

Электронный протожурнал

Выпуск № 2, 2009 год



Здравствуйте, уважаемые коллеги!

Первый номер электронного журнала оказался симпатичным! Но его мало кто получил.

Вот и второго время настало, он оказался более рекламный!

Теплее не стало, поэтому я хочу пожелать вам перемен!

Семенов Михаил

Сегодня в номере

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

ПЕРЕЕЗДЫ, ПЕРЕХОДЫ

**АНОНС ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ И МАСТЕР-КЛАССОВ
НА ФЕВРАЛЬ 2009 Г.**

РЫНОК: ВЗГЛЯД ИЗДАЛЕКА

**ТРЕНЕРСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ОТ ЦЕНТРА ПЕРСПЕКТИВЫ И
РАЗВИТИЯ**

**ВСТРЕЧА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ
ТРЕНИНГОВЫХ КОМПАНИЙ**

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

Как я писал ранее, на <http://rutube.ru> и аналогичных ресурсах (www.youtube.com и пр.) выложены видеозаписи семинаров и тренингов. Интересное есть, но надо копаться. Вот что интересного я нашел. Это зарисовки с тренингов.

«ИГРЫ НА УЛИЦЕ» - КОРПОРАТИВНЫЙ ТРЕНИНГ.

<http://rutube.ru/tracks/1102235.html?v=f314415d2eee2950584d84762fb1bd8b>

«ТИМБИЛДИНГ»

<http://rutube.ru/tracks/1093238.html?v=15748608b4e5ffc99847d2e62860d7e8>

ЦЕНТР ПРИКЛЮЧЕНИЙ "ИГРОКС". ЛЕТНЯЯ ИГРА.

<http://rutube.ru/tracks/1081114.html?v=0d578b9570ac2443ef8e225ec099e376>

А это пример видеотренинга на youtube.com

КАРТА СОКРОВИЩ - МИНИ ТРЕНИНГ ЮЛИИ СВЯШ

<http://www.youtube.com/watch?v=cPWFXDi5ZsA>

ПЕРЕЕЗДЫ, ПЕРЕХОДЫ

Кризис подталкивает нас к оптимизации используемых ресурсов. Поэтому идут активные перемены.

- Фирма «Камышев и К» перебралась поближе к ДК им. Малунцева. Новый адрес: 644029, ул. Малунцева, 19 а, т/ф 26-84-71, моб. офис 590-961. <kk@ecopersonal.ru> . Константин Камышев
- «ТриЭс-Персонал» переехал на ул. Декабристов.
- «J&S» ушел с рынка тренингов, сконцентрировавшись на обучении иностранным языкам.
- «Центр кадрового консалтинга «Инфра» в качестве партнеров и бизнес-тренеров пригласил Морозову Людмилу Васильевну и Кравченко Любовь Викторовну.

Если кто-то из компаний сменил место дислокации, дайте знать на otk-bt@mail.ru .

АНОНС ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ И МАСТЕР-КЛАССОВ НА ФЕВРАЛЬ 2009 г.

17.02.09 18.00-21.00 Использование учебных и художественных фильмов в тренинге



Формат: Мастерская клуба омских тренеров
Ведущий: Мацнев Юрий, психолог, бизнес-тренер, (ОмГТУ)
Организатор Мастерской: Мацнев Юрий Васильевич
Омский государственный технический университет
Приносите на флэшках свои видеокусочки!
Организационный взнос 100 рублей. Обещаем: чай, кофе, интерес и т.п.
г. Омск, пр. Мира, 30 А, 7-й корпус ОмГТУ, ауд. 205. ост. Консум-центр.
Контакты: ptiop@yandex.ru +7-913-961-77-48

19.02.09 Управление персоналом компании в период изменений и неопределенности

Формат: Семинар-практикум.

Аудитория: собственники бизнеса, руководители организаций и подразделений, руководители и специалисты HR-служб.

