



Савкин Константин Сергеевич

Личный сайт с отзывами и программами www.SavkinKS.ru

Бизнес-тренер и консультант, автор более 20 тренинговых программ и семинаров, которые посетили более 6 000 человек из 16 городов России.

Сфера моих профессиональных интересов выражена в следующих направлениях:

- ◆ Agile (методы гибкого управления),
- ◆ BigData (специализация Эффективное влияние на клиента),
- ◆ Построение бизнеса с Китаем и Вьетнамом

Специализация по направлениям:

- Управление в кризис → управление бизнесом и персоналом в кризисной ситуации, понимание личных и корпоративных преимуществ.
- Переговоры, Продажи, Публичные выступления.
- Управление производством и инновациями → производственный менеджмент и работа с инновациями в условиях современной экономики.
- Бизнес с Китаем и Вьетнамом → актуальные вопросы, переговорный процесс, специфика работы, минимизация рисков.
- Организация ВЭД, маркетинг и продажи на международных рынках.

Образование:

- МИЭМ (Московский институт Электроники и Математики), специальность Автоматизированные системы управления, 2002 год.
- МВА, МИРБИС (Московская международная высшая школа бизнеса — mirbis.ru), специализация Управление производством, 2006 год.
- 2-ое высшее, красный диплом, МИРБИС, специальность: менеджмент организации, 2007 год.
- Российский экспортный центр (г. Москва) Образовательная программа «Организация экспортной деятельности малых и средних предприятий», 2017 год.
- «Best T&D Group» (г. Москва) Тренинг для тренеров в рамках АНО ДПО «Школа экспорта», 2017 год.
- Множество дополнительных тренингов по различным темам.



Профессиональная деятельность:

- более 40 семинаров для собственников и ТОП-менеджеров ежегодно (2011/2012/2013/2014/2015 год): Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Барнаул, Тюмень, Пермь, Челябинск, Волгоград и многие другие.
- преподавание на 6 президентских программах по дисциплине “Современные методы развития бизнеса”.
- с 2004 года опыт консультирования руководителей.
- с 2009 года опыт преподавания в высшей школе.
- с 2009 года опыт проведения семинаров и тренингов на открытом рынке.
- самостоятельно разработал 5 учебных программ для слушателей МВА.
- провел руководство более 27 дипломными работами по программам МВА.
- более 12 лет проработал в компаниях среднего бизнеса от рядового сотрудника до исполнительного директора.
- с 2014 года сотрудничество с ТПП и Центрами поддержки экспорта по всей России.

Более сотни различных консалтинговых проектов, в том числе по работе с китайскими компаниями: обучение персонала (продажи, переговоры, презентации, креативность), минимизация рисков, курирование переговорных процессов, решение конфликтных ситуаций, поиск поставщиков, проработка конкурентных стратегий.

Подготовка сотрудников компаний к участию в выставках и международных бизнес-миссиях.

Консультации собственников компаний по вопросу преемственности бизнеса и стратегического развития.

В качестве эксперта сотрудничаю: с газетой «Ведомости», издательством деловой литературы «Манн, Иванов, Фербер», различными региональными журналами и газетами.

Среди участников семинаров руководители и сотрудники компаний:

Сбербанк РФ, Детский Мир, Альфа-Банк, ОАО «МОЭК», ООО «Альфа-Лизинг», фармацевтический завод ЭГИС, ГудЛайн, «SPZ-групп», ООО «МДК», MARS, ОАО «Уральский электрохимический комбинат», ГК «Аропром-МДТ», УралВагонЗавод, «Инвестгеосервис», ЗевсТрэвел, ОАО «BMW — АВТОДОМ», ООО «Газпром ВНИИГАЗ», ОАО «Промсвязьбанк», Renault, Мобильные Телесистемы «МТС», ОАО «Нью Граунд», «Газпром добыча Кузнецк», ООО «Магаданрыба», «КУБ» ОАО, ОАО «Уралкалий», “Королевский Водовоз”, ЗАО “Медси”, Вимм-Билье-Данн, ОАО “Банк Москвы”, «Московский Дом Книги», Nokia Siemens Network, ГК «Эксперт», ОАО «РЖД», ООО «Лазон», ТД «Гермес», ЕвроСтройПроект, Внешторгресурс, Журнал «Империя», Журнал «Империя», Медицинская компания, ООО «Трэвэлс Кофе», «Воронежросагро», ООО «УралОптЛан», Good Wood, “Экспертиза коммунальных сетей”, “УК Альянс Энерго”, «Восточный Альянс», промышленная компания «Урал», ОАО «Автовокзалы Удмуртии», ЗАО «Орбита», ВСК, «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов», ЗАО «ЦТК-Евро», р, ООО «АйТи-Интеллект», Регион-Менеджмент, ОАО ЭлектроМаш,



