темой сегодня остается обеспечение доступности образования.

В прошлом учебном году распахнули свои двери новая современная школа в Южном районе на 1100 мест и пристройка к школе № 28 на 400 мест. Сегодня идет строительство еще двух новых школ в Южном и Приморском районе на 2600 мест. Открыт новый детский сад в селе Борисовка на 240 мест, в других дошкольных учреждениях дополнительно открыто 30 ясельных групп, что позволило обеспечить возможность посещать детский сад самым маленьким новороссийцам. Строить такими темпами социальную инфраструктуру городу помогает региональная поддержка и личное участие в этом вопросе губернатора Краснодарского края В. И. Кондратьева.

Здравоохранение — это одна из основных составляющих благополучия наших жителей. Качественная медицинская помощь возможна при наличии доступных для населения медицинских учреждений. В прошлом году открылись ФАПы (фельдшерско-акушерские пункты) и ВОПы (офи-

149 УЧАСТНИКОВ
ВОВЛЕЧЕНЫ
В КРАЕВОЙ ПРОЕКТ
«ШКОЛА МОЛОДОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.
БИЗНЕС МОЛОДЫХ»



сы врачей общей практики) в селах Васильевка, Северная и Южная Озереевка. В марте 2024 года введен в эксплуатацию ФАП в Семигорском. Завершается строительство нового офиса врача общей практики в Глебовском. Ведется строительство поликлиники в Борисовке на 450 посещений в смену. Заканчивается проектирование новой поликлиники по Анапскому шоссе и уже в 2025 году начнется ее строительство.

Многие из перечисленных объектов нам помогли построить наши надежные партнеры из предпринимательского сообщества, за что хотелось бы их отдельно поблагодарить. Социальная ориентированность бизнеса сейчас очень высока. В Новороссийске, и что немаловажно — в сельской местности, при поддержке предпринимателей создаются новые объекты здравоохранения, культуры, спорта. Это значительно повышает качество жизни, делая Новороссийск еще более привлекательным, современным городом.

Обеспечение жильем детей-сирот всегда было и будет одной из наиболее важных государственных гарантий. В 2024 году нашему городу из средств краевого бюджета предоставлена субвенция на приобретение 69 жилых помещений для детей-сирот. За счет полученной экономии от проведенных конкурентных процедур стало возможным приобрести дополнительно еще 6 квар-

тир для данной категории лиц. В ближайшее время новоселы смогут въехать в свои новые благоустроенные квартиры.

Учреждены две премии для поддержки нашей замечательной, активной, инициативной и талантливой молодежи. Премия «Новый вектор» ориентирована на социальные проекты молодежи, а премия «Волонтер Новороссийска» направлена на поддержку представителей волонтерского движения. В рамках инициативного студенческого и молодежного бюджетирования уже получили поддержку 9 проектов наших ребят на общую сумму 2 000 000 рублей.

Вы сказали о росте детского населения в городе. Как поддерживаете семьи?

В рамках Года семьи мы постарались оказать содействие максимальному числу семейных проектов и инициатив. В марте администрация Новороссийска стала победителем конкурса социальных проектов, который проводил Фонд поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Выделены средства на создание семейного клуба, где будет оказываться разноплановая помощь семьям с детьми. Обратившиеся семьи смогут получить консультацию психолога на безвозмездной основе. Нашими специалистами разработана еще и досугово-развлекательная программа для всей семьи: походы, квесты, посещение кино и многое другое. До конца 2025 года запланировано привлечь в клуб около 1000 семей.

В городе-герое в этом году были учреждены три медали «Родительское сердце», «За благородный отцовский труд» и «За благородный материнский труд». В качестве дополнительной меры поддержки получателям медалей выплачивается единовременное денежное вознаграждение в размере 50 тысяч рублей.



Перечень мер поддержки семей с детьми регулярно дополняем и расширяем. Особым вниманием у нас окружены многодетные семьи. Для них действует 50-процентная скидка на оплату детского сада, единовременная денежная выплата в начале учебного года для подготовки детей к школе на каждого учащегося, бесплатное горячее питание в школах.

С 1 октября 2024 года многодетные семьи получают электронные проездные билеты на все виды городского и пригородного транспорта на школьников. Дети с ОВЗ получают двухразовое бесплатное питание, предусмотрены скидки на посещение различных кружков и секций детьми. А дети с ОВЗ и дети-инвалиды, обучающиеся с 1 по 11 класс, находящиеся на домашней форме обучения, получают компенсацию за двухразовое питание.

Дети, родители, которые являются участниками СВО, освобождены от оплаты за присмотр и уход в детских садах и за горячее питание с 5 по 11 класс. Также освобождены от оплаты за горячее питание дети из малоимущих семей и семей находящиеся в социально опасном положении с 5 по 11 класс. Малоимущим семьям с детьми помогаем еще и с покупкой спортивной формы и обуви для занятий в муниципальных спортивных организациях.

Единственный в Краснодарском крае новороссийский «Комбинат детского питания», предприятие с почти 60-летней историей, обеспечивает бесплатной молочной продукцией детей от 8 месяцев до 2 лет из многодетных и малоимущих семей по заключению врача.

Оздоровление детей — также приоритетное направление. В рамках государственной программы «Дети Кубани» через управление министерства труда и социального развития Краснодарского края выделяются путевки в санатории и лагеря детям из многодетных, малоимущих семей, детям участников СВО, а также детям-инвалидам.

В детском муниципальном лагере «Глобус» ежегодно отдыхают и оздоравливаются наши дети, в том числе за счет бюджетных средств. Бесплатно получить путевку в лагерь могут ребята самых разных категорий: имеющие достижения в учебе, спортивной и творческой деятельности, дети, находящиеся в трудной жизненной ситуации, а также дети участников СВО. В этом году там отдохнули 1500 ребят, 851 путевка предоставлена была бесплатно, в том числе 255 путевок для детей участников СВО.

Как осуществляется поддержка семей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации?

Из городского бюджета семьи, находящиеся в трудной жизненной ситуации, могут получить единовременную выплату на приобретение товаров первой необходимости, на оплату дорогостоящих медицинских услуг, проезд к месту лечения.

В 2023 ГОДУ
В ОБЩЕГОРОДСКИХ
ЗАРЯДКАХ ПРИНЯЛИ
УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 6000
ЧЕЛОВЕК



Активно развивается такая мера государственной поддержки, как социальный контракт. В отличие от пособия этот вид помощи помогает выйти малообеспеченной семье из кризисной ситуации и увеличить свой доход. По социальному контракту гражданам оказывается помощь в организации подсобного хозяйства, в открытии бизнеса, поиске работы и преодолении трудной жизненной ситуации. В 2024 году на эти цели выделено более 45 миллионов рублей. Чаще всего жители города обращаются за помощью на открытие своего дела. Максимальный размер субсидии составляет 350 тысяч рублей. В 2024 году уже заключено 195 социальных контрактов.

Как город поддерживает образование и культуру?

Мы активно работаем над модернизацией инфраструктуры культурных учреждений. Впервые за более чем полвека в Новороссийске начато строительство нового учреждения культуры. Культурно-эстетический центр детей и молодежи появится в поселке Южная Озереевка. Работы стоимостью 413 миллионов рублей выполняются за счет средств благотворителя АО «КТК-Р». В новом Центре будут открыты театральный кружок, студии изобразительного искусства, фото и кино, дизайна, хорового пения, хореографии, спортивные секции.

Проектируем строительство Дома культуры села Борисовка и реконструкцию Дома культуры села Гайдук. Ремонтируем детские школы искусств, приобретаем для них новое современное оборудование и инструменты. В этом нам помогает участие в нацпроекте «Культура». За счет средств депутатов ЗСК и городской Думы укреплена материально-техническая база 15 учреждений культуры. Во Дворце культуры Мысхако открыт новый кинозал. В этом году также приобретены 2 автобуса для муниципального драматического театра и детской музыкальной школы.

В 2024 году город направил рекордную сумму на ремонт наших образовательных учреждений — 166,3 миллиона рублей, что больше, чем за последние три года. Для привлечения педагогических кадров разработаны и реализуются различные муниципальные меры поддержки: единовременные выплаты за достижения в работе, бесплатный проезд в городском муниципальном транспорте, ежемесячная компенсация на возмещение затрат по кредиту, взятому на приобретение или строительство жилья. Уже 33 человека воспользовались этой мерой. Также возмещаем расходы на аренду жилья, оказываем грантовую поддержку по результатам конкурса «Лучший педагог Новороссийска». В нашем городе действует единовременная выплата педагогическим работникам, впервые поступившим на работу и учителям-предметникам (отдельных дисциплин) от 100 000 до 500 000 рублей. Нам важно обеспечить детям достойный, качественный уровень образования.

Какие программы направлены на развитие спорта и здорового образа жизни?

Развитие спорта в городе осуществляется в рамках проекта «Спорт — норма жизни». Продвигается и развивается массовый спорт, а также создаются и улучшаются условия для занятий физической активностью для всех категорий жителей.

В городе успешно ведет свою деятельность Новороссийская футбольная лига. Это уникальный проект по развитию мини-футбола, который объединил уже 78 команд — 1200 участников! Соревнования проводятся на протяжении всего года еженедельно.

В настоящее время в Новороссийске активно развивается фитнес-индустрия, набирает обороты корпоративный спорт, более популярными становятся самостоятельные занятия физической культурой и спортом. Успешно реализован проект «Берег спорта», запущенный в 2022 году. Это организованные зарядки по будням на набережной нашего города, которые свободно и с удовольствием посещают и жители, и гости Новороссийска. В 2023 году в зарядках приняли участие более 6000 человек.

В выходные дни в рамках данного проекта проводятся спортивные фестивали в форме дней открытых дверей в спортивных учреждениях, выставки достижений, показательные выступления и мастер-классы спортивной направленности. Спортивные праздники по месту жительства проводим в рамках проекта «ГТО в каждый двор».

Помимо этого реализуем работу летних спортивных лагерей для детей с ограниченными возможностями здоровья. А для подростков из неблагополучных семей совместно со спортивным клубом «Норд-Ост» организовано посещение серфстанции, заезды на сапбордах, мастер-классы по виндсерфингу. Этим летом в занятиях приняли участие более 100 подростков.

Это что касается работы по вовлечению в спорт жителей. Но, безусловно, не менее важный аспект — создание комфортной, удобной и современной инфраструктуры для занятий спортом. Открыли в этом году Центр единоборств, реконструировали открытую спортплощадку на набережной города, запроектировали строительство футбольного поля в селе Гайдук. На сегодня уровень обеспеченности спортивными сооружениями в нашем городе превышает показатель в 75 % от установленного норматива. И мы не останавливаемся на достигнутом.

Получается ли интегрировать людей с инвалидностью в общественную жизнь города?

Социальная интеграция инвалидов в общество — одно из приоритетных направлений социальной политики. В Новороссийске работают реабилитационные центры для инвалидов и детей-инвалидов, где можно пройти курс реабилитации 2 раза в год. В таких центрах инвалиды могут получить разнообразную помощь, к каждому человеку подход индивидуальный. Здесь можно обучиться пользованию техническими средствами реабилитации, компьютерной грамотности, поучаствовать в оздоровительных и спортивных мероприятиях, получить правовые консультации. Для людей с инвалидностью работают психологи, логопеды. Пункт проката спортивного оборудования на базе центра также пользуется большой популярностью.

Надо отметить, что с годами людей с ограниченными возможностями здоровья не становится меньше. И все больше жителей города берут на себя благородную миссию — быть рядом с теми, кто нуждается в поддержке. Это наши социально-ориентированные некоммерческие организации. Сегодня наши НКО стали фабриками социальных инноваций. Только в этом году они реализуют более 10 социально значимых проектов, направленных на оказание услуг незащищенным слоям населения. Так с 2021 года стараниями одной из наших НКО в городе действует тренировочная квартира, где молодые люди с тяжелыми нарушениями развития учатся жить самостоятельно.

Сегодня в город возвращаются бойцы специальной военной операции, имеющие инвалидность. Помощь нашим ветеранам — первоочередная задача: создать условия для занятий спортом, оказать психологическую поддержку, помочь в трудоустройстве с учетом маломобильности, приобрести новую профессию и дополнительное образование. Среди участников СВО существует высокая потребность в реабилитации, которая поможет им не только вернуться к прежней мирной жизни, но и открыть для себя новые возможности. Работу проводим комплексно совместно с Фондом «Защитники Отечества».

В сентябре в городе прошла череда мероприятий, приуроченных ко Дню основания Новороссийска, 81-й годовщине разгрома фашистской армии у стен города, 51-й годовщине присвоения Новороссийску звания «Город-герой» и Дню основания Краснодарского края. Как оцениваете эти события?

Все запланированные мероприятия прошли на высоком профессиональном уровне и носили патриотический характер. Приобщение населения к исторической памяти и воспитание подрастающего поколения — это действительно важные задачи. Они помогают создать у молодежи чувство ответственности за свою страну и уважение к ее истории.



НАШИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ
**СЕГОДНЯ СТАЛИ
ФАБРИКАМИ
СОЦИАЛЬНЫХ
ИННОВАЦИЙ**

Торжественные митинги и памятные акции, культурные программы, выставки, фестивали и конкурсы — такие события не только укрепляют связь поколений, но и формируют у молодежи понимание значимости исторических событий. С учетом действующих в Краснодарском крае ограничений все торжественные и праздничные мероприятия в этом году носили локальный характер: парковые территории, учреждения культуры и образования, стадионы.

Стало доброй традицией в День города вручать медали новорожденным детям. В этом году 9 прекрасных малышей появились на свет 12 сентября! Был открыт памятный знак «Рекорды Новороссийска» и установлен новый рекорд — наш новороссийский бетон самый крепкий в России.

Проведена традиционная акция «Капсула памяти». В этом году в капсулу, которая хранится в Галерее боевой славы на Малой земле, внесено 494 имени погибших героев. Проведен ритуал перезахоронения погибших в годы Великой Отечественной войны — в этом году предан земле 31 воин, чьи останки обнаружены поисковиками в окрестностях Новороссийска за последний год.

Уже в 32 раз мы провели фестиваль национальных культур «Новороссияне», в котором приняло участие более 30 творческих коллективов и 15 национальных обществ.

В кинотеатре «Нептун» и кинозале дома культуры села Мысхако состоялся предпремьерный показ патриотического фильма «Бессмертный полк», съемки которого проходили на территории города-героя Новороссийска.