Ведет Мироненко Татьяна

Стоимость: 4700 руб.

ООО «Тим-Консалтинг»

Получить дополнительную информацию о наших возможностях и подать заявку на участие в тренинге Вы можете по тел./ф. (+7-3812) 21-08-59; 503-573

e-mail: tim_konsalting@bk.ru mir05@bk.ru ICQ: 3900463555

21-22.02.09 Анатомия бизнес-тренинга



Формат: Тренинг для тренеров

Рассчитан «тренинг-марафон» на внутренних бизнес-тренеров, на менеджеров по персоналу, ведущих тренинги, на тех, кто готов стать бизнес-тренерами.

Ведет Атепалихина Елена, прошла обучение в «Школе Бизнес-тренеров Ж.Завьяловой и А.Моисеева», имеет 8-летний опыт тренинговой работы, составление и проведение тренингов, мастер-классов. 10-летний опыт менеджера по продажам, 7-летний опыт организации коммерческой деятельности, с 2002 г. – бизнес-тренер.

Стоимость программы 8500 руб. (входят все методические материалы и кейсы в электронном виде, обеды, кофе-паузы, сертификат)

Центр Перспективы и Развития

644043, г. Омск, ул. Кемеровская, 10, оф. 414. тел: 257-250, 48-78-06 cpr-omsk@yandex.ru

26.02.09 10.00-13.00 Традиционная четверговая тренерская мастерская

Тему можно уточнить у организаторов.

Рассчитана на внутренних бизнес-тренеров, на менеджеров по персоналу.

Ведет Атепалихина Елена

Стоимость участия 300 руб.

Центр Перспективы и Развития.

644043, г. Омск, ул. Кемеровская, 10, оф. 414.

тел: 257-250, 48-78-06 cpr-omsk@yandex.ru

27-28.02.09 Управление отделом продаж (1 часть)

10-11.04.09 Управление отделом продаж (2 часть)

Формат: тренинг

Цель: Тренинг поможет директорам по продажам, руководителям отделов продаж, супервайзерам освоить систему эффективного управления. Участники смогут не только создать систему планирования, контроля продаж, но и скорректировать свою текущую ежедневную работу, оптимально организовав ее для достижения поставленных целей.

Тренинг проводит Ирина Алпатова (Омск), штатный сертифицированный тренер компании «МЭЙНСТРИМ Консалтинг».

Резюме тренера – на: www.mstream.ru

Аудитория: директора по продажам; руководители отделов продаж; коммерческие директора; супервайзеры; старшие продавцы; администраторы.

Цена участия: 8 500 рублей за каждую сессию. (входит: методический материал, кофе-брейки и бизнес-ланчи, работа бизнес тренера, сертификаты, аренда зала, фото-отчет.

Контакты: Александра Белозерова, менеджер по развитию бизнеса,

МЭЙНСТРИМ Консалтинг.

+7(3812) 25-53-15; +7 (905) 942-75-30; +7(800)333-05-22 (по России звонок бесплатный); ICQ: 483-406-313

Belozerova@mstream.ru www.mstream.ru



28.02.09 10.00 - 18.00 «Новая реальность»



Формат: Имитатор управления в ситуации крушения цивилизации.

В результате: участники сравнят уровень своих профессиональных компетенций с уровнем коллег; получают новые идеи и стимул к развитию; расширят круг полезных и приятных знакомств; отдохнут и отлично проведут время.

Аудитория: собственники бизнеса, руководители организаций и подразделений, руководители и специалисты

Группы в большинстве случаев будут состоять из игроков близких по уровню, но у каждого участника будут свои персональные цели. Например, для новичков - увидеть опыт, плюсы и минусы конкретных авторитетных

практиков; для опытных - собрать конкурентную команду без формального руководящего положения, эффективно наладить управление, посоревноваться с другими «мамонтами» не в личной дуэли, а как полководцы!

