

Каталог профессиональных услуг компании

2011



Содержание

1. Партнёрские проекты компании «Эй Би Кепитал»: новые возможности для успешного развития бизнеса

- 1.1. Школа бизнес-тренерского мастерства: профессиональная подготовка бизнес-тренеров под потребности современного бизнеса
- 1.2. Международная медицинская регистрация: уникальные услуги для фармацевтических компаний

2. Консалтинговые услуги компании

- 2.1. Развитие бизнеса и управление продажами
- 2.2. Управление персоналом и HRM
- 2.3. Управление организационной эффективностью: искусство находить оптимальные способы достижения лучших результатов

3. Профессиональные программы обучения

- 3.1. Развитие бизнеса и управление продажами
- 3.2. Трансформационное лидерство и управление людьми
- 3.3. Управление переменами

4. Деловые игры и управление внутригрупповыми процессами

5. Управление деловой репутацией



+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

1. Партнёрские проекты компании «Эй Би Кепитал»: новые возможности для успешного развития бизнеса

1.1. Школа бизнес-тренерского мастерства: профессиональная подготовка бизнес-тренеров под потребности современного бизнеса

Школа бизнес-тренерского мастерства (www.sbta.com.ua) представляет:

- Модель компетенций бизнес-тренера, разработанную с учётом требований, предъявляемых современным бизнесом к бизнес-тренерам (редакция 2011 года).
- Обновлённую программу профессиональной подготовки бизнес-тренеров «Мастерство быть тренером - 2011».
- Новые возможности для прохождения локальных и международных стажировок для начинающих бизнес-тренеров.
- Авторские методы оценки потребностей в обучении и управления результатами обучения.
- Услуги индивидуального консультирования по вопросам разработки корпоративных тренингов, методов обучения, наставничества.
- Авторские методы управления знаниями и построения корпоративных университетов.
- Краткосрочные программы повышения квалификации для корпоративных бизнес-тренеров.
- Аутсорсинг программ обучения и инструментов бизнес-тренера.



**ШКОЛА
БИЗНЕС-ТРЕНЕРСКОГО
МАСТЕРСТВА**

«Школа бизнес-тренерского мастерства — уникальный для Украины проект, она динамична и включает в себя всё самое новое и интересное, что есть на сегодняшний день в бизнес-тренингах».

*Сергей Черныш, приглашённый преподаватель,
выпускник Школы бизнес-тренерского мастерства,
Менеджер по обучению и развитию представительства
«Никомед» в Украине и Молдове*

+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

1.2. Международная медицинская регистрация: уникальные услуги для фармацевтических компаний

Международная регистрация лекарственных средств, БАДов и предметов медицинского назначения (www.medregi.com) — уникальный для стран СНГ международный партнёрский проект компании «Эй Би Кепитал».

Международная регистрация — полный спектр услуг, предлагаемых командой профессионалов, это уникальная возможность из «одних рук» быстро и качественно с наименьшими издержками зарегистрировать медицинские препараты в нескольких странах мира.

Профессиональные консультационные услуги включают в себя:

- Регистрацию и перерегистрацию «под ключ» (аутсорсинг задач регистрации).
- Подготовку полного пакета документов в соответствии с требованиями государственных органов по регистрации.
- Консультирование по вопросам составления регистрационного досье в «СТД» - формате.
- Перевод документации.
- Индивидуальные консультации по вопросам регистрации.
- Оптимизацию процесса регистрации.
- Аудит и оптимизацию работы корпоративной службы регистрации для производственных компаний.
- Дизайн и изготовление макетов упаковок.



Принципы работы команды профессионалов, предоставляющих услуги по международной регистрации:

- *гарантия качества,*
- *ориентированность на потребности клиентов,*
- *ответственность,*
- *профессионализм,*
- *выгодные условия сотрудничества.*

+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

2. Консалтинговые услуги компании

2.1. Развитие бизнеса и управление продажами

Профессиональные услуги в области развития бизнеса и управления продажами включают в себя:

- Индивидуальное консультирование по вопросам развития бизнеса, оптимизации и построения эффективного сбыта в новых условиях функционирования для владельцев бизнесов и руководителей отделов продаж.
- Проведение стратегических сессий.
- Аудит системы сбыта, разработка комплекса маркетинга 4P (Product, Place, Price, Promotion).
- Сопровождение изменений в процессах сбыта, разработка плана «перезагрузки» сбыта.
- Фасилитацию процесса разработки тактических приёмов оптимизации сбыта, удержания клиентов, развития бизнеса в корпоративном формате.
- Аудит и оптимизацию процесса сервисного обслуживания клиентов в новых условиях функционирования.
- Разработку стандартов обслуживания.
- Business Start Up — комплекс услуг, связанных с подготовкой, построением бизнеса «под ключ». Проводимые нами мероприятия по реорганизации или организации бизнеса, позволяют свести риски, возникающие на этапе построения и подготовки или «перезапуска» бизнеса, к минимуму.