В канун Дня города мы обновляем нашу городскую Доску почета. Я всегда лично вручаю свидетельства нашим труженикам, удостоенным этой чести. Ко Дню города также приурочено

вручение звания «Почетный гражданин города-героя Новороссийска». В этом году с удовольствием вручил удостоверение о присвоении звания директору Новороссийского клинического центра ФМБА России Нине Александровне Чугуновой, которая за 30 лет руководящей работы внесла неоценимый вклад в развитие отрасли здравоохранения.

Давно прижилась в нашем городе и другая традиция: за вклад в развитие города мы присуждаем звание «Патриот Новороссийска». В этом году этого звания удостоены 13 человек — все они, каждый по-своему, доказали свою любовь и преданность Новороссийску. В числе награжденных есть мама, которая воспитывает 18 детей: шестеро своих и 12 приемных! А также Михаил Романенко — руководитель Новороссийского центра поисковых работ, под руководством которого мы непрерывно обновляем летопись имен защитников Новороссийска, останки которых поисковики и по сей день находят в окрестностях города-героя. Горжусь, что в нашем городе живут такие любящие, талантливые и неравнодушные жители.

Город-герой Новороссийск трепетно относится к своему героическому прошлому, и эту историческую память мы передаем из поколения в поколение. На примере прошлого и настоящего растим новых патриотов, искренне любящих свой город и свою страну. *юп*



Артур Юсупов

«Русимэкс», автоматические хлебопекарные линии, и «Академия бизнес-навыков»

НЕСКУЧНЫЕ ПРОДАЖИ — СЕРЬЕЗНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Профессиональные менеджеры по продажам всегда были на вес золота. Каждый предприниматель ищет себе в команду продавцов, которые показывают высокие результаты. А с выходом на рынок труда поколения зумеров кадровый вопрос обострился особенно: молодые сотрудники редко дорожат местом работы, вместо того, чтобы справляться с вызовами, предпочитают встать и уйти. Но самая ценная и одновременно сложная победа — это победа над собой и своими страхами. Эту истину наш герой усвоил очень давно. Он рано понял цену слова и важность доверия, прошел испытания деньгами и деловым партнерством. Научился продавать, преодолев свои ограничения и страхи. Основал несколько бизнесов и теперь помогает всем, кто выбрал карьеру менеджера по продажам, обретать уверенность и вырастать в результатах, а предпринимателям — повышать уровень жизни через обретение навыков продаж, переговоров и проявленности

Интервью Светлана Морозова / Фото Рустам Коблев

Артур, вы стали миллионером еще в детстве. Помните, как заработали и на что потратили те деньги?

Первый миллион я заработал в 14 лет, на дворе был 1994 год. Тогда в России сильно подешевел рубль, скачками менялась стоимость товаров на все, включая молоко и хлеб. Я работал у отца: по выходным он ездил в другой город, торговал рыбой, а я помогал как грузчик и получал буквально копейки. Мой отец в душе всегда был предпринимателем, начинал торговать еще в Советском Союзе, когда за это давали 9 лет тюрьмы.

В городе Учалы, куда мы ездили с отцом, случился неурожай яблок: прошел град, и побило весь цвет. А у нас в Магнитогорске урожай был богатый. Отец и говорит: «Собери яблоки в огороде и продай. Заодно попробуешь себя в торговле, может, получится». Недолго думая, я собрал яблоки в коробку и в первый же день за полчаса их продал. В следующий раз, а мы ездили по выходным, я снова собрал яблоки и тоже быстро их реализовал. Еще через выходной я прошелся по соседям: кто может дать яблоки? Их было много, они валялись под деревьями и были никому не нужны. Я собрал все яблоки, которые мне отдали, и продал их. Полу-

чилась приличная сумма. Так пролетели летние каникулы, и под конец августа я уже покупал яблоки у бабушек на улице и перепродавал в Учалах, накручивая цену. Вот так за лето я заработал чуть больше миллиона рублей.

Помню, что с каждой продажей я привозил бабушке подарок. Но самой главной была другая покупка. Мы с мамой жили очень аскетично, родители уже были в разводе. И тогда только-только начиналось платное образование (на коммерческой основе — Прим. ред.). Чтобы обучаться на курсах по программированию в самом престижном лицее нашего города, нужно было заплатить существенную сумму. Так что 80% моего заработка ушла на оплату обучения. А на оставшуюся сумму я купил себе первый костюм-тройку с отливом. И был очень счастлив.

Что вы тогда поняли об этом мире?

Я понял, что если ты внимательно смотришь по сторонам и видишь возможности, видишь потребности людей и можешь их решить, то люди с радостью тебе заплатят. Потому что деньги — это измеритель того, сколько радости и решений ты приносишь другим. Люди всегда благодарят деньгами за решение их проблем.

Также понял, что я уже не ребенок, и могу участвовать в бюджете семьи, влиять на нашу жизнь. Наверное, я получил урок настоящей ответственности за себя и близких мне людей и впервые почувствовал себя взрослым.

Сейчас вы с командой в рамках «Академии бизнес-навыков» обучаете взрослых и детей навыкам продаж, переговорам и ораторскому мастерству, одновременно с этим проводите благотворительные уроки в школах. Что вы даете на этих занятиях?

Не только в школах: мы работаем с детскими домами, с Домом молодежи на Сормовской. Через работу с детьми я как будто стараюсь дать другим то, чего мне не хватило в детстве. Дело в том, что я родился с картавостью. От меня в 7 лет отказался логопед, сказал, что вылечить невозможно. А меня зовут Артур, поэтому картавость доставляла огромный дискомфорт. Второй момент: у меня высокий уровень интроверсии, в магазине я стеснялся спросить, сколько стоит товар, был скромным и зажатым. И в школу пошел не в 7, а в 6 лет — 31 августа мой день рождения, а на следующий день я сразу отправился в первый класс.

Артур Юсупов родился 31 августа 1980 года в Магнитогорске в семье рабочих металлургического завода. Среднее образование получал в школе № 14 с музыкальным уклоном, играл в оркестре. До сих пор играет на пяти музыкальных инструментах. Образование: МАГУ, педагогическое; Уральская академия госслужбы, управленческое; ЧелГУ, финансы и кредит. Официально зарегистрировал ИП в 1998 году в возрасте 18 лет. Попробовал себя в разных направлениях бизнеса. На данный момент — основатель «Академии бизнес-навыков» и совладелец компании «Русимэкс». Женат, воспитывает троих детей.

Конечно, я был самым слабым, а благодаря фамилии Юсупов — еще и последним в журнале, 31-м по счету. Меня никогда не вызывали к доске, у меня совсем не было навыков коммуникации. И потом мне пришлось тяжело социализироваться. Только в 13-14 лет удалось преодолеть этот барьер, и я начал понимать, как общаться, продавать, выступать.

На занятиях мы рассказываем, как вести переговоры и отстаивать свои границы. Иногда проводим уроки по продажам: как выявлять потребности, устанавливать контакт, социализироваться для того, чтобы легко коммуницировать, как повысить уровень свободы в общении. Это мое внутреннее желание — помочь детям обрести опору в себе, научиться говорить и договариваться. В «Академии» все тренинги и уроки мы построили в виде игр: 95% времени — это игры, соревнования, конкурсы, постоянные тренировки. Дебаты, переговоры, выявление потребности, презентация, «закрытие» сделки — все в игровой форме. Люди любят обучаться в игре, а особенно дети, и через это мы передаем навыки легкой коммуникации.

Не все приходят к пониманию своей миссии, тем более не все ее воплощают. Можно сказать, вам повезло! Какими успехами учеников гордитесь?

Знаете, мы уже привыкли к тому, что после наших занятий у детей сильно повышается успеваемость. Из-за того, что они становятся смелее, начинают отвечать больше и ярче, у них сразу растут оценки. Если дети занимаются музыкой, после наших тренингов они начинают лучше играть, выступать. Появляется легкость на сцене да, и вообще, в коммуникации.

Был случай, когда к нам пришел парень с врожденным заиканием. Выходя на сцену, он начинал волноваться и еще больше заикался. Перед началом занятий он спросил, сможет ли избавиться от заикания через наши тренинги. Я сказал, что не знаю, потому что у меня в практике такого не было. Начали заниматься и через два месяца заикание прошло. Родители были на седьмом небе от счастья, а я плакал от радости.

«Академия бизнес-навыков» помогает и взрослым?

Мы уже обучили более 6 тысяч человек со всей России — предпринимателей, профессиональных продавцов, переговорщиков. Многие из

ТРИ ПРИЕМА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ

В ситуации, когда на вас нападают и требуют снизить цену, или вынуждают оправдываться, просто отбейте атаку следующей фразой: «Я с радостью соглашусь на ваши условия, если вы предоставите мне 5 (или больше) веских оснований для уступки». В этом случае вы отводите удар от себя и заставляете оправдываться оппонента. А сами разбиваете его аргументы как несерьезные.

СОХРАНЕНИЕ СОСТОЯНИЯ

Если в момент переговоров вы вышли из себя и начали волноваться — считайте, переговоры проиграны. Первым делом выйдите из комнаты под любым предлогом и восстановите состояние. Можно умыться холодной водой, подышать и вернуться в баланс. Или перенести переговоры на другой день. Только при внутреннем равновесии можно уверенно победить в переговорах.

СПИСОК ЦЕЛЕЙ

Всегда составляйте список целей перед тем, как вступать в переговоры. В момент спора или конфликта вы можете забыть о целях и уйти в обсуждение незначительных моментов, потеряв время и упустив возможность победить. Поэтому каждые 3-5 минут смотрите в цели и возвращайте переговоры в важное для вас русло, просто проговаривая вслух или про себя цели на текущие переговоры.

них построили свои бизнесы. Многие выросли в доходе. Взрослых мы эффективно обучаем навыкам, которые помогают повышать конверсию в продажах и увеличивать валовую прибыль за счет управления продажами, мастерства переговоров и навыка заявлять о себе на любую аудиторию. Тематические направления в нашей «Академии» — системные продажи, мастерство переговоров и мастерство эффективной презентации.

Мы прокачиваем у человека навык коммуникации, а этот навык напрямую влияет на конверсию в продажах. Сколько раз мы спасали бизнесы, когда обучали команду, и продажи взлетали. Собственник говорил: я думал закрыться, а оказывается, все работает. Мы повышаем уровень энергии, уровень владения навыками, и соответственно, растут результаты по сделкам и валовая прибыль, и через это повышается уровень жизни.

Используя этот метод, я провожу в Краснодаре шоу живых дебатов «Переговоры по-взрослому». На шоу приглашаю известных предпринимателей и основателей Краснодарских предпринимательских сообществ специально, чтобы показать остальным предпринимателям и их сотрудникам, что договариваться и торговаться — это приятный и полезный навык. Так в игровой форме с юмором я стараюсь привлечь внимание бизнеса к важности развития навыка коммуникации и переговоров. Все выпуски шоу получают полезными, интересными и с чувством юмора. Даже обычный просмотр «Переговоров по-взрослому» на моем YouTube-канале уже прокачивает навык договариваться и побеждать в переговорах.

Эффективного переговорщика и продавца можно сделать из любого человека?

Я уверен, что обучить навыкам коммуникации можно практически каждого. Даже картавого, даже заикающегося, даже скромного интроверта — ведь это мой путь. И на своем примере я это доказал. В нашей «Академии» мы часто ставим эксперименты по превращению скромных людей в смелых и ярких менеджеров. Мы готовим руководителей отдела продаж (РОП) и подготавливаем готовых продавцов для бизнеса. Если кому-то нужны менеджеры или РОПы — мы решаем эту задачу.

Здесь еще важен вот какой нюанс: как правило, когда продавцы работают на одном предприятии, у них замыливается глаз, они «закасают». А после

обучения у нас люди как будто стряхивают в себя пыль, у них взлетает настроение, вырастают продажи. В Центре поддержки предпринимательства Краснодарского края мы проводим бесплатные ежемесячные мероприятия для всех продавцов, сотрудников sale-подразделений, РОПов и предпринимателей. Любому желающему может прийти, прокачать свои навыки в игровой форме, зарядиться энергией.

Какие клиенты вам интересны?

Мы можем «выдать» как готовые кадры, так и повысить квалификацию продающего персонала или собственников компаний. И готовы работать с любыми бизнесами из разных сфер: продуктовых, сервисных, строительства и ремонта... Все виды компаний, где есть сотрудники продающих подразделений.

О продажах и переговорах, как о футболе и политике, все знают все. Но почему-то при этом далеко не все в них преуспевают. С какими ошибками и заблуждениями вы сталкиваетесь, когда обучаете клиентов и их сотрудников.

Первое заблуждение — думать, что продавцами или переговорщиками рождаются. Нет, ими становятся. Если скромный и физически не самый сильный человек пойдет заниматься боксом, то через пару лет он станет достаточно крепким, научится держать удар, приобретет навык атаковать. То же самое в продажах: любого можно сделать продавцом при определенном подходе.

Второе заблуждение — нужно угождать каждому клиенту. Нет, ничего подобного не требуется. Клиент не хрустальная ваза, с ним можно и похвастаться. Будьте на равных, выстраивайте отношения не как продавец и клиент, а как консультант и клиент.

Третье заблуждение: продавец — это низкооплачиваемая профессия. Я наблюдаю многие примеры, и могу сказать, что профессиональные продавцы зарабатывают больше, чем предприниматели. Например, предприниматель покупает франшизу за полтора миллиона рублей, приобретает оборудование, делает рекламу и зарабатывает 150 тысяч рублей в месяц. А продавец может зарабатывать и 300, и 500 тысяч рублей в месяц, не отвечая ни за какие материальные активы.

Четвертое — в продажах идут те, кого «никуда не взяли». Самым богатым человеком в мире, по версии Forbes, долгое время был Стив Балмер, директор по продажам компании Microsoft. Он не собственник бизнеса. Он начинал

с менеджера по продажам, прошел путь до директора и стал самым богатым человеком в мире среди наемных сотрудников. Много ли вы знаете предпринимателей с таким состоянием?

Консультации и обучение — только дополнительные направления вашей деятельности. Вы устойчиво ведете собственный бизнес. Чем вы сейчас занимаетесь?

Да, «Академия бизнес-навыков» — это отчасти хобби, увлечение, миссия. Но я занят в реальном бизнесе: на данный момент вместе с партнером развиваю «Русимэкс», компанию по производству, продаже и установке оборудования для хлебозаводов. Мы автоматизируем производство хлебобулочных изделий. Дело в том, что кадровый голод ощущается все сильнее. Люди не хотят идти в ночную смену на завод, не хотят заниматься физическим трудом. И мы поняли, что можно помочь хлебозаводам автоматизировать производство и хлеба, и сложных изделий: булочек, пирожков, рулетов, слоев.