Минимальное количество команд – 4, оптимальное количество участников в каждой команде – от 5 до 12 человек.

Поводит: сообщество бизнес-тренеров г. Омска. Работа каждой команды курируется отдельным тренером.

Ценность участия: 3500 – входной билет на игру, кофе-брейки, дружеский обед. 1500 – игровой взнос

Центр Развития Персонала «Акцент».

Контакты: Тел. (3812) 377-263. Моб. (3812) 504-044 (офис). Факс (3812) 377-263. info@accent-omsk.ru www.accent-omsk.ru ICQ 446-620-331.



Анонсы открытых тренингов ГК «ТриЭс» и бизнес-инкубатора можно уточнить по телефонам этих компаний.

РЫНОК: ВЗГЛЯД ИЗДАЛЕКА

Самое время учиться

ВЕДОМОСТИ

[Михаил Малыхин](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/02/06/180470), 06.02.2009, №21 (2291)
(<http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/02/06/180470>)

Две трети россиян собираются в ближайшее время учиться: кризис заставляет их повышать квалификацию

Сегодня на совещании у первого вице-премьера Игоря Шувалова с участием представителей Минздравсоцразвития и Минобрнауки будет рассмотрен вопрос о переподготовке кадров в рамках государственной программы поддержки занятости, сообщили «Ведомостям» представители ведомств, участвующих в совещании. Переподготовка кадров — один из четырех пунктов программы, на которую из госбюджета будет выделено в общей сложности 43,7 млрд руб. По словам представителей Минздравсоцразвития, пока не утверждены все региональные программы поддержки занятости, оценить общую стоимость переподготовки кадров не представляется возможным. При этом в министерстве отмечают, что речь идет не только о безработных, но и о работающих россиянах, которым грозит сокращение.

О смене профессии и повышении квалификации в связи с кризисом сейчас задумываются и сами россияне. По крайней мере 42% работающих россиян собираются в связи с кризисом повысить свою конкурентоспособность на рынке труда, утверждают эксперты исследовательского центра портала SuperJob.ru, опросившие в январе 1800 респондентов старше 18 лет во всех округах страны. На вопрос, что именно они предпринимают для повышения своей конкурентоспособности, 44% ответили, что повышают квалификацию или получают дополнительное образование по специальности. 16% участников опроса планируют переквалифицироваться, приобрести новое образование, 17% повышают уровень владения иностранными языками. 6% респондентов проходят профессиональные курсы по мотивам личного хобби: «И буду искать работу, имеющую отношение к моему хобби, ведь работа должна быть любимой».

Причем мужчин, стремящихся выделиться на фоне конкурентов, среди опрошенных больше, чем женщин (46% против 38%). Более остальных заинтересованы в повышении личной конкурентоспособности россияне 40-50 лет (45%), а также респонденты с низким уровнем дохода — до 15 000 руб., из них повышает свою квалификацию каждый второй (50%).

Но не только малоимущие россияне заинтересованы в повышении своего образовательного уровня. Ректор Московской школы управления «Сколково» Андрей Волков утверждает: несмотря на то, что за месяцы кризиса вдвое сократился рынок образовательных услуг для корпоративных клиентов, кризис привлекает способных платить самостоятельно за программы МВА. В конце 2008 г. европейские бизнес-школы констатировали 15%-ный рост числа подобных слушателей. Волков уверен, что в России будет наблюдаться та же тенденция.

ТРЕНЕРСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ОТ ЦЕНТРА ПЕРСПЕКТИВЫ И РАЗВИТИЯ



Компания «Центр перспективы и развития» провела 29 января 2009 года очередную (17-ю) ежемесячную Тренерскую Мастерскую для менеджеров по персоналу и внутрикорпоративных бизнес-тренеров.