В современном деловом мире самые бесценные сокровища — это клиенты.

Если Вы стремитесь к совершенствованию процесса продаж, Вам нужны новые идеи и подходы к решению задач развития бизнеса — тогда для Вас комплекс системных решений «Перезагрузка сбыта».

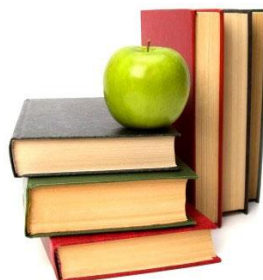
+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

2.2. Управление персоналом и HRM

Профессиональные услуги в области управления персоналом и HRM включают в себя:

- Индивидуальные консультации по вопросам управления персоналом, разработки программ и стратегии HRM в новых условиях функционирования.
- Разработку системы ключевых показателей деятельности (KPI) и критериев оценки.
- Разработку системы управления исполнением и оценки персонала, программ лояльности.
- Разработку и внедрение системы наставничества.
- Построение корпоративных университетов.
- Аудит организационной культуры.
- Разработку и внедрение трансформационных ценностей.
- Оптимизацию численности персонала, анализ и дизайн работ.
- Аудит и оптимизацию организационной структуры.
- Исследование индекса удовлетворённости персонала.
- Разработку компетенций.
- Аутсорсинг методов разработки компетенций, каталогов компетенций.
- Оценку персонала: разработку и проведение центров оценки.
- Разработку системы компенсации и стимулирования.
- Поиск и отбор персонала под потребности бизнеса (индивидуальные услуги для корпоративных Заказчиков).



+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

2.3. Управление организационной эффективностью: искусство находить оптимальные способы достижения лучших результатов

Организационная эффективность — достаточно широкое понятие, которое связано с рядом переменных (формы организации труда, процессы, технологии, способы коммуникации и взаимодействия, потребление ресурсов, соответствие уровня квалификации персонала потребностям бизнеса и пр.), относящихся как к уровню организаций, так и к уровню отдельных подразделений.

Организационная эффективность должна отражать способность организации к достижению своих деловых целей посредством эффективного управления ресурсами, адаптации к условиям внешней среды, развитию своего потенциала и беспрепятственному совершенствованию.

Решая задачи повышения уровня организационной эффективности, консультанты компании «Эй Би Кепитал» прежде всего, проясняют:

- Достигает ли организация своих целей, в какой мере?
- Каким образом функционирует организация?

Проведение GAP-анализа показывает «узкие» места, устранение которых приводит к повышению уровня организационной эффективности. План конкретных действий помогает устранить «узкие» места быстро и качественно.

Профессиональные консалтинговые услуги в области управления организационной эффективностью включают в себя:

- Проведение аудита и оптимизация деловых процессов (многопараметрический подход: экономичность, адаптивность, скорость протекания, качество, согласованность и пр.)
- Оптимизацию количественно-качественного состава персонала.
- Разработку критериев эффективности функционирования организации или отдельных подразделений и др.

Профессиональные обучающие услуги в области управления организационной эффективностью включают в себя:

- Индивидуальные учебные сессии для топ-менеджеров и HR руководителей.
- Проведение тренинга «Управление организационной эффективностью в современных условиях»

+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

3. Профессиональные программы обучения

3.1. Развитие бизнеса и управление продажами

Тренинг: «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕМЕН: ПЕРЕЗАГРУЗКА СБЫТА»

Основные вопросы тренинга:

I. Перемены: самое существенное

- Что и как сегодня влияет на Ваш бизнес?
- Что и как сегодня влияет на потребности Вашего клиента?
- Какие ценности нужны Вашему клиенту сегодня?

II. Общая стратегия конкуренции в новых условиях

- Стратегии конкуренции. Есть ли у Вашей фирмы общая стратегия конкуренции? Риски общих стратегий конкуренции и риски отсутствия общей стратегии конкуренции.
- Сегменты рынка. Как изменилось поведение Ваших целевых сегментов?
- Как изменить цели компании в каждом сегменте рынка?
- SWOT-анализ: ищите возможности там, где конкуренты видят угрозы.