На рынке мы лучшие, так как миссия нашей компании — делать хлебопеков счастливыми. И мы исполняем свои обязательства (логистика, доставка, запуск оборудования) наилучшим образом. Второе: мы стремимся к тому, чтобы у нас были лучшие продажи в отрасли. И мы успешно развиваемся, в том числе еще и потому, что у нас своя Академия подготовки профессиональных менеджеров. Нам удается поддерживать высокий сервис в продажах и в исполнении обязательств. А это всегда главный залог успеха в бизнесе.

Как давно вы работаете?

Компания существует с 2005 года. Мой партнер много лет занимался поставкой оборудования из Европы. В 2018 году первый раз пришел запрос на автоматизацию производства на хлебозаводах: директора жаловались, что некому работать. Мы тогда этим заинтересовались, провели несколько исследований, произвели первую партию оборудования, затем постоянно улучшали его качество, и сейчас оснастили уже более двухсот хлебозаводов по всей России и в СНГ. Даже поставили свое оборудование на хлебное производство в Сеул в Южной Корее. Дважды мы получали награду как лучший экспортер Краснодарского края. При поддержке краевой администрации ездим на выставки в разные страны и успешно продаем свое оборудование. *ЮП*



Реклама

Подарок для читателей журнала «Югополис»: чтобы прокачать свои навыки, пройдите по QR-коду и потренируйтесь вместе с сотрудниками на онлайн-тренинге по развитию навыка коммуникации и переговоров.

@rost_proday

Вадим Салманов

На позиции коммуникаторов подберите людей по принципу британских авиаалиний



ВАДИМ САЛМАНОВ, БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ, ТРЕНЕР ПО ПРОДАЖАМ; ВОЗМОЖНО, ЕДИНСТВЕННЫЙ ТРЕНЕР, КОТОРЫЙ ПРОШЕЛ КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ ОТ МЕНЕДЖЕРА ДО ДИРЕКТОРА КРУПНОГО ЗАВОДА

Каким коммуникационным навыкам учить линейных сотрудников

Оттолкнемся от того, что обучают переговорным и коммуникационным навыкам в основном продавцов, которые, в свою очередь работают в трех видах продаж: транзакционных, консультационных и стратегических.

Транзакционные: в магазин приходит покупатель и спрашивает, какая есть вода. Продавец называет бренды и цены. Человек выбирает и оплачивает. В этом случае менеджера нужно обучить базовым приемам коммуникации: он должен быть вежливым, доброжелательным и знать ассортимент. Ему должны нравиться люди. На такие позиции нужно выбирать сотрудников по принципу британских авиаалиний — принцип называется *Approaching*. В переводе значит «приближающийся, приходящий». Это типаж, к которому обычно легко обратиться на улице с вопросом или за помощью. И здесь достаточно краткосрочных тренингов по техникам эффективного начала беседы и активного слушания.

Консультационные продажи: в магазин приходит покупатель и спрашивает, какая есть вода. Продавец спрашивает пожелания и подбирает наиболее подходящий товар под запрос. На этом уровне продаж чеки выше, и требования тоже. Я бы рекомендовал здесь уже не только обучать, но выбирать программы с сопровождением на период внедрения.

Как часто нужно учиться и делать рефреш знаний

Ответственные компании заказывают тренинги 4 раза в год. Приемлемый вариант — обучать своих сотрудников 2 раза в год. И я рекомендую обязательно дополнять программы визуализацией: делать видеозаписи во время занятий или тренингов и разбирать с человеком все моменты наглядно. Потому что перед зеркалом сделать приятное лицо легко, но в обычной жизни мы не замечаем, что улыбка давно исчезла, что мы делаем раздражающие других жесты, что мимика у нас не самая выразительная или наоборот, слишком активная, что вместо связной речи мы «экаем» и «мэкаем».

На видео мы встречаемся с собой без прикрас и иллюзий и уже не можем себя развидеть. Видеокамера — наш самый сложный, неудобный, бескомпромиссный и эффективный учитель.

А тематически углубляться в развитие навыков по задаванию вопросов, выявлению потребности, установке контакта, реагированию на возражения, умению превращать отказы в возможности для дальнейшего взаимодействия.

Стратегические продажи: в магазин приходит покупатель и спрашивает, какая есть вода. Продавец задает уточняющие вопросы и выводит переговоры на уровень здорового образа жизни, суточной питьевой нормы, характеристик той или иной воды. Он консультирует покупателя на уровне эксперта по теме. В таких продажах ценник самый высокий. В данном случае нужны фокусные программы по клиентоориентированности, по методам определения потенциальных клиентов и инициации контакта, занятия по улучшению навыков проведения презентаций и отработки рекламных предложений, обучение работе с различными типами личностей клиентов и адаптации подхода в зависимости от характера клиента, тренировка успешного завершения сделки.

Каким коммуникационным навыкам учить миддл-менеджеров РОПов, начальников отделов

У руководителя есть 4 функции: планирование, организация, мотивация, контроль. Под мотивацией имеются в виду не заработная плата и премии — это компенсация сил на восстановление. Мотивация — куда более интересная и сложная задача. Когда руководитель умеет мотивировать, его команда получает радость от работы, ощущает поддержку и доверие, знают, что правила понятны и прозрачны. Поэтому руководителей отделов продаж, директоров направлений я бы учил ставить задачи так, чтобы они были интересными, понятными и выполнимыми. Учил бы вовремя отмечать вклад сотрудника, замечать, как он движется, как он развивается, учил бы хвалить за хорошую работу. Наконец, учил бы их быть примером и помнить о том, что их интонации, жесты, слова, настроение, внешний вид — все влияет на подчиненных. И либо на тебя хотят быть похожим, либо ты плохой руководитель.

Тематика: бизнес-этикет, ораторское искусство, невербальные коммуникации, выступления, речь и голос (если голос звучит из груди, он может попадать в поле бессознательного, и тебя будут слушать внимательно).

Каким коммуникационным навыкам учить топ-менеджеров

Как правило, управленцы топового уровня говорят: я руководитель компании, погряз в операционке, себя со стороны не вижу, что делать? Я бы им предложил обучение в команде других руководителей. В такой системе они помогают друг другу взглянуть на бизнесы с разных точек зрения. Кто-то силен в автоматизации, кто-то в стратегии, кто-то в маркетинге, кто-то в стандартах продаж... И когда они между собой коммуницируют, получается лучший формат работы.

У топ-менеджера нет особой проблемы в проведении переговоров. Они хорошо налаживают контакт, легко договариваются. Я думаю, им нужно развивать навыки смотреть внутрь компании, делегировать, давать обратную связь, быть внимательным и продолжать уметь фокусироваться на каждом конкретном человеке. Это сложно, когда вся твоя деятельность обусловлена «видом с вертолета».

Пять стилей ведения переговоров: модель Томаса-Килманна

СОПЕРНИЧЕСТВО

Этот стиль характеризуется стремлением достичь своих целей любой ценой, даже за счет интересов другой стороны. Он эффективен в ситуациях, когда необходимо быстро принять решение или когда вы уверены в своей правоте. Однако соперничество может привести к ухудшению отношений и снижению доверия.

Как развить стиль: Определите свои цели и будьте готовы их отстаивать. Тренируйте уверенность в себе и способность аргументировать позицию. Учитесь быстро принимать решения и действовать.

СОТРУДНИЧЕСТВО

Стиль предполагает поиск взаимовыгодного решения, учитывающего интересы всех сторон. Он требует времени и усилий, но позволяет создать прочные и долгосрочные отношения. Сотрудничество особенно полезно при решении сложных проблем, требующих творческого подхода.

Как развить стиль: Учитесь слушать и слышать другую сторону, чтобы найти общие интересы. Практикуйте активное участие в обсуждении и предложении идей. Ориентируйтесь на долгосрочные отношения.

КОМПРОМИСС

Компромиссный стиль заключается в поиске решения, которое частично удовлетворяет интересы обеих сторон. Это может быть эффективным способом разрешения конфликтов, когда невозможно достичь полного согласия. Однако компромисс может привести к потере потенциальных выгод и снижению удовлетворенности результатом.

Как развить стиль: Тщательно выявляйте интересы обеих сторон и аспекты, которые можно изменить или адаптировать. Устанавливайте открытое и честное общение. Будьте готовы идти на уступки ради общей цели.

ИЗБЕГАНИЕ

Стиль избегания характеризуется уклонением от конфликта или решением проблемы без активного участия. Он может быть полезен в ситуациях, когда проблема не является важной или когда необходимо сохранить мирные отношения. Однако избегание может привести к накоплению неразрешенных конфликтов и снижению эффективности коммуникации.

Как развить стиль: Учитесь оценивать важность проблемы и выбирать подходящее время для ее решения. Практикуйте умение откладывать решение конфликтов до более подходящего момента. Сохраняйте спокойствие в напряженных ситуациях.

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ

Стиль приспособления предполагает отказ от своих интересов в пользу интересов другой стороны. Это может быть полезно в ситуациях, когда сохранение отношений важнее достижения собственных целей. Однако приспособление может привести к чувству несправедливости и снижению самооценки.

Как развить стиль: Культивируйте способность ставить интересы других выше своих собственных. Находите компромиссы и уступайте в интересах сохранения отношений. Цените мнение и потребности других людей.

Роман Герасимов

Придумайте 2, 3, 5 сценариев, как можно поступить иначе



РОМАН ГЕРАСИМОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ
ИНФОРМАЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ РБК
ПЕТЕРБУРГ, МОДЕРАТОР
ПЕТЕРБУРГСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ФОРУМА И ДАВОССКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ФОРУМА, ЖУРНАЛИСТ,
ТЕЛЕВЕДУЩИЙ

Как войти в переговоры с тем, кто намного старше, более авторитетен, или с тем, кого боишься

С одной стороны, уважение — это основа для диалога, а с другой, если вы общаетесь на равных и легко, то партнер, с которым вы вступили в переговоры, чувствует себя комфортно. Позиция снизу на самом деле никогда не будет результативной и не принесет удовольствия.

Следует подумать и внутри себя определиться, чем вам симпатичен, чем близок ваш партнер по переговорам. И тогда у вас не будет страха, не будет отношения снизу вверх.

Попробуйте начать с улыбки. Улыбки вашей и улыбки, которую вы можете вызвать легкой шуткой, началом в духе Small talk (короткой непринужденной светской беседы, предназначенной для завязывания нового знакомства или во избежание неловкого молчания — Прим. ред.). Но так, чтобы эта улыбка растопила первоначальный лед и тоже помогла вашему формату общения на равных.

В моей практике модератора — я работаю на главных форумах и конференциях страны — довольно много спикеров, которые с точки зрения своей должности и ранга гораздо

выше меня. Это губернаторы, министры, главы крупных корпораций. Но я знаю, что моя легкость и ощущение общения на равных точно будут самыми продуктивными. Поэтому я всегда придерживаюсь стратегии «одного уровня глаз».

Есть еще один психологический трюк, который может помочь: если вы прямо внутри ощущаете страх, и вас пугает потенциальный провал, закройте глаза и представьте, что да, в этот раз не получилось. Это были неудачные переговоры. Представьте, как все прошло, вы вышли, попрощались и отправились куда-то выпить чашечку кофе. Сделали звонок кому-то из близких, и через какое-то время вы поняли: окей, жизнь продолжается, ничего катастрофического не произошло, вы шагаете дальше. Дайте себе право на ошибку. Это очень важно. И скажите, что даже если вдруг здесь не получится, во-первых, у вас будет следующий шанс, а во-вторых, все у вас будет хорошо.

Как достойно завершить переговоры, в которых ты проиграл

Это тоже вопрос внутренних установок. Давайте договоримся, что ценен любой опыт, даже отрицательный, — это совершенно точно ваш шаг вверх на ступеньку развития.

Опыт — это еще и ваш багаж. Опыт — это условие вашего движения к успеху.

В конце вы должны испытывать чувство благодарности к человеку, с которым провели переговоры. И завершать их, конечно, нужно благодарностью. Это, во-первых, возможность всегда вернуться к диалогу. Во-вторых, это правильный рецепт, чтобы у себя внутри тоже оставить положительное впечатление, несмотря на то, что, может быть, вы не достигли своих целей.

Работа над ошибками после переговоров — обязательный этап коммуникационного процесса. Сделайте ее буквально так, как делали в школе: сядьте и разберите, что пошло не так, где вы могли поступить иначе. Отнеситесь к этому как к некоторому квесту, как к азартному заданию. Придумайте 2, 3, 5 сценариев, как вы могли поступить иначе. Таким образом, этот негативный опыт превратится в любопытную управленческую задачу. Причем иногда получается так, что у вас вдруг открывается второе и даже третье дыхание в момент разбора полета.

Вы возразите: «Но все прошло, шанс упущен, итог был неудачный». И да, и нет. С другой стороны, если вы сумели проработать этот эпизод и придумать для себя еще пять альтернативных решений, то в следующий раз вы точно их используете. Именно эти переговоры, когда что-то пошло не так, станут совершенно бесценным уроком.

3 способа вернуть себе равновесие в сложных, нервных, конфликтных переговорах

Первый — сделайте паузу. И во время этой паузы обязательно дайте себе некоторую физическую нагрузку. Вы можете отлучиться на несколько минут, подышать, активно пройтись, сделать какие-то приседания, взмахи руками. Дайте телу снять стресс на физическом уровне. Это работает на сто процентов. Как самураи когда-то делали свои 7 вдохов-выдохов, прежде чем совершить удар мечом, так и вы. Дайте себе паузу.

Второй способ — в ситуации, когда вы чувствуете давление на себя, когда начинаете реагировать неправильно, конфликтно, отметьте сильную сторону вашего партнера, скажите о том, что он здесь молодец, похвалите. Комплимент обезоруживает. И вы переведете нюанс напряжения в ситуацию, когда у вас появится улыбка. Это тоже очень здорово. После чего вы можете некоторое время поговорить о чем-то совершенно легком, как бы не относящемся к сути переговоров, отвлечься. Но начать следует с комплимента, порой даже с признания сильной стороны вашего партнера.