АлтайАгроТех, ООО «ЗИЛ-Гарант», ООО «Сибирское купечество», Медицинская компания ЮНИКС, ООО «Лаки Бэби», ООО «Красноуральский химический завод», ООО «Карачинский источник», «Объединенная Резинотехническая компания», «УралЭнергоСнаб», ЗАО НПП «МашПром», ОАО «Синара-Транспортные Машины», ООО «Регион АлтТранс», ГК «АСМ», ЗАО «СП «Автоцентр (Vilcentrum)», «Интеллектуальные коммуникации», ООО «КРАФТ», Компания «Атлантик», ООО «Завод Молния», ООО «Глобал Оптика Сибирь», ОАО ЭлектроМаш, ООО «Урал-МОМЗ», ОАО «ЭлектроМаш», ООО «Центр управленческих перспектив», ЗАО «Эвалар», ООО «Новэкс», а ОАО «Тольятиизот», Альянс компаний «Восток-Запад» и многие другие.

С отзывами слушателей вы можете ознакомиться на сайте: www.SavkinKS.ru

Выполненные проекты:

Детальная проработка стратегий компаний в качестве советника по стратегии и независимого бизнес-консультанта по направлениям:

- Разработка и апробация комплексной системы региональной дистрибуции на алкогольном рынке России.
- Разработка стратегии и инструментов расширения географии регионального присутствия логистической компании по перевозке сборных грузов.
- Разработка стратегии по развитию компании на рынке ремонта и отделки жилых и нежилых помещений.
- Разработка стратегических целей развития компании по продаже смазочных масел с целью повышения объёмов продаж, увеличения доли рынка.
- Разработка стратегии интенсивного роста продаж производителя мужской одежды в средневысоком ценовом сегменте.
- Разработка стратегии сбыта и продвижения металлообрабатывающего оборудования китайских производителей на российском рынке.
- Разработка стратегии развития розничной сети магазинов детских товаров в московской области.
- Разработка стратегии вывода на рынок инновационных решений в области информационных сервисов.
- Стратегия сети экспресс салонов красоты.
- Создание конкурентного преимущества и увеличение доли рынка широкополосного доступа в Интернет.
- Разработка стратегии компании и этапов стратегических преобразований, направленных на достижения лидирующего положения на рынке соединительных элементов трубопровода и запорной арматуры.
- Разработка стратегии сервиса «доставка здорового питания» до конечного потребителя.
- Разработка стратегии интенсивного роста корпоративных продаж в издательстве деловой литературы.



- Разработка комплексной системы тайм менеджмента, как элемента системы управления компанией.
- Разработка стратегии развития и удержания кадрового потенциала иркутской области с целью повышения привлекательности региона.
- Трансформация кадрового актива компании с целью повышения эффективности группы компаний на рынке.
- Разработка синергетической стратегии холдинга в закупочной деятельности с целью усиления конкурентных преимуществ на рынке производства оборудования для электроэнергетики.
- Разработка стратегии продаж услуг аутсорсинга ВЭД в условиях кризиса.
- Формирование внутренних стандартов по управлению проектами для повышения эффективности и ценности проекта для клиента и компании.
- Стратегия развитие эффективного взаимодействия с заказчиками.
- Разработка стратегии привлечения новых клиентов, учитывая современные тенденции в развитии информационных технологий
- Управление талантами и совершенствование сервисных премиум-услуг в поддержку стратегии достижения заданного уровня удовлетворенности клиентов автодилера.
- Повышение конкурентоспособности предприятия путем организации медицинского пункта.
- Разработка стратегии розничного дистанционного банковского обслуживания, достаточного для выхода на лидирующую долю рынка.
- Разработка стратегии федеральной сервисной службы по ремонту и техническому обслуживанию терминального оборудования.
- Стратегия селективной территориальной экспансии торгового - производственного холдинга в условиях снижения рыночной активности.
- Разработка оптимальной для кризисных условий структуры отдела продвижения в целях достижения целевых показателей на алкогольном рынке России.