Тренерская Мастерская проходит каждый последний четверг месяца. Собираются на ней немного заинтересованных, равнодушных к теме 20-30 человек. Этим и отличается данная площадка — небольшим количеством людей и более открытой формой общения: дискуссиями, обменом информацией, прекрасной возможностью проработать

конкретную ситуацию. После каждой такой встречи участники продолжают делиться «рецептами». В Центре Перспективы и Развития уже создан банк интересных идей и рецептов после каждой темы, который и отправляется участникам встреч по электронной почте

Целью Тренерской Мастерской является формирование информационного пространства среди hr-менеджеров и внутренних тренеров компаний с целью обмена информацией и поиска полезных оптимальных решений в области управления персоналом.

По словам одного из участников мастерской, Светланы Ивановой (ООО «Бакалея-Сервис»), «...тренерская мастерская является проектом, который дает возможность получить информацию об изменениях происходящих в организациях и о способах их решения специалистами по управлению персоналом. Бывает, что долго не знаешь, как решить ту или иную задачу, найти выход из сложившейся ситуации, а кто-то уже принял эффективное решение по этому вопросу. Общение с коллегами позволяет получить ответы на многие вопросы, которые. Тренерская мастерская — это мощный обмен реальным опытом многих специалистов. Она позволяет профессионально расти и получать практические рекомендации. А также это большая эмоциональная поддержка для всех участников, которые занимаются одним делом. Постоянный прилив новых участников вносит новизну и прилив позитивной энергии. Новым участникам позволяет проявить себя, выразить свои мысли и проблемные ситуации. Приятно, что новые молодые специалисты активно принимают участие, высказывают новые идеи и стремятся к саморазвитию»

Резюме последней тренерской мастерской «И снова о мотивации... Как «заставить» людей работать — способы мотивации в кризисе»

HR и T&D-менеджеры компаний выделили основные трудности, влияющие на мотивацию персонала в настоящее время:

- конфликтность сотрудников из-за перестановки кадров, перехода на другую должность;
- тревожность сотрудников, которая является следствием неинформированности их о том, что будет с компанией и с ними в ближайшее время;
- снижение уровня лояльности из-за понижения



уровня заработной платы;
- пассивность в работе.

Краткие выводы

- √ Материальная мотивация в данное время находится в дефиците, и пришло время всерьёз заняться нематериальной мотивацией, обладающей результативностью.
- √ Некоторые факторы мотивации (своевременная заработная плата, соцпакет, спецодежда, офис, удобно расположенный) являются гигиеническими, т.е. теми, к которым человек быстро привыкает и которые перестают его мотивировать. Поэтому именно сегодня возникает необходимость «продавать» заново эти условия, потому как в других компаниях по-другому.
- √ Также попытались выделить основные потребности сотрудников в кризисе: стабильность, информированность, потребность в снятии негатива, потребность в эмоциональной поддержке - и на этих потребностях важно строить мотивацию...
- √ Важно обратить внимание на коммуникации между руководителями и подчинёнными. Это может быть мотивационным арсеналом в компании: мотивирующая обратная связь, собственный пример руководителя, прояснение ситуации и призывы, отчёты перед подчинёнными – что сделано и что нет – в общем постоянный и конкретный диалог с сотрудниками, что позволяет держать руку на пульсе.

Более того, некоторые участники уже поделились конкретными способами, которые повысили лояльность в период кризиса и даже замотивировали работать активнее. Такая «живая» информация дорогого стоит!

По словам Елены Атепалихиной, ведущей Тренерской Мастерской, такая форма будет ещё актуальнее в период нестабильности, потому как опыта по прохождению подобного кризиса нет ни у кого, а информация необходима. Вот и остаётся моделировать её: «Одна голова – хорошо, а 20 – лучше!». Присоединяйтесь!