Третий способ — история. Люди больше всего любят слушать истории. Порой это гениальные метафоры, иногда это возможность донести самые разные идеи, чаяния, предложения. Приготовьте для ваших переговоров несколько историй. Сделайте это заранее. Подумайте, как каждая может иллюстрировать вашу позицию, ваше предложение. Они могут быть отвлеченные. Если в истории будет момент юмора, это точно поможет изменить ситуацию и атмосферу переговоров к лучшему. Прекрасный пример истории в русской культуре — это анекдоты. Да, именно они. Превратите какой-то свой рассказ в анекдот, подберите готовые варианты на разные случаи, держите их в активной памяти — и в нужный момент у вас под рукой окажется замечательный инструмент для коммуникации. ■

17 способов быстро справиться с эмоциями и стрессом во время переговоров

- Милостиво предоставляйте то, от чего вы не можете без-
опасно отказаться, и примиряйте тех, кого вы не можете
покорить.*
- Чарльз Калед Колтон**, английский писатель, священник и коллекционер произведений искусства
1. Возьмите паузу. Прежде чем реагировать на ситуацию, сделайте небольшой перерыв, чтобы успокоиться и собраться с мыслями.
 2. Определите, что для вас действительно важно. Это поможет вам сосредоточиться на ключевых моментах и избежать лишних переживаний.
 3. Попробуйте сменить тему разговора. Если вы чувствуете, что эмоции начинают преобладать, предложите обсудить что-то другое или задайте вопрос, который отвлечет внимание от конфликта.
 4. Примите более удобную позу. Это поможет вам чувствовать себя более уверенно и расслабленно.
 5. Представьте себе место, где вы можете восстановить силы. Любимый дом, автомобиль, пляж, лес, ванна — все, что вызывает у вас положительные эмоции.
 6. Включите спокойную музыку. Музыка может помочь снизить уровень стресса и улучшить настроение.
 7. Отвлекитесь. Посмотрите телевизор, позвоните другу, почитайте книгу или газету. Это поможет вам переключиться и отдохнуть от напряженной ситуации.
 8. Прогуляйтесь. Свежий воздух и движение помогут вам снять напряжение и улучшить настроение.
 9. Не тратьте время на поиск виноватых. Сосредоточьтесь на поиске решения проблемы, а не на поиске виноватых.
 10. Постарайтесь понять точку зрения оппонента. Это поможет вам увидеть ситуацию с другой стороны и найти общий язык.
 11. Подчеркните общую задачу. Напомните себе и оппоненту, что ваша цель — найти решение, которое будет выгодно всем сторонам.
 12. Уважайте партнера, не принижая себя. Это поможет создать атмосферу уважения и сотрудничества.
 13. Не поддавайтесь на манипуляции. Что делать, смотрите материал «Распознать и обезоружить».
 14. Используйте юмор. Юмор может помочь разрядить обстановку и поднять настроение.
 15. Дышите глубоко. Объемные вдохи и выдохи помогают снизить уровень стресса и улучшить концентрацию.
 16. Обратитесь за помощью к психологу или коучу, если вы чувствуете, что не можете справиться со своими эмоциями самостоятельно.
 17. Практикуйте медитацию или йогу, чтобы улучшить эмоциональное состояние и снизить уровень стресса.

Владимир Маринович

Научитесь видеть в человеке личность, а не профессионала или жертву



ВЛАДИМИР МАРИНОВИЧ, СООСНОВАТЕЛЬ ПЛАТФОРМЫ УДАЛЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ «БОССОНЛАЙН». СООСНОВАТЕЛЬ СЕТИ ГЛЭМПИНГОВ «ЦИФРОВЫЕ КОЧЕВНИКИ». ОСНОВАТЕЛЬ КОНДИТЕРСКИХ БРЕНДОВ «БЕЛЫЕ НОЧИ» И «МАРГАРИТА». ЭКСПЕРТ ПО ЦИФРОВОЙ СИСТЕМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА

3 НЕОЧЕВИДНЫХ ОШИБКИ, КОТОРЫЕ ВЫ ТОЧНО ДОПУСКАЕТЕ В ПЕРЕГОВОРАХ

Не слышите собеседника

Когда я вижу, что человек меня не слышит, я ему прямо говорю об этом. Если даже после этого он не включился, я прекращаю разговор. Как вы думаете, я морочусь о том, что это неприлично? Что надо быть как-то повежливее? Нет! Серьезно, нет!

Тебе впаривают пылесос, а ты говоришь «мне не нужен пылесос». «Нет, ты не понимаешь, это крутой пылесос». «Но мне не нужен пылесос». «Да нет же, это не просто пылесос, это суперантипылевая система». «Я не хочу антипылевую систему» и так далее.

Не слышать — равно игнорировать интересы другого. Замечаете за собой эту особенность? Тогда не делайте эту ошибку.

Повторяете одно и то же

Если с вами не соглашаются, то для вас это означает лишь одно: надо еще раз повторить. Если вы искренне убеждены, что умение вести переговоры заключается в семикратном повторении одного и того же. Если считаете, что на каждое возражение лучше снова выдать свою информацию, но другими словами. Значит, вы способны за 10 минут довести до белого каления практически любого.

Это почти физическая агрессия. Замечаете за собой эту особенность? Тогда не делайте эту ошибку.

Не имеете представления, с кем разговариваете

Это еще одна катастрофа в переговорах. Вчера у меня была такая история: я общался с казахстанским предпринимателем, и чувствую, что он не понимает, с кем разговаривает. Задаю вопрос, я начинаю отвечать, он меня перебивает, говорит, что я не прав. Спрашиваю: зачем тогда вы мне звоните, если вас не интересует моя точка зрения? Его ответ: мне сказали, что вы эксперт.

Если вы идете на переговоры, не разобравшись, с кем будете разговаривать, каковы его интересы, в чем его экспертность, какие аргументы для него нужно подготовить, что ему важно, а что не очень, значит, вы совершаете ошибку. Не делайте ее.

3 ОЧЕВИДНЫХ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ ПЕРЕГОВОРЫ НЕВЫНОСИМЫМИ

Эмоциональное давление

Когда с вами начинают разговаривать языком эмоционального выкручивания или удушения, значит, в вас видят жертву, а не сторону для переговоров. Например, если я чувствую давление, то просто прекращаю разговор, потому что единственный способ борьбы с неумелыми переговорщиками — это прекращение переговоров. Человек пытается продать и продавить в случае, когда его задача «впарить», а не «учесть разные интересы и договориться».

Манипуляции

Лучший способ борьбы с манипуляторами — это не манипулировать самому и отойти в сторону. Знаете, кто такой Майкл Фелпс? Это, пожалуй, самый сильный пловец всех времен и народов. Но даже он будет слабее самого слабого дельфина. Эта прямая аналогия: если вы имеете дело с профессиональным или непрофессиональным, но органичным, талантливым, прирожденным манипулятором, вы всегда проиграете.

Оппонент сильнее

В ситуации, когда сразу становится ясно, что перед вами гораздо более опытный переговорщик или сторона, обладающая большей силой, означает, что вы плохо подготовились. Однажды мои коллеги не смогли заключить сделку, хотя пытались целый месяц. Менеджер, с которым мы должны были провести переговоры, сказал: «Идите к нашему генеральному директору». Генеральный директор был недавно назначен владельцами компании по принципу знакомства. Они служили во флоте и назначили руководителем бывшего подводника. Когда я узнал об этом, я сразу понял, что имею дело с человеком, чья главная задача — не подвести друзей. Ему безразлично выполнение плана по обороту, марже, прибыли и оборачиваемости, но для него крайне важно не подвести людей, которые его назначили. И поэтому он блокирует любые рискованные или непонятные для него решения.

Тогда я пришел к нему и сказал: «Знаете, я считаю, что есть три профессии, требующие призвания — врачи, учителя и военные, особенно подводники». Он назначил три минуты для разговора со мной, но мы проговорили полтора часа, и решение было принято в мою пользу.

Готовьтесь к переговорам, научитесь адаптироваться к собеседнику, умейте видеть в человеке личность, а не просто профессионала, тогда все получится. ■

Распознать и обезоружить:

как противостоять манипуляциям и агрессии в переговорах

- Внимательно относитесь к себе. Осознавайте, какие факторы могут повлиять на вас во время переговоров, например, усталость или стресс, и старайтесь минимизировать их влияние.
- Не поддавайтесь эмоциям. Сохраняйте спокойствие и анализируйте ситуацию, чтобы не позволить манипуляторам использовать ваши эмоции против вас.
- Задавайте уточняющие вопросы. Если оппонент пытается вас запутать, останавливайте его, просите разъяснений или уточнения позиции.
- Используйте временную паузу. Если вас пытаются вынудить на принятие решения, которое вам неудобно, отложите его до более подходящего момента, чтобы иметь время на обдумывание. Добейтесь максимально возможной для себя паузы.
- Изучите предмет переговоров. Чем глубже ваше понимание темы и сути переговоров, тем легче будет отслеживать и оценивать аргументы оппонента, снижая шансы на манипуляции.
- Сохраняйте уважительное отношение даже в условиях жестких переговоров.
- Ищите взаимовыгодные решения. Учитывайте интересы партнеров настолько полно, насколько можете.
- Анализируйте мотивы оппонента. Попытайтесь понять, какие цели и причины стоят за его действиями, чтобы лучше предвидеть реакции.
- Используйте поддержку. Если возможно, привлекайте к переговорам третьих лиц, которые могут служить поддержкой и дополнительным источником информации.
- Практикуйте самоанализ. После переговоров анализируйте свои действия и реакции, чтобы выявить возможные слабые места и улучшить свою стратегию в будущем.

Что на вас влияет во время переговоров

- Статус, власть и авторитет сторон
- Вера в собственную правоту
- Способность убедительно донести свою точку зрения
- Искренность и честность ваша и визави
- Симпатия и доверие между участниками переговоров
- Сходство взглядов и умение установить контакт
- Особенности подачи информации
- Ограниченное время
- Неполные или избыточные знания
- Характер, опыт и личные качества собеседника
- Социальные роли участников переговоров
- Различия в ценностях и этических принципах

Павел Кудрявцев

Партнер должен почувствовать, что что-то выигрывает

Аргументы

Совсем в юности, в начале 2000-х, когда я только начал зарабатывать свои первые деньги, работая у отца в гаражном кооперативе, я стал свидетелем, как мне тогда казалось очень непростых переговоров. В очередной раз к нам в гости в офис приехали крепкие ребята на черном BMW пятой модели с «четкими желаниями» стать немного богаче. Они не рассчитывали на проведение каких-либо переговоров и не планировали задерживаться у нас в гостях. Поэтому вы должны представить их искреннее удивление на наше предложение обсудить прекращение дальнейших взаимоотношений. Впрочем, и то, что они слышали от нас, сложно было назвать конструктивной коммуникацией. Скорее, это была просто информация, что теперь и впредь им здесь не рады. Не знаю, что именно стало аргументом: то ли открытый оружейный сейф у стола, то ли наклейка крупной охранной организации на двери офиса. Но они приняли нашу позицию в данном вопросе и больше к нам не приезжали.

Подготовка

Человек чаще всего в любом вопросе принимает решение в первые 15 секунд, а вся последующая информация служит для него лишь аргументом в сторону уже принятого решения. Кстати аргументов против он чаще всего просто не слышит или не хочет воспринимать. Помните об этом. Так вот, используя это знание, вам необходимо сделать все для того, чтобы первое впечатление о вас у противоположной стороны переговорного процесса оказалось положительным, и первое решение было в вашу пользу. Разубеждать и спорить всегда намного затратнее, чем сразу сформировать нужное впечатление о себе и заложить фундамент для нужного результата. Выходите на переговоры подкованным, узнайте все о своем оппоненте: его цели, интересы, страхи, финансовые возможности и неконкурентные преимущества. Один раз я сильно сэкономил время на подготовку к длительным и сложным переговорам и заключил очень выгодный контракт с партнером всего лишь узнав из его соцсетей, что он тоже любитель гольфа и делает собственные дистилляты. Угадали, где прошли наши переговоры, что я подарил ему при встрече и кто выиграл в партии гольфа? А я, как писал выше, выиграл от заключенного контракта.



ПАВЕЛ КУДРЯВЦЕВ, БИЗНЕСМЕН, СОВЛАДЕЛЕЦ ГРУППЫ КОМПАНИЙ ПО ПРОДАЖЕ МОБИЛЬНОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ «ХОРОШАЯ СВЯЗЬ», ТРЕЙДИН-ОПЕРАТОРА «СДАЛКУПИЛ» И КОМПАНИИ ПО ПРОКАТУ АВТОМОБИЛЕЙ В СЕРБИИ VROOM. БИЗНЕС-НАСТАВНИК, МЕНТОР И БЛОГЕР

Win-Win

Часто договариваться приходится не только по взаимовыгодным вопросам. Бывают всякие ситуации в жизни. Но вы должны понимать, что прийти к консенсусу можно только тогда, когда обе стороны нашли для себя приемлемое решение, иначе это уже не переговоры, а ультиматум. Используйте правило — противоположная сторона должна почувствовать, что она что-то выигрывает в этой сделке. И пусть это даже будет путь получения меньших потерь или проблем. Не важно. Но сделка должна быть выгодной для партнера, ну или хотя бы казаться быть такой. И вот тогда переговоры пройдут успешно.

Выбор без выбора

Если вам необходимо в переговорах получить определенный результат, вы сами должны сделать все, чтобы другого варианта просто не существовало. Постройте переговоры таким образом, чтобы противоположная сторона могла выбрать для себя только один их исход и именно тот, который вам требуется. Как? Соблюдайте три пункта, описанные выше. И держите пример.

В кризис 2008 года была огромная проблема с ликвидностью, а нам для развития бизнеса были необходимы быстрые и дешевые деньги. Но в отличие от сегодняшнего дня в мобильном ритейле наблюдался огромный профицит товара. Его просто никто не покупал. Особенно плохо это отражалось на оптовых компаниях. Для выхода из ситуации мы решили приобрести у одного из операторов очень большую партию айфонов, разумеется, на условиях постоплаты на два месяца (вот были времена). Продали их достаточно быстро в своем оптовом канале

с дисконтом от закупочной цены 10% и получили так необходимые нам деньги, которые, к разочарованию оператора, не собирались ему немедленно возвращать. Само собой, дальше нам пришлось договариваться с ним о том, что мы признаем все неустойки и пени и обязательно расплатимся, но за эту партию айфонов будем проводить взаимозачет с нашего будущего вознаграждения, которое он будет нам выплачивать за сим-карты, проданные за следующие периоды. Что ему оставалось делать? Так оператор получил и проданные телефоны, и хорошие перспективы продаж сим-карт, ну и, не критичную для них «дебиторку», которую, к слову, мы закрыли достаточно быстро. ■

Алексей Зацепилин:

Будьте настоящими, рассказывайте о себе, своих болях и радостях

Текст Алексей Зацепилин / Фото Пресс-служба «Зацепи кофе»

Открытость в коммуникациях

В переговорах, особенно с арендодателями, инвесторами, франчайзи, партнерами и коллегами, лучший способ взаимодействия — это быть искренним. Я так и делаю, чтобы показать, как мы ведем бизнес, как поступаем в различных ситуациях, и что будет, если произойдет что-то плохое. Рассказываю, что думаю, чувствую, почему делаю тот или иной выбор, принимаю какое-то решение, делюсь проблемами и радостями.

