



Савкин Константин Сергеевич

Личный сайт с отзывами и программами www.SavkinKS.ru

Бизнес-тренер и консультант, я работаю в консалтинге и корпоративном обучении с 2009 года, автор более 20 тренинговых программ и семинаров.

Рассматриваю проекты в области корпоративного обучения и управления персоналом, опыт разработки и проведения семинаров и тренингов на управленческую тематику более 9 лет.

Сфера моих профессиональных интересов выражена в следующих направлениях: soft skills (переговоры, презентации, выступления), методы гибкого управления Agile, ВЭД (специфика бизнеса с Китаем и Вьетнамом).

Образование:

- МИЭМ (Московский институт электроники и математики), в настоящее время: национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", специальность Автоматизированные системы управления, 2002 год.
- МВА, МИРБИС (Московская международная высшая школа бизнеса), 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
- Множество дополнительных тренингов по различным темам.

Навыки в обучении:

- Разработка профессиональных программ обучения для руководителей и ТОП менеджеров, проведение тренингов soft skills: переговоры, коммуникации, презентации, креативность, работа в условиях неопределенности и форс-мажора.
- Подготовка бизнес-квестов и эксклюзивных тренингов под задачи компании.
- Применение web-платформ в организации корпоративного обучения.
- Мероприятия проводятся как в открытом формате: бизнес-семинары (2 дня) и мастер-классы на конференциях, так и в формате корпоративного обучения под задачи компаний.
- Владею инструментами коучинга, модерации, фасилитации, анализа и оценки результатов обучения, построения моделей финансово-экономической эффективности корпоративного обучения в компании.

Целевая аудитория: менеджеры, руководители и собственники компаний в сегменте малого и среднего бизнеса.

Дополнительно, преподаю тематические блоки по направлению развитие управленческих компетенций в Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации .



В процессе работы было разработано и начитано более 20 различных программ по направлениям:

- Переговоры, Продажи, Публичные выступления.
- Креативность в бизнесе, поиск неординарных решений, управление инновациями.
- Методы гибкого управления Agile.
- Актуальные вопросы, переговорный процесс, специфика работы, минимизация рисков по работе с Китаем/Вьетнамом.
- Организация ВЭД, маркетинг и продажи на международных рынках.

Особенности моего подхода и программ обучения:

- Вовлечение и вдохновение слушателей к действиям, после семинаров и тренингов.
- Выявление, обсуждение и проработка актуальных задач слушателей.
- Рекомендации по реализации полученной и проработанной информации на практике.

Что успешно делаю в области бизнес-обучения:

- Разрабатываю новые программы “с нуля”, включая проработку бизнес-кейсов, презентационного материала, рабочих тетрадей, тестов по вопросам: менеджмента, маркетинга, soft skills, учитывая специфику отрасли/компании.
- Провожу обучающие мероприятия в разных форматах: бизнес-семинар, тренинг, мастер-класс, тематическое выступление, модерация мероприятий.
- Организовываю индивидуальную работу с разной целевой аудиторией: от менеджеров и руководителей до собственников.
- Осуществляю посттренинговое сопровождение: рекомендации, оценка эффективности, обратная связь для руководства.
- Применяю современные подходы в обучении: бизнес-кейсы, деловые игры, бизнес-квесты, вебинары, дистанционные курсы.

Опыт работы, профессиональная деятельность:

- более 40 семинаров для собственников и ТОП-менеджеров ежегодно (2011/2012/2013/2014/2015/2016/2017 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 MBA.
- провел руководство более 27 дипломными работами по программам MBA.
- 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.

Опыт работы консультантом:

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 стратегического развития.

Среди участников семинаров руководители и сотрудники компаний:



«УК Альянс Энерго», «Восточный Альянс», промышленная компания «Урал», ОАО «Автовокзалы Удмуртии», ЗАО «Орбита», ВСК, «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов», ЗАО «ЦТК-Евро», Медицинская компания ЮНИКС, ООО «Лаки Бэби», ООО «Красноуральский химический завод», ООО «Карачинский источник», «Объединенная Резинотехническая компания», «УралЭнергоСнаб», ЗАО НПП «МашПром», «Интеллектуальные коммуникации», «Альянс компаний «Восток-Запад» и многие другие.

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





www.SavkinKS.ru



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.

Возникли вопросы? – контактная информация: savkin.ks@gmail.com 8-916-600-95-29 или дополнительные контакты в социальных сетях на сайте www.SavkinKS.ru



- 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 объемов 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.