Центр Перспективы и Развития
644043, г. Омск, ул. Кемеровская, 10, оф. 414
тел: 257-250, 48-78-06
cpr-omsk@yandex.ru



Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Россия, 150000, Ярославль, ул. Кирова, 8/10

Тел.: (4852)731985; (4852)303249

www.consult.uniyar.ac.ru,

e-mail: consult@uniyar.ac.ru

Школа мастеров психологического консультирования
Методика и психология индивидуального и группового консультирования

30 марта – 8 апреля 2009 года

Программа рассчитана на психологов, преподавателей факультетов психологии, менеджеров по персоналу, специалистов по управлению человеческими ресурсами, менеджеров внутрифирменного обучения, социальных работников и педагогов.

Цель: практическое освоение навыков индивидуального и группового консультирования.

В программе:

- Инновационный семинар
- Мастерская «Транзактный подход в психологическом консультировании»
- Мастерская «Экзистенциальная традиция в психологическом консультировании»
- Мастерская «Арт-терапия»
- Мастерская «Телесно-ориентированный подход в консультировании»

Результаты обучения:

- Знакомство с технологиями работы мастеров психологического консультирования.
- Методическое обеспечение работы психолога-консультанта.
- Участники программы получают **авторские методические разработки**.
- Актуализация ресурсов личности, необходимых для работы в качестве психолога-консультанта.
- Установление профессиональных контактов.

Стоимость всей программы 10 800 рублей. По окончании обучения участники получают **удостоверение** государственного образца о повышении квалификации по программе «Методика и психология индивидуального и группового консультирования».

Руководитель программы:

Клюева Надежда Владимировна, профессор, зав. кафедрой консультационной психологии ЯрГУ им. Демидова, доктор психологических наук. **Преподаватели-консультанты:** специалисты, имеющие опыт тренинговой и консультационной работы, преподаватели факультета психологии.

Программа обеспечивает прохождение первой ступени Школы. Участники, пройдя базовые тренинги, имеют возможность выбрать для себя приоритетное направление для освоения **на 2 ступени обучения.**

Менеджер проекта: Елена Дмитриенко

В ближайших полугодовых планах – подготовка к кадровому форуму и проведение конференции по краткосрочному бизнес-образованию, планы взаимодействия с профессиональными сообществами.

Также к лету планирую провести «перепись» бизнес-тренеров. Кстати, посмотрите список тренеров (<http://omsktraining.narod.ru/trainers.html>) , возможно, что в личных данных у вас кое-что поменялось

Если у вас есть предложения, пишите, звоните и т.п.

ВСТРЕЧА БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ ТРЕНИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Бизнес-тренеры и руководители компаний! Встречаемся в феврале! О месте сообщу дополнительно!

Будем обсуждать возможные совместные проекты:

- Работа с государственными и муниципальными органами.
- Взаимодействие с ТПП, общественными организациями бизнеса (Союз предпринимателей, Союз товаропроизводителей).
- Участие в федеральных проектах.
- Разработка совместных проектов силами разных компаний. Создание новых и интересных продуктов.
- Работа в трех территориальных направлениях: Омск, внешние территории (соседи, север, Сибирь), заграница (Казахстан).
- Разработка программы PR для сообщества бизнес-тренеров.
- Разработка нормативов для работы бизнес-тренеров.
- Реализация программы информатизации сообщества бизнес-тренеров.

С уважением, **Семенов Михаил**

моб. +7-913-973-53-09 (МТС) моб. +7-923-677-53-09 (Мегафон) дом. (3812) 60-64-10

e-mail: ast2@narod.ru ICQ # 319-485-471 Skipe: musemenov

Продолжает работу и сайт «Тренинги в Омске» <http://omsktraining.narod.ru/>. На сайте есть анкета для тренеров и компаний, заполняйте и присылайте на адрес клуба otk-bt@mail.ru .

Посмотрите, пожалуйста, Календарь открытых бизнес-тренингов в Омске на первое полугодие 2009 года. Возможно, вы скорректируете и свои планы. Если что-то не попало в этот график – присылайте.