Яркий пример из моего опыта — ситуация с арендодателями. Один из них уже четыре года не повышал арендную плату, и я сам записал ему сообщение, в котором предложил поднять стоимость аренды, но он ответил, что его все устраивает, и он не хочет ничего менять. Через несколько дней другой арендодатель, с кем шли переговоры по новому объекту, сам позвонил и сказал, что снизит арендную плату. Изначально мы договорились на 500 тысяч рублей в месяц, а мне ее уменьшили почти на 200 тысяч! Это стало настоящим подарком.

Часто бизнес покупают именно из-за личных качеств владельца, а не из-за цифр или показателей. Я стараюсь вести бизнес экологично и относиться к людям так, как хотел бы, чтобы они относились ко мне. Это иногда сложно, но я понимаю, что оно того стоит.

Если в переговорах возникают острые, спорные моменты, я предпочитаю использовать тактику, которая позволяет учитывать интересы обеих сторон. Всегда стараюсь поставить себя на место оппонента и понять, что он думает и чувствует, насколько ему выгоден тот или иной исход. Это позволяет мне не только отстаивать свою позицию, но и находить решения, которые будут выгодны для обеих сторон. Я понимаю, что долгосрочное сотрудничество и развитие бизнеса возможно только тогда, когда обе стороны получают выгоду от сотрудничества.

Бизнес — это игра на долгую перспективу, и я хочу быть успешным не только сегодня, но и в будущем. На некоторых переговорах я могу пошутить, перейти на доверительный или приятельский тон, даже спеть песню. Делаю так, как чувствую. Искренне. Когда раскрываешься, люди больше понимают, кто ты, что ты.

Лучше сразу решить, хочешь иметь дело с этим человеком или нет, понятен он тебе или нет. Чем вступать в партнерство по формальным признакам, а потом обнаружить, что у вас совершенно разные ценности и взгляды на жизнь. Поэтому чем больше ты рассказываешь о себе, чем больше узнаешь о партнере, тем проще потом будет взаимодействовать.

Инновации в управлении

У каждого руководителя должен быть свой руководитель. У директора должен быть директор. Я убежден, что люди, строящие бизнес с партнерами, достигают большего успеха, чем одиночки. Когда у вас есть партнер, вы берете

ответственность не только перед собой, но и перед другим человеком. Это помогает избежать самообмана и поиска отговорок.

В работе с командой мне важна тактика. Мы действуем интуитивно, генерируем множество идей и часто спорим, поскольку у каждого есть свое мнение. Чтобы прийти к решению, собираем фокус-группу и обсуждаем аргументы и контраргументы. Рассматриваем различные точки зрения и принимаем решение на основе наиболее убедительных доводов. Это похоже на игру «Что? Где? Когда?», где каждый участник представляет свою версию ответа, и мы выбираем ту, которая кажется нам наиболее правдоподобной.

Любой бизнес строится на потребностях людей, на их желаниях. Но мне больше нравится концепция, согласно которой спрашивать обратную связь у гостей нужно, но не стоит бежать по первому зову и выполнять все, что они скажут. Строить компанию на опыте других полезно, однако человек — такая сущность, что пока ты сам не совершишь ошибку, ты ее не поймешь. Можно спросить мнения тысячи или миллионов людей, и они будут расходиться. Поэтому ты сам должен почувствовать, что нужно конкретному месту и конкретному клиенту. Я делаю то, что нравится мне, и если это заходит людям, то мы с ними на одной волне. Здесь нет ложного, они понимают, кто я и что я. ■



АЛЕКСЕЙ ЗАЦЕПИЛИН, ОСНОВАТЕЛЬ СЕТИ КОФЕЕН «ЗАЦЕПИ КОФЕ»

Инна Арендаренко,

адвокат:

ОТ ПЕРЕГОВОРОВ — К ДОГОВОРУ. ПОЧЕМУ МОДЕРАЦИЮ ПЕРЕГОВОРОВ СТОИТ ПОРУЧИТЬ ЮРИСТУ

Как провести сложные переговоры с деловыми партнерами, задать все «неудобные» вопросы, преодолеть три кризисных рубежа и добиться нужного результата, сохранив лицо и отношения, рассказывает адвокат Инна Арендаренко

Текст Анна Кашурина / Фото Фото Рустам Коблев

Насколько модерация переговоров понятна и принята среди предпринимателей на практике? Особенно в юридическом контексте.

Сейчас это растущий тренд. В России складывается культура партнерских переговоров: в судах уже появились комнаты для медиации. И мы в каждом судебном споре делаем попытку мирного урегулирования между сторонами. Всегда предлагаем мирные переговоры, потому что быстрое решение конфликта — это возможность если не расстаться друзьями, то, по крайней мере, обойтись без растраты ресурсов. Конфликты надолго выжигают у людей энтузиазм и лишают энергии заниматься бизнесом.

Модерация нужна

- для регулирования партнерских взаимодействий,
- для заключения сложных контрактов,
- для урегулирования судебных споров с контрагентами,
- для изменения позиций сторон в отношениях (например, при переходе из наемного в партнерский статус),
- при ведении или начале бизнеса на новых территориях, за границей,
- во всех случаях, где партнерам сложно самостоятельно прийти к компромиссу.

Чем именно помогает в переговорах модератор-юрист?

Когда стороны между собой могут вести переговоры и договариваться, это замечательно. Но порой круг вопросов оказывается слишком ши-

роким, а сами вопросы сложными, специализированными, потенциально «неудобными», и ответы на них не должны оказаться поверхностными. Модератор-юрист поможет с самого начала прояснить позиции партнеров, найти и устранить противоречия, привести стороны к «единому знаменателю». Даже если им не по пути, лучше чтобы они увидели это сразу.

Юрист поможет достичь ясности трактовок и прозрачности договоренностей. Из огромного переговорного массива, а это иногда несколько сессий, поможет сложить нужный пазл, выработать систему отношений, которая подходит именно этим партнерам, именно в этом бизнесе, именно на этом этапе и с этими целями.

Какие три главных сложных участка проходят все, кто вступает в бизнес-переговоры с партнером?

Первый сложный участок, который партнеры должны преодолеть, — принять решение о легализации доверия. В России многие партнеры привыкли действовать на доверии. Это может длиться годами, а потом происходит какая-то разрушительная ситуация, которая ставит доверие под большой вопрос. Стороны начинают обращаться к консультантам и законодательству для того, чтобы распутать все, что происходило за тот период, когда согласования происходили на интуитивном уровне и не были прописаны правила. Мы рекомендуем со старта, какие бы ни были доверительные отношения, даже с самым близким другом, родственником, обсудить и за-

фиксировать все договоренности в документах с понятными формулировками.

Второй сложный участок — подписание документов. Окрыленные переговорным процессом, партнеры могут оттягивать момент с подписанием бумаг. Это ошибка. Часто мы продолжаем общаться с партнерами, которые прошли сессию «Диалог с партнером», и оказывается, что они так и не дошли до стадии бумаг. Каждый раз, когда им необходимо прояснить тот или иной вопрос, они обращаются не к соглашению или корпоративному договору, а вынуждены лезть в протокол договоренностей, который не является юридически значимым документом, а просто фиксирует результаты переговоров.

Третий рубеж — прохождение первого года партнерства. Это период, который наступает, когда партнерам необходимо вернуться и проанализировать договоренности, которые зафиксированы в бумагах. Обычно это происходит через 3, 6 или 12 месяцев. За это время между партнерами складывается бизнес-процесс и возникает необходимость изменить какие-то стартовые договоренности. И важно, чтобы процесс передоговоренностей сторон был заложен. В противном случае будет копиться недовольство, которое потенциально может привести к корпоративному спору.

Какие навыки и качества должны быть у модератора-юриста, учитывая, что ему приходится работать и с чувствительными вопросами?

Я бы доверяла модерацию юристу, у которого есть бизнес-насмотренность



МОДЕРАТОР-ЮРИСТ ЗАДАСТ ВСЕ
НЕУДОБНЫЕ ВОПРОСЫ, ПРОЯСНИТ
ПОЗИЦИИ ПАРТНЕРОВ, ПОМОЖЕТ НАЙТИ
ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПРИВЕСТИ СТОРОНЫ
К ЕДИНОМУ ЗНАМЕНАТЕЛЮ

и высокий уровень эмпатии. Ведь важно не поссорить партнеров, а наоборот создать «клей» и аккуратно, настойчиво, деликатно прояснить все вопросы. Модератор переговоров — это тот, кто задает четкие и понятные вопросы. У него есть только одна задача — помочь вам принять решение о том, что вы идете в партнерство и зафиксировать, на каких условиях вы туда идете.

Какие авторские методы и техники вы используете для управления динамикой переговоров?

Мы составили общедоступный опросник, это около 50 вопросов, которые должны обсуждаться в каждом партнерском бизнесе. Это база, а дополнительно в процессе подготовки к переговорам мы погружаемся в мир партнеров, узнаем все вводные, все юридические тонкости и подводные камни, которые могут потом сыграть свою роль в неподходящий момент. Мы создаем на основе этой базы переговорную технологию для каждого конкретного случая. Даем шанс партнерам услышать друг друга не поверхностно, а на уровне смыслов.

Для этого нужны особые вопросы. Например, каковы ваши личные ожидания от совладельцев? Это не формальный юридический вопрос, это реально вопрос «на подумать». Или: как вы поймете, что достигли успеха в вашем проекте? И оказывается, что для кого-то это прибыль, для кого-то капитализация, а третий, вообще, говорит, что «чтобы в процессе мой уровень счастья не падал». И здесь очень важно это все вместе прояснить и понять, что партнеры способны сформировать общее видение, цели и правила совместной работы. Да, у них может быть разное мнение в некоторых нюансах. Но в целом есть база, по которой партнерам надо договориться, иначе они не смогут вести совместный бизнес.

В совместное дело партнеры вкладывают миллионы, а услуга по модерации переговоров, которая, по сути, помогает принять все принципиально значимые решения, стоиткратно меньше. И эту инвестицию нужно вкладывать в стартовый бюджет проекта наравне с расходами на юридическое сопровождение бизнеса. *ЮП*



Наведите камеру на QR-код, чтобы получить контакты Инны Арендаренко

Анастасия Агамалова,

юридическая компания «Золотое правило»:

10 ПРИЧИН ПЕРЕЙТИ
НА АБОНЕНТСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ,
ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ ШТАТНЫЙ ЮРИСТ

Оптимизировать внутренние процессы и перевести некоторые функции в компании на аутсорс — сегодня это одна из рутинных и даже обязательных задач предпринимателя. В некоторых видах бизнеса юрист в штате просто не нужен, постоянной потребности в его услугах нет, а вопросы, которые периодически возникают, проще решить через внешние консультации. Поэтому мы предложили рынку услугу абонентского обслуживания — «Штатный юрист». Такой специалист имеет много преимуществ и функционально ничем не отличается от инхаус-сотрудника.

Анастасия Агамалова, директор департамента юридического сопровождения бизнеса юридической компании «Золотое правило».

Родилась 11 февраля 1994 года. Образование: с отличием окончила Саратовскую государственную юридическую академию, получила степени бакалавра и магистра, а также диплом о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации (английский язык)». Начинала свою трудовую деятельность с позиции аудитора в дочерней организации ПАО «ЛУКОЙЛ». В юридической компании «Золотое правило» за 2 года прошла путь от юрисконсульта до позиции директора департамента юридического сопровождения бизнеса. Основные принципы в работе — экспертность, перфекционизм, вовлеченность, дипломатичность и ответственность.



1 = 30

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Один юрист не обладает исчерпывающими знаниями во всех областях права. Если ваша компания сталкивается с юридическими вопросами, выходящими за рамки специализации штатного юриста, вам придется либо искать внешнего консультанта, либо обучать своего сотрудника. Оба варианта могут потребовать значительных временных и финансовых затрат. Кроме того, ограниченный набор навыков одного юриста может привести к снижению эффективности работы компании в целом.

АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Вы получаете доступ не к одному юристу, а к тридцати экспертам, которые специализируются в разных направлениях. «Штатный юрист» из «Золотого правила» не болеет, не уйдет в отпуск, не устанет, не уволится и будет всегда на связи.

400 000 = 80 000

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Стоимость услуг юристов по России колеблется от 150 000 до 2 000 000 рублей. Средняя зарплата юриста в штате составляет около 100 000 рублей. Если вам, к примеру, нужно содержать несколько квалифицированных юристов по основным направлениям, то по затратам это составит порядка 400 000 рублей.

АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Месяц абонентского обслуживания* в «Золотом правиле» обходится в сумму от 80 000 до 300 000 рублей.

* В абонентское сопровождение не входит ведение судебных споров, оформление партнерства и иных корпоративных сделок. При этом абонентам предоставляется скидка на данные услуги.

БЕРЕМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ НА СЕБЯ

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Помимо заработной платы, работодатель несет ряд дополнительных расходов на каждого штатного сотрудника. Эти расходы включают НДФЛ 13%, взносы в страховую часть Социального фонда, взносы в накопительную часть, взносы на обязательное социальное страхование по временной нетрудоспособности, взносы в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, расходы на ДМС, оплачиваемый отпуск, дополнительные гарантии (декретный отпуск, выход на пенсию). Затраты на создание и оснащение рабочего места, включая покупку оборудования. Расходы на обучение сотрудников. Выплаты при увольнении.

АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Если вы подключились к услуге абонентского сопровождения, то вам не нужно думать о налогах, страховых и пенсионных отчислениях за работника, нести затраты на ДМС, оборудовать рабочее место, покупать доступы к справочным системам, оплачивать повышение квалификации, дополнительное обучение и отпуск, соблюдать все требования при увольнении.

ЕДИНОЕ ОКНО

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Для решения комплексной задачи вам потребуется найти нескольких юристов. Самостоятельно сформулировать объем и темы, которые требуют юридической поддержки. Это может быть разработка договоров, представление интересов в суде, аудит документации и т.д. Исследовать рынок юридических услуг. Изучить предложения фирм и частных юристов, отзывы клиентов и репутацию. Сравнить стоимость услуг, понять, насколько она соответствует их качеству и объему работ. Провести встречи и телефонные переговоры, обсудить детали и условия сотрудничества. Убедиться, что юристы поняли ваши требования. Наконец, оценить результаты работы. И всегда быть готовым к изменениям.

АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Мы работаем по принципу «Одного окна». Если у клиента есть запрос, который не относится к нашей специализации, мы обращаемся к партнерам. Вам не потребуется самостоятельно искать других юристов, мы стараемся максимально помочь даже в узкопрофильных вопросах. Например, если нужно зарегистрировать товарный знак, мы проконсультируемся с партнером по интеллектуальной собственности, защите и охране интеллектуальных прав. Если возник личный вопрос, связанный с разделом имущества или касающийся детей, мы обратимся к партнеру по семейному праву. Нужно разобраться с сертификацией продукции, привлечем партнера, который специализируется в этой теме. Решим другие смежные вопросы, включая те, что имеют уголовную составляющую и требуют консультации с адвокатом.

БЕЗ ГРАНИЦ И ЧАСОВЫХ ПОЯСОВ

ИНХАУС-ЮРИСТ:



АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Мы можем оказывать услуги в любой точке мира, будь то Бали, Америка, Россия или другие страны и континенты. Мы привыкли работать в удаленном формате, используя современные средства связи. Основная часть нашей переписки ведется через электронную почту или чаты в мессенджерах, где руководители могут контролировать работу своих подчиненных и видеть результаты нашего сотрудничества. Мы используем различные платформы для видеоконференций, такие как Zoom, Telemost и Google Meet, если необходимо. Нашему «Штатному юристу» нет необходимости находиться в офисе, что позволяет нам обслуживать большое количество клиентов, проживающих вне Краснодара. Около 70% наших клиентов — это юридические лица, которые находятся за пределами города и представляют различные сферы деятельности.

БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО СФЕРАМ И НИШАМ

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Специализация на конкретной области знаний и бизнес-нише приводит к тому, что юрист может потерять квалификацию в других областях, что снизит его общую эффективность и способность решать комплексные задачи. В периоды, когда юридических задач в конкретной теме мало, компания все равно несет расходы на содержание штатного юриста и при этом докупает недостающие услуги на внешнем рынке.

АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Мы имеем дело с клиентами из разных сфер, что позволяет нам лучше понимать их бизнес-процессы, быстро адаптироваться к новым задачам и быть более гибкими в решениях. Мы не ограничены одной областью знаний: работаем с клиентами из строительной отрасли, поставщиками и перевозчиками, представителями сельского хозяйства, инфобизнеса, сферы предоставления различных услуг и других ниш.

ПРИВАТНО, ДОВЕРИТЕЛЬНО, БЕЗОПАСНО

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Доступ к большому объему конфиденциальной информации может увеличить риск ее утечки. Это может произойти непреднамеренно, например, через электронную почту или социальные сети, или намеренно, если юрист решит передать данные конкурентам или другим заинтересованным лицам. Использование нелегального программного обеспечения, включая программы для шифрования и резервного копирования данных, также приводит к уязвимостям в системе безопасности компании.

АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Мы гарантируем конфиденциальность всех данных, которые получаем от наших клиентов и партнеров. У нас разработана собственная система сохранения конфиденциальности информации, которая обеспечивает защиту всех сведений внутри нашей компании. Это позволяет нам решать любые, даже самые личные вопросы клиентов.

ЯСНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Язык права характеризуется формальностью и официальностью. Предложения, используемые юристами, могут быть длинными и сложными, содержать множество терминов и непонятных выражений. Юристу некогда «переводить» свою речь, он должен делать работу. Зачастую собственник или генеральный директор не понимает, насколько корректное и точное решение ему предлагают, какими именно рисками оперируют, что стоит за набором сложных оборотов.

АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Мы стараемся мыслить в парадигме собственника бизнеса и предлагаем клиентам решения, которые учитывают их интересы и минимизируют риски. Мы доносим информацию простым языком, не перегружая ее юридическими терминами. И готовы максимально подробно и понятно объяснить клиенту, почему определенные действия могут привести к нежелательным последствиям, и предложить альтернативные варианты решения проблемы.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

ИНХАУС-ЮРИСТ:

Вы несете дополнительные затраты на обучение юриста экстранавыкам и компетенциям.



АБОНЕНТСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:

Юристы «Золотого правила» регулярно проходят тренинги и обучаются навыкам ведения переговоров и профессионального общения с клиентами. Наша команда обладает компетенцией ведения переговоров и умеет выступать в роли посредников в переговорных процессах, помогая клиентам согласовать условия договоров с контрагентами. Если клиент заходит в тупик и не может достичь согласия, он может попросить нас подключиться к переговорам. Мы берем на себя эту задачу и достигаем нужного результата. Например, однажды один из наших клиентов, у которого в России сеть студий растяжки и фитнеса, на этапе заключения договора аренды столкнулся с жесткой позицией собственника имущества и отсутствием гибкости в отношении согласования условий договора в целях соблюдения баланса интересов обеих сторон. Благодаря нашему участию в переговорах, нам удалось договориться о включении в договор важных условий, которые защищают интересы нашего клиента как арендатора.

СУПЕРБОНУС: «АУДИТ ЮРИДИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА»

ЗОЛОТОЕ
ПРАВИЛО
Юридическая
компания

Каждому клиенту, который становится к нам на абонентское сопровождение, мы дарим услугу аудита юридической безопасности бизнеса. Это авторская методика «Золотого правила», чек-лист вопросов по разным направлениям: организационно-учредительная безопасность, экономическая, кадровая и информационная безопасность, интеллектуальная собственность. Клиент отвечает на вопросы, и мы на основании его ответов делаем заключение, где подсвечиваем «красные зоны» для бизнеса, с дорожной картой, как эти риски исключить или минимизировать.

Допустим, мы видим, что у клиента все сотрудники оформлены по гражданско-правовому договору. Соответственно, здесь возникает риск, что при переквалификации договора в трудовой произойдет начисление налогов и страховых взносов и привлечение к административной ответственности. Или: компания работает с контрагентами по своей форме договора. Очень часто эта форма слабая — здесь есть риск возникновения спорных моментов с контрагентом. Мы же с учетом специфики бизнес-процессов подготовим договор, который будет максимально защищать его интересы.



Наведите камеру
на QR-код и скачайте
чек-лист для проверки
безопасности бизнеса

Андрей Арендаренко,
медиахолдинг «Кубань сегодня»

SERM, ИЛИ КАК УПРАВЛЯТЬ СВОЕЙ РЕПУТАЦИЕЙ В ПОИСКОВОЙ ВЫДАЧЕ



«Скажи мне, что о тебе скажет Яндекс, и я скажу, кто ты» — сегодня крылатое выражение можно перефразировать именно так. Давно ли вы проверяли, что выдает поиск в интернете по вашим данным: по имени и фамилии, по названию компании? А если проверяли, то устраивают ли вас результаты выдачи?

Текст Андрей Арендаренко
Фото Пресс-служба медиахолдинга «Кубань сегодня»

Тема управления деловой репутацией в интернете сейчас набирает невероятные обороты, интерес к ней растет, а мы стояли у ее истоков. Пару лет назад мы столкнулись с интересным случаем, когда крупные компании обращались к нам с просьбой разместить статьи. Сначала мы не понимали, зачем они это делают, но потом выяснилось, что они используют этот метод для улучшения поисковой выдачи по своим сотрудникам и бренду. Оказалось, что компания стремится продвинуть своих топ-менеджеров и среднее звено, чтобы потенциальные клиенты могли легко найти информацию о них в интернете. Это стало для нас настоящим открытием, ведь мы оказывали подоб-

ные услуги уже 10 лет, но не осознавали всей глубины и важности этого процесса. Мы поняли, что для повышения эффективности необходимо подходить к вопросу комплексно, учитывая все тонкости и особенности каждого случая. Это как смотреть на монету ребром, а затем повернуть ее и увидеть, что она стала круглой и большой.

В интернете легко распространить недостоверную информацию, которая может нанести вред деловой репутации. Однако если у вас уже есть положительная информация в надежных СМИ, испортить ваше реноме будет гораздо сложнее.

Сегодня, когда потенциальный бизнес-партнер говорит вам: «Спасибо, пойду подумаю», — это означает, что он

и теперь, когда решение вступило в силу, снова подадим заявку в Google и Яндекс. Таким образом, проект будет завершен, и человек, который раньше сталкивался с крупным негативом, превратится в мецената, что соответствует действительности.

Когда клиент обращается к нам с просьбой разместить нужную ему информацию в поисковой выдаче, мы с командой обсуждаем, как это правильно и эффективно сделать. Затем принимаем решение и реализуем его, используя секреты, которые не раскрываем. Стоимость наших услуг начинается от 50 000 рублей за размещение новых материалов и может варьироваться в зависимости от сложности задачи. Удаление ссылок также

специальных сетях и на сайте компании. И если к отзывам отношение аудитории настороженное, в соцсетях и на сайте данные и вовсе сугубо субъективные, то вот медийная картина выглядит наиболее релевантной. Мы работаем как в правовом, так и в техническом поле, взаимодействуя со всеми средствами массовой информации, включая федеральные и региональные.

Услуги требуют особого подхода, поскольку их оказывают люди. В отличие от товаров, где можно создать уникальный продукт (например, спички, которые горят дольше обычного), услуги требуют непосредственного взаимодействия с клиентом. Это делает нашу работу необходимой для всех, кто работает в сервисе.



Проверьте поисковую выдачу по своему



Найти

- 🔍 проверьте поисковую выдачу по своему имени
- 🔍 проверьте поисковую выдачу по своему бренду

идет «думать в Яндекс». А там дальше первой страницы ссылок в поисковой выдаче он вряд ли отправится. Поэтому у вас есть буквально один экран на то, чтобы произвести нужное впечатление, чтобы сеть выдала тот портрет, который вам нужен. Свежие исследования показывают, что в русскоязычном сегменте 76% поисковых запросов приходится на Яндекс, и 24% на Google.

Наши клиенты — это предприниматели, которые хотят улучшить свою видимость в поисковых запросах. Это сложнее сделать для товаров или услуг, которые продаются на маркетплейсах или других платформах, но даже в таких случаях мы можем помочь. Мы специализируемся в том, чтобы сделать управляемой поисковую выдачу информации в интернете при запросах в основных поисковых системах.

Работа над улучшением видимости бренда в поисковых системах требует времени, но дает долгосрочные результаты. Один из наших проектов длится уже полтора года. За это время мы смогли сократить количество негативных ссылок с 70 до 2. Выиграли у Google в борьбе за доиндексацию,

возможно, и стоимость этой услуги составляет примерно 20–30 тысяч рублей за ссылку.

К нам приходят не только для решения проблем, но и для того, чтобы сохранить хорошую репутацию или улучшить ее. Это включает в себя как работу с негативными отзывами и статьями, так и создание положительного контента в СМИ. Мы стремимся создать образ надежного и профессионального бренда, который вызывает доверие у потенциальных клиентов.

Многие люди не задумываются о том, как они представлены в интернете, и не знают, что их действия могут повлиять на их репутацию. Я часто объясняю предпринимателям, что нужно проверять, как они выглядят в медиаполе. Для этого достаточно просто поискать информацию о себе в интернете. Например, если предприниматель зарегистрирован как владелец бизнес-клуба, но больше никакой информации о его деятельности нет, это может отпугнуть потенциальных клиентов.

Образ бренда или человека в интернете складывается из отзывов, публикаций в СМИ, информации в со-

Важно понимать, что люди ищут информацию в интернете, и от того, что они найдут, зависит их решение о покупке или сотрудничестве. Поэтому необходимо тщательно продумать стратегию продвижения, чтобы потенциальные клиенты могли легко найти нужную информацию о вас или вашем продукте. Мы делаем публикации в средствах массовой информации через наших партнеров, чтобы раскрыть потенциальным клиентам ту информацию, которую мы хотим, чтобы они увидели. Это влияет на расширение воронки продаж через сарафанное радио, потому что все предприниматели пользуются им. Однако часть потенциальных клиентов может не дойти до вас через сарафанное радио, потому что им можно управлять. Логика в том, что чем больше людей знают о вас, тем больше у вас сарафанного радио. **ЮЛ**



Наведите камеру на QR-код, чтобы узнать больше об управлении репутацией в интернете

Наталья Куликова,
Mantera Resort & Congress:

ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ ДЛЯ MICE-ИНДУСТРИИ В СОЧИ

После трех месяцев простоя отель Mantera Resort & Congress максимально оперативно начал работу в феврале 2024 года. За это время здесь перезапустили операционные процессы, наняли штат и сплотили профессиональную команду, модернизировали инфраструктуру и улучшили сервис. Какие возможности сейчас предлагает отель для идеального отпуска и бизнеса, рассказывает его генеральный менеджер

Интервью Сергей Артемов / Фото Ирина Меркулова

Отель Mantera Resort & Congress часто принимает мероприятия всероссийского и международного значения, встречи первых лиц. Расскажите, какие требования и нюансы необходимо учитывать в такой работе?

За всю историю работы в отеле проводились крупнейшие государственные и региональные мероприятия, а также события мирового масштаба в рамках проведения Олимпийских игр, Саммита глав правительств стран ШОС, Саммита Россия-АСЕАН, Чемпионата мира по футболу, экономического форума Россия-Африка, Всемирного фестиваля молодежи и других. С репутацией самой крупной и многофункциональной площадки конгресс-центр отеля Mantera Resort & Congress готов ответить на самые амбициозные вызовы.

При организации протокольных мероприятий нужно учитывать множество нюансов: наличие номеров различных категорий (люксы для сопровождающих, смежные номера), возможность расселения делегаций по этажам для обеспечения безопасности, отдельные входы и лифты, наличие современных конференц-залов и залов для мероприятий, оснащенных аудио- и видеотехникой, интернетом, системами освещения и собственными системами безопасности. Персонал

должен обладать высокой квалификацией, владеть иностранными языками. С VIP-гостями у нас работают специально обученные сотрудники. Немаловажно также учитывать организацию трансфера.

Чтобы проводить мероприятия на тысячи участников, нужно располагать определенной инфраструктурой и масштабом. Mantera Resort & Congress отвечает этим условиям?

Наш отель известен одним из крупнейших конгресс-центров в регионе. Его площадь составляет 10 000 м² и вмещает до 2 000 гостей. Площадку можно адаптировать под любые требования. Просторные выставочные площадки идеально подходят для размещения стендов, экспозиций и демонстрационных зон. Мы обеспечиваем все необходимое оборудование и поддержку для успешного проведения масштабных событий.

Наша профессиональная команда готова взять на себя все аспекты планирования и реализации мероприятия, включая такие нюансы, как разработка индивидуального меню.

Какой формат мероприятий у вас наиболее востребован?

Mantera Resort & Congress расположен в близости со спортивными олимпийскими объектами на федеральной

территории Сириус, поэтому выступает в качестве точки притяжения для крупных форумов, выставок, фестивалей, а также спортивных мероприятий.

Как вы обеспечиваете сервис и соответствие международным стандартам при приеме государственных мероприятий и групп из-за рубежа?

Предоставить гостям высочайший уровень сервиса — для нас это приоритетная задача. Ее решение включает множество аспектов, начиная от профессиональной подготовки персонала и заканчивая соблюдением культурных и религиозных особенностей.

Все сотрудники отеля проходят обязательные вводные курсы, а также регулярные тренинги на рабочих местах, изучают международные стандарты гостеприимства, тренируют навыки коммуникации, усваивают основы этикета и протокола.

В отеле настроена система контроля качества через регулярные мониторинги, чек-листы и внешние аудиты посредством привлечения «тайного гостя». На основании результатов мы постоянно улучшаем поведение сотрудников и оптимизируем процессы.

Мы строго соблюдаем все правила миграционного законодательства, что позволяет нам оперативно и корректно решать все вопросы, связанные с при-



Наталья Куликова — выпускница Санкт-Петербургского государственного университета с более чем 20-летним опытом работы в отелях, входящих в состав международных гостиничных сетей: Radisson Group, Marriott International, AccorHotels.



НАШ ОТЕЛЬ ИЗВЕСТЕН ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ КОНГРЕСС-ЦЕНТРОВ В РЕГИОНЕ.

*ЕГО ПЛОЩАДЬ СОСТАВЛЯЕТ
10 000 М² И ВМЕЩАЕТ
ДО 2 000 ГОСТЕЙ*



Mantera Resort & Congress — отель расположен в Сочи на федеральной территории Сириус в шаговой доступности от олимпийских объектов. Сочетает в себе все достоинства современного курортного комплекса с эффективностью крупнейшего конгресс-центра на юге России. Конференц-возможности отеля идеально подходят для проведения мероприятий, заседаний совета директоров, презентаций, выставок, модных показов, экспонирования автомобилей, цикловых конференций, спортивных групп, корпоративных мероприятий, а также свадеб и различных торжеств.

ездом и пребыванием иностранных гостей. Кроме того, мы принимаем во внимание их религиозные и культурные особенности, пожелания по меню и гостевым принадлежностям, чтобы каждый человек чувствовал себя в Mantera Resort & Congress комфортно и уверенно.

Каким вы видите будущее Mantera Resort & Congress и его роль в туристическом ландшафте Сочи?

Развитие региона в целом во многом зависит от ориентации на «всесезонность», а не только на летние периоды, и, прежде всего, за счет дальнейшего укрепления его позиций как MICE-направления. Поэтому будущее конгресс-центра Mantera Resort & Congress

я вижу в укреплении его позиции как центра проведения международных мероприятий и конференций в Сочи. Мы планируем расширять инфраструктуру, обновлять номерной и общественный фонды (уже сейчас завершается капитальный ремонт 100 номеров, в ближайших планах — реновация ресторана, лобби-бара, салона красоты и тренажерного зала), внедрять инновационные технологии и повышать уровень сервиса для удовлетворения растущих потребностей наших гостей. Конгресс-центр будет играть ключевую роль в привлечении деловых туристов в регион, способствуя развитию туристической индустрии Сочи и укреплению его имиджа как современного и динамичного курорта. *юг*

Анна Непша,

VIVART:

НАША ТЕРРИТОРИЯ — НЕОБЫЧНЫЕ ИДЕИ ДЛЯ ДОМАШНЕГО ИНТЕРЬЕРА

Партнер компании-производителя мебели рассказала ЮП, как работать с крупными объектами, эксклюзивными запросами и непростыми заказчиками, сохраняя и уровень качества, и сервис, и отношения

Интервью Сергей Антонов / Фото предоставлены героем

По образованию вы экономист. Как пришли в творческую профессию?

Одно другому не мешает. Я делала ремонты дома, постоянно что-то меняла, переставляла, переклеивала. У меня всегда было свое видение. В бизнесе это видение очень важно, потому что оно дает возможность чувствовать клиента, понимать его потребности и желания. Это касается не только продажи продукта, но и выбора стиля общения, который соответствует настроению и характеру клиента.

Я пришла в российский бизнес, переехав в страну. Начала работать с партнерами на фабрике VIVART, где производят корпусную мебель уже более десяти лет. Хотя мое участие началось позже, я быстро волилась в процесс и стала активным членом команды.

История бизнеса началась с двух друзей, которые изготавливали эксклюзивную мебель для себя и своих знакомых. Со временем появился спрос на их работу, и они решили расширить производство, набрав штат сотрудников. За последние два года мы выросли еще вдвое. У нас нет активной рекламы, основной канал привлечения клиентов — это рекомендации.

Моя подруга, например, изначально планировала заказать кухню у другого производителя, но когда приехала в салон и увидела, как работаем мы, она решила сделать заказ у нас. Ее впечатлило, как мы ответили на все ее вопросы и предложили эксклюзивный дизайн, который идеально соответствовал потребностям и стилю жизни.

Когда нам звонят потенциальные клиенты, я лично выезжаю на объект, чтобы оценить потребности клиента и предложить наилучшее решение. Если клиент пришел по чьей-либо рекомендации, мы предлагаем ему особые условия лояльности.

Расскажите, как вы работаете с клиентами.

Когда начинается работа над проектом, на объект выезжает замерщик. Затем мы разрабатываем полный проект для каждой комнаты, включая необходимую визуализацию. У нас есть дизайнер, который занимается этим процессом, но я также могу от руки нарисовать план и показать его клиенту.

Недавно я работала с очень интересными людьми, которые купили дом площадью около 500 квадратных метров во Владикавказе. У них свой магазин строительных материалов и целый торговый центр. Сделку мы закрыли дистанционно. Началось все с заказа на стеновые панели, которые были эксклюзивными, и ни одна компания не могла их сде-



Анна Непша родилась в Казахстане, в городе Алматы. Окончила Казахскую государственную академию управления. В Казахстане открыла собственный салон красоты, бизнес просуществовал 25 лет. Семь лет назад приехала в Россию, получила гражданство Российской Федерации. Семья: двое сыновей. Начинала в РФ как индивидуальный предприниматель, затем в Краснодаре присоединилась к компании VIVART— мебельному производству кухонь и корпусной мебели. У VIVART три магазина в городе, где представлены выставочные образцы продукции: кухни, гардеробные и другие предметы интерьера. Качество работы можно оценить, посетив территорию производства по адресу Новороссийская, 55.

лать. Клиенты отправляли запросы, но им говорили, что это невозможно или слишком дорого. В итоге, мы выполнили заказ по цене, которая была ниже, чем у всех остальных.

Чтобы успешно работать с крупными объектами, мы предлагаем эксклюзивные решения, которые позволяют нам легко находить общий язык с требовательными клиентами. Недавно пришел заказ на изготовление пяти-шести гардеробных комнат. Каждая гардеробная обсуждалась отдельно с заказчиком, учитывались все его пожелания и требования.

Также мы активно работаем с гостиничными комплексами в Сочи, предлагая широкий спектр услуг для различных сегментов рынка, от среднего до премиум и люкса. При работе с отелями и частными заказчиками стремимся обеспечить высокое качество продукции и индивидуальный подход к каждому проекту. Недавно мы заключили договор на поставку мебели в жилой комплекс на Обрывной. Сейчас готовим два шоурума для демонстрации нашей мебели.

В мечтах мы обычно представляем себе одно, а в реальности дизайн зачастую оказывается совсем другим. Как вы помогаете клиенту с визуализацией?

Мы используем 3D-модели, чтобы заказчики могли увидеть, как будет выглядеть квартира с нашей мебелью. Это помогает им сэкономить средства, так как можно заранее определить, какие элементы необходимы, а какие нет.

Долгосрочный и стабильный успех обеспечивает слаженная команда. Как вы стали партнером в компании?

Мне предложили партнерство, так как знали мои результаты и методы работы. Мы обсудили условия и договорились о сотрудничестве. Сейчас я работаю в организации как руководитель маркетинга и руководитель проекта на производстве. Занимаюсь как продажами, так и организацией производства, но непосредственно с технологами обсуждаю только технические моменты.

Также я отвечаю за коммуникацию с клиентами, построение планов и достижение успехов в работе с заказчиками. Стараюсь находить общий язык со всеми, кто с нами работает, будь то дизайнеры, прорабы или другие специалисты.

Наш руководитель, Виталий Сергеевич Плотников, однажды сказал: «Это не работает уже, зачем тратить время впустую?» Я ответила: «Виталий Сергеевич, как вы думаете, все ли работает так, как задумано? Иногда семена прорастают быстрее, а иногда медленнее. Главное — построить план и следовать ему».

Что позволяет VIVART расти и сохранять уровень работы в условиях текущей экономической реальности?

Санкции повлияли на нашу работу, но мы смогли найти способы обойти ограничения. Например, мы столкнулись с перебоями в поставках ЛДСП, но решили эту проблему, заказав материалы через другие страны, в том числе через Казахстан. Это позволило нам сохранить качество продукции и обеспечить бесперебойную работу производства.

Мы всегда следим за материалами и не используем дешевые альтернативы, которые могут негативно сказаться на прочности изделий. Гарантийный срок на нашу продукцию составляет 2 года. После его истечения мы также готовы обслуживать изделия, если возникнут повреждения фасадов, сколы или другие механические проблемы. Сроки восстановления зависят от типа изделия и могут составлять от 30 до 90 дней.

Иногда производство бывает максимально загружено, и чтобы успеть выполнить все заказы в срок, требуется больше, чем 24 часа в сутки.



ИНОГДА СЕМЕНА ПРОРАСТАЮТ БЫСТРЕЕ, А ИНОГДА МЕДЛЕННЕЕ. ГЛАВНОЕ — ПОСТРОИТЬ ПЛАН И СЛЕДОВАТЬ ЕМУ

Особенно это касается покраски, где необходимо дождаться высыхания фасадов, грунтовки и полировок.

Мы работаем с различными материалами, включая акрил, кварц и китайский камень. Наши столешницы отличаются высоким качеством и долговечностью, а также доступны по более низкой цене, чем в некоторых мебельных магазинах.

Какие особенные вещи предлагает VIVART?

Необычные идеи для домашнего интерьера и уникальные проекты, которые отличаются от стандартных предложений на рынке, — это наша территория. Например, мы изготавливаем двери скрытого монтажа, которые не имеют наличников и видимых косяков. Эти двери представляют собой стеновые панели толщиной 9 мм, которые могут быть окрашены с одной стороны и иметь декоративную панель с другой. Они устанавливаются таким образом, что визуально сливаются со стеной, создавая эффект отсутствия двери. Такие двери являются нашим эксклюзивным предложением и пользуются большим спросом среди клиентов из Краснодарского края, Геленджика, Анапы и других городов черноморского побережья.

Еще пример: мы производим места хранения под лестницей, проектируем и оборудуем постирочные комнаты и другие нестандартные варианты.

Какое самое важное достижение или решение было в вашей жизни?

Таких решений было несколько. Одно из них — переехать в Россию, о чем я не пожалела ни секунды. Второе — вступить в партнерство в VIVART. Это большая ответственность, ведь нужно построить свою работу, найти клиентов и завоевать их доверие. Когда ты понимаешь, что разработал стратегию и постепенно идешь к своим целям, это вдохновляет. *ЮП*



Наведите камеру на QR-код и узнайте о мебели своей мечты больше

Ирина Вальтер,
бизнес-консультант:

КАК ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО МЕНЯЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Многие владельцы предприятий чувствуют, что стоят на месте, несмотря на наличие потенциала для роста. Ощущение «стеклянного потолка» приводит к неуверенности и неэффективным решениям. Как найти корневые причины проблем, с чего начать путь к восстановлению и развитию, где найти оптимальный выход — ЮП говорит с Ириной Вальтер, обладающей более чем 17-летним опытом работы с кризисами от убытков до предбанкротных состояний компаний

Фото предоставлено героем / Текст Сергей Антонов

НАЧАЛО ИЗМЕНЕНИЙ — В ОСОЗНАНИИ

Когда компания сталкивается с убытками, собственники нередко осознают необходимость изменений, но не знают, с чего начать. Ирина предлагает системный подход к антикризисному управлению, который включает в себя глубокий анализ существующей ситуации и разработку стратегии, позволяющей создать устойчивую финансовую систему. Управление в условиях кризиса требует дисциплины, организованности и способности команды сосредоточиться на общей цели.

— Я марафонец в области антикризисного управления, — говорит Ирина. — Это всегда игра в долгую: важно расставить приоритеты, погрузиться в каждый вопрос и учитывать мнения различных экспертов.

Ирина применяет подход, основанный на трех сценариях развития событий: пессимистичном, реалистичном и оптимистичном. Метод позволяет не только предсказать возможные риски, но и выбрать наилучшее решение для компании, исходя из анализа текущей ситуации и реальных возможностей.

ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КУБАНИ ТРЕБУЕТ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

В последние годы Краснодарский край демонстрирует активное развитие в сфере промышленного строительства. Однако текущие экономические реалии, удорожание кредитов (ставка ЦБ РФ), ставят перед многими строительными компаниями серьезные вызовы. Например, продолжает расширяться краевая инфраструктура: в регионе уже построено 380 га промышленных парков. К 2030 году планируется создать еще 11 новых промышленных парков и семь промышленных технопарков. На ПЭМФ-2024 делегация Краснодара заключила шесть инвестиционных соглашений суммарной стоимостью 5,5 миллиардов рублей.

Необходимо, чтобы эти проекты были реализованы, а не остались на бумаге, что может быть непросто в условиях

растущих рисков и изменения экономической ситуации. Именно для этого необходимо активное сотрудничество с профессиональными антикризисными управляющими, которые могут не только выявить и устранить текущие проблемы, но и определить новые пути развития бизнеса.

КРИЗИС 2025 ГОДА: ЗАРАНЕЕ ПОДГОТОВИТЬСЯ

Ситуация на строительном рынке в 2024 году представляет собой сложный и неоднозначный контекст. Многие компании продолжают работать на основе ранее запланированных проектов и ресурсов, что может создавать иллюзию стабильности. Однако прошедшие годы показали, что экономическая ситуация может меняться в любой момент, и те компании, которые не принимают это во внимание, рискуют оказаться перед лицом серьезных угроз.

— Строительные фирмы могут не осознавать приближающиеся проблемы, связанные с изменением экономического климата, снижающимся спросом на строительные услуги и потенциальными финансовыми трудностями. Тенденция «доработать старые проекты» может обернуться нереализованными возможностями и отсутствием адаптации к новым условиям рынка, — говорит Ирина.

Чтобы избежать проблемы в будущем, нужен проактивный подход. Нанимая внешнего управляющего, компании могут не только снизить риски, но и получить свежий взгляд на свои процессы, оптимизировать расходы и улучшить финансовое планирование. Антикризисный менеджер обеспечит анализ текущей ситуации, выявит слабые места и разработает стратегию, направленную на устойчивое развитие.

— Не стоит ждать, пока проблемы начнут проявляться в полном объеме. Лучший способ противостоять кризису — это подготовиться к нему заранее. Компании, которые действуют сейчас, будут лучше подготовлены к вызовам 2025 года и смогут не только выжить в условиях нестабильности, но и выйти на новую траекторию роста, — советует Ирина Вальтер. *ЮП*

ПОДХОД, ОСНОВАННЫЙ
НА ПЕССИМИСТИЧНОМ,
РЕАЛИСТИЧНОМ
И ОПТИМИСТИЧНОМ
СЦЕНАРИЯХ РАЗВИТИЯ
СОБЫТИЙ, ПОЗВОЛЯЕТ
ПРЕДСКАЗАТЬ
ВОЗМОЖНЫЕ
РИСКИ И ВЫБРАТЬ
НАИЛУЧШЕЕ
РЕШЕНИЕ



Наведите камеру
на QR-код, чтобы
получить контакты
Ирины Вальтер

14 ЛЕТ «ЗОЛОТОМУ ПРАВИЛУ»

6 сентября 2024 года юридическая компания «Золотое правило» отпраздновала 14-летие с самыми близкими. ЮК «Золотое правило» — абсолютные лидеры Кубани и одна из ведущих юридических компаний страны, которая оказывает комплексное юридическое сопровождение бизнеса в России

Э то был стильный, красивый, музыкальный вечер пятницы; никаких ведущих, пафосных речей, номеров, официальности и Black Tie. Только неформальная обстановка, живой концерт, диджей, коктейли, комплименты гостям, вечер где «Bb!» превратились в «Mb!».

Для этого события мы выбрали NIVE-бар в историческом месте Краснодара, созданный эстетами для эстетов и всех тех, кто хотел бы ими стать. Интерьер в духе ар-деко, бар, винтажная мебель из Германии и Франции 1970-х годов. Купеческий дом со 120-летней историей — точка притяжения, которая открывает каналы для нового общения, гастрономического просвещения и красивого, приятного времяпрепровождения, к которому стремятся все адепты нашего энергетического круга.

Каждый гость на входе получил секретное послание и, входя в зал, оказывался не только на уютном музыкальном вечере, но и в игре.

ЗОЛОТОЕ
ПРАВИЛО
Юридическая компания

Фото Владислав Рыжов





14 лет успешной практики, 25 юристов в штате компании. Компетенция и профессионализм юристов и экспертов подтверждены профессионалами сферы и лучшими российскими и международными рейтингами: Forbes ClubLegal Research, «Право-300», лучшие юридические компании, по версиям «Коммерсантъ», RAA.Guide, IFLR 1000, Benchmark Litigation, Best Lawyers. Экспертные мнения и комментарии «Золотого правила» регулярно берут «Коммерсантъ», РБК, «Адвокатская газета» и крупные федеральные новостные порталы.

Средний процент выигранных дел в судах — 85%, который в прошлом месяце повысился уже до 100%.
География побед: 20 регионов и 61 город.
Официальные представительства: Краснодар, Москва, Крым
Интересный факт: первый клиент до сих пор с ЮК «Золотое правило». За последние 3 года компания **сохранила клиентам более 10 миллиардов рублей** в судах и более 500 бизнес-партнерств от распада.



ДМИТРИЙ БОЧАРОВ

Предприниматель,
основатель федеральной сети магазинов
BigStore по продаже мобильной техники

Город: Анапа, Возраст: 26, Рост: 193

О СЕБЕ

«Высокий голубоглазый брюнет. Официант, ставший предпринимателем с миллионными оборотами. А в ближайшие 5 лет планирую стать примерным мужем и отцом».

3 главных ассоциации с вами:
«Надежность. Сила. Развитие»

Ваши хобби:
«Спорт, чтение».

ДЛЯ БИЗНЕСА

Дмитрий поможет открыть бизнес по продаже мобильной техники и выйти на хороший стабильный доход от 3 миллионов рублей в год.

Портрет желаемого делового партнера
Потенциальный сопартнер, кто может подкидывать идеи, обсуждать что-то интересное. Предприниматель с личным доходом от 300 тысяч рублей в месяц. Возможно, инвестор. «В партнерах ценю ответственность, упорство, постоянство. Идеальный вариант: с кем удалось достичь полного взаимопонимания по целям и способам их достижения».

Ваши сильные стороны:
«Коммуникабельность, большой круг общения».

ДЛЯ ЖИЗНИ

«Ценю в девушке надежность и верность. Ищу ту, с кем будем говорить по душам».

Портрет желаемого романтического партнера
«Девушка, с которой у нас общие интересы, мы развиваемся, стремимся к успеху. У нас взаимопонимание, мы уверены друг в друге. В спорах идем на компромисс. Оба увлекаемся спортом».

Идеальный день:
«Продуктивное начало и спокойный отдых в конце».

Что изменило мое восприятие
«Книга, которая произвела на меня наибольшее впечатление, — “48 законов власти” Роберта Грина».

Какими видите свои отношения
«Мы построили большую крепкую семью».



Чтобы начать
общение с Дмитрием,
наведите камеру
на QR-код,
перейдите
в мессенджер
и напишите
ПАРТНЕР

МАРИНА ГИРЯ

Бренд-маркетолог,
эксперт по личному бренду
Город: Краснодар, Возраст: 34

О СЕБЕ

«Мне нравится творить, создавать новые проекты, давать энергию людям, раскрывать потенциал и видеть сильные стороны предпринимателей и экспертов. Реализовывать придуманные проекты в масштаб. Мне нравится когда “из ничего” создается готовый проект, который полезен людям. Меня наполняют книги и фильмы со смыслом, художественное искусство в его классическом проявлении».

Мое достижение — умею дружить и в моем окружении такие же люди: развивающиеся, отдающие, горящие своим делом с крепкими ценностями.

Моя цель — продолжать жить жизнь наполненно, улучшая ее качество, и сохранить свои фундаментальные ценности».



Чтобы начать
общение с Мариной,
наведите камеру
на QR-код,
перейдите
в мессенджер
и напишите
ПАРТНЕР

3 главных ассоциации с вами:
«Энергия. Женственность. Результат».

ДЛЯ БИЗНЕСА

Агентство маркетинговых коммуникаций «РИТМ» Марины Гиря помогает предпринимателям выйти в публичность и в СМИ. 14 лет в разработке и реализации проектов для крупных брендов, лидеров рынка. В эпоху личного бренда создаем сильный личный бренд предпринимателям и масштабируем его через медиапроекты.

Портрет желаемого делового партнера
Предприниматель, который закрыл фундаментальные базовые потребности и развивает свою большую миссию. Человек масштабный. Ему нужна профессиональная помощь в том, чтобы делать свое дело громче и получать признание в новом окружении, статус, которые дадут ресурсы и энергию на новые цели.

ДЛЯ ЖИЗНИ

«Если бы у меня была возможность встретить-ся с любым человеком, когда-либо жившим на земле, то это была бы я из будущего. Я бы поговорила с собой. Тепло, в неформальной беседе поблагодарила за путь и вдохновилась мудростью. Надеюсь, что та я из будущего не упустила свои возможности и прожила жизнь полезно и счастливо».

Портрет желаемого романтического партнера
Образованный, искренний, с которым интересно вести вкусные разговоры и есть о чем помолчать. Предприниматель с налаженным бизнесом. Ориентированный на создание своей семьи, доверяющий и развивающийся. Любит узнавать мир, путешествовать.

Идеальный вечер:
«Тихий вечер в горах, с бокалом холодного белого сухого вина».

Нестандартный факт обо мне:
«Отличаю Мане от Моне», “брамскот” от “булинь”. Бывшая скалолазка с художественным образованием».

Семья — это
«Безопасное пространство, где мы отдыхаем. Островок поддержки».

Какими видите свои отношения
«Мы написали красивую историю любви и жизни, о которой с гордостью будут говорить потомки».

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ СПИСОК ДЛЯ ЧТЕНИЯ ПЕРЕГОВОРЩИКА

Иллюстрации из открытых источников в Интернете



СНАЧАЛА СКАЖИТЕ «НЕТ»
Джим Кэмп
Джим Кэмп подготовил сотню тысяч переговорщиков и переговорных команд в 500+ крупных компаний. Авторская методика Кэмп отрицает популярную стратегию win-win, так как она дает преимущества только более опытному переговорщику. Вместо того, чтобы попасть в ловушку иллюзии компромисса, не действуйте из нужды: слабая позиция у вас только сегодня, завтра все будет по-другому.



ДОГОВОРИТЬСЯ МОЖНО ОБО ВСЕМ!
Гэвин Кеннеди
Гэвин Кеннеди разделяет людей на типы переговорщиков: совы, лисы, овцы, ослы. И для каждого типа предлагает свои методы воздействия и 8 тактических техник. В книге рассказывается о психологических ловушках и ошибках при определении приоритетов. Автор приводит примеры серьезных просчетов и ситуаций, которые еще можно исправить. Решая задачи из книги, вы заметите, что сначала пытаетесь использовать привычные методы. Однако автор убедительно доказывает, что именно они чаще всего приводят к неудаче.



Я ВСЕГДА ЗНАЮ, ЧТО СКАЗАТЬ
Игорь Рызов
В книге представлены специальные техники жестких переговоров, применяемые, в том числе, спецслужбами. Вы сможете изучить основные стратегии перехвата, удержания и управления в сложных переговорных ситуациях. А также отработать и внедрить на практике навыки, позволяющие контролировать протекание жестких переговоров.



КАК ПРЕОДОЛЕТЬ НЕТ
Уильям Юри
В книге описана стратегия Юри, которая состоит из пяти шагов: мысленно дистанцироваться от ситуации; понять интересы оппонента; сменить обрамление; построить «золотой мост»; дать необходимые объяснения. Книга учит сдерживать инстинктивную реакцию и продвигаться к цели косвенными путями. И прививает правило: на каждую минуту переговоров должна приходиться минута подготовки.



ДОГОВОРИТЬСЯ НЕ ПРОБЛЕМА. КАК ДОБИВАТЬСЯ СВОЕГО БЕЗ КОНФЛИКТОВ И НЕНУЖНЫХ УСТУПОК
Крис Восс
Традиционные методики не работают в экстремальных ситуациях. Поэтому ФБР начало усиленно искать принципиально новые подходы. В результате появилось 9 принципов, изложенные автором этой книги — топ-переговорщиком ФБР с двадцатилетним стажем.



Я МАНИПУЛИрую ТОБОЙ
Никита Непряхин
Никита Непряхин классифицировал различные типы манипуляций и разработал действенные методы борьбы с ними. Он предлагает универсальные подходы для отражения скрытых воздействий и конкретные примеры противодействия манипуляциям. Вы узнаете 10 законов личностного пространства и 30 универсальных способов дать отпор манипулятору.



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ПЕРЕГОВОРАХ
Даниэль Шапиро, Роджер Фишер
Большинство эмоций вызвано пятью основными потребностями: в признании, аффилиация, автономия, статус и роль. Их можно использовать в качестве увеличительного стекла, чтобы понять эмоциональное состояние каждой из сторон, и как рычаг, стараясь вызвать позитивные эмоции в себе и других. Как именно — рассказывают авторы.



ГАРВАРДСКИЙ МЕТОД ПЕРЕГОВОРОВ. КАК ВСЕГДА ДОБИВАТЬСЯ СВОЕГО
Паттон Брюс, Фишер Роджер, Юри Уильям
Книга написана ведущими специалистами Гарвардского переговорного проекта и является одной из лучших и самых известных работ по данной теме. С нее начались активные исследования в области переговорного процесса, практической конфликтологии и полемики. Авторы подробно описывают метод принципиальных переговоров, который помогает избегать манипуляций, быстро адаптироваться к нестандартному поведению оппонентов и всегда добиваться поставленных целей.



Волшебный Новый год в стиле ЭКОДОМ!

Выбирайте свой вариант
банкетного меню и резервируйте столик
в La Веранда: 8 800 333 13 74

Приготовьтесь поздравлять близких,
принимать подарки, угощаться блюдами
от шеф-повара и веселиться до самого утра!

Открыты продажи на 2025 год.
Бронируйте свой прекрасный отпуск заранее

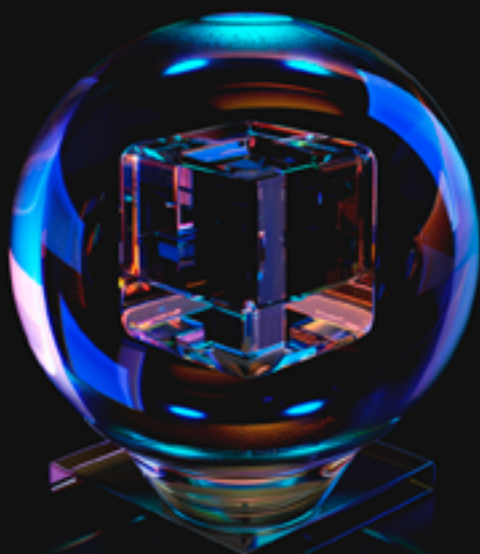


Адлер, улица Чкалова, 31
Сочи, Политехническая улица, 40/2,
Прибрежный переулок, 12

GRAF

ИТ КОМПАНИЯ

Что получают наши клиенты
после настройки ИТ-безопасности



Защита внутренняя

Полный контроль над компанией
у владельца, а не у ИТ-шника

- Увольнение сотрудника в 1 клик с защитой данных
- Контроль доступов
- Уменьшение расходов в ИТ-отделе
- Предотвращение удаления документов и контента в компании
- Контроль и запись рабочих столов сотрудников
- Исключение работы с личных почт



Защита внешняя

Готовность к «неожиданным
гостям» и защита от кибератак

- Предотвращение утечки данных
- Защита серверов
- Аудит систем безопасности
- Защита бизнеса
- Предотвращение атак на сайты компании
- Восстановление информации

Закажи бесплатный аудит
всей ИТ-инфраструктуры
компании на сайте



Реклама