III. Что, где, почему, кому? Или что нужно изменить в комплексе маркетинга

- Портфельный анализ. Как изменить портфель товаров и услуг в новых условиях?
- Обновление политики ценообразования. Как скорректировать систему скидок, рассрочек и товарных кредитов в новых условиях?
- Позиционирование. Каковы соблазны и каковы риски изменения позиционирования?
- Продукт – Канал сбыта - Сегмент. По каким каналам сбыта Ваш продукт попадает в целевой сегмент? Как оптимизировать каналы сбыта? Как выбрать более эффективных партнеров в продажах (дилеров, дистрибуторов), если они нужны?

IV. Как и с кем? Или какие организационные изменения потребуют обновленные комплексы маркетинга?

- Организационная структура сбыта. Как адаптировать ее к новым целям компании в каждом сегменте?
- Как и что планировать руководителю отдела сбыта? Какие ключевые показатели Вам нужны кроме объемов продаж?
- Что нужно изменить в системе стимулирования и мотивации торгового персонала в новых условиях?
- Особые клиенты: крупные, ключевые и очень важные (VIP). Кто Ваш VIP-клиент в новых условиях?
- Как развивать отношения с партнерами по сбыту в новых условиях?

В новых экономических условиях для большинства компаний важно продумать и быстро провести изменения в системе сбыта. Нужна «перезагрузка» сбыта!

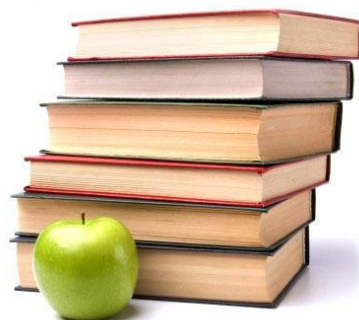
+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

3.2. Трансформационное лидерство

Тренинг: «ЛИДЕРСТВО В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН: ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ» (Тренинг повышения личной эффективности современных лидеров)

Вопросы	Навыки эффективного лидерства в ответах
<ul style="list-style-type: none"> • Кому и зачем нужны лидеры в эпоху перемен? • Может ли лидер быть без последователей? • Почему кто-то должен следовать за вами как за лидером? • Что такое «харизма» и для чего она Вам необходима? • Какую роль играют эмоции в харизматическом лидерстве? • Как сильно Ваши лидерские качества, Ваша харизма влияют на поведение Ваших подчинённых? • Почему лидеру необходимо видеть «больше» и «дальше» других? • Способны ли Вы трансформировать Вашу компанию? • Какими ключевыми лидерскими компетенциями и качествами лидера Вы обладаете? • Какие качества и компетенции, каким образом Вам как лидеру необходимо развивать в будущем? 	<ul style="list-style-type: none"> • Актуальные роли лидера в условиях перемен • Постулаты лидерства • Навыки выстраивания доверительных взаимоотношений с последователями • Особенности харизматического лидерства • Развитие эмоционального интеллекта • Ситуационный характер поведения лидера • Навыки разработки видения и вдохновляющего лидерства • Навыки проведения трансформаций при помощи инструментов вдохновляющего лидерства • Оценка Вашего лидерского потенциала и определение личных источников лидерства • Разработка индивидуального плана развития лидера



+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

3.3. Управление переменами

Тренинг: «УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ПЕРЕОБРАЗОВАНИЯМИ»

Основные вопросы тренинга:

- Понятие и виды организационных преобразований
- Ограничения в организации, препятствующие достижению её деловых целей
- Модель настоящего и будущего: что изменять?
- Необходимость изменений и причины сопротивления им
- Применение теории ограничения систем и инструментов оптимизации процессов для осуществления преобразований
- Устранение выявленных ограничений для достижения целей организации
- Стратегия и тактика внедрения перемен: пять шагов к успеху!
- Ключевые роли руководителя как агента изменений: три проекции
- Подготовка персонала к переменам при помощи модели ABC-Navi
- Коммуникативные стратегии внедрения перемен
- Развитие организации с учётом проведенных изменений, процесс непрерывного совершенствования и управления организационной эффективностью

Руслан Лемещук,

Независимый эксперт компании «Эй Би Капитал»:

«Управление переменами – это больше, чем просто набор управленческих инструментов. Это, прежде всего, стиль мышления».

+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

4. Деловые игры и управление внутригрупповыми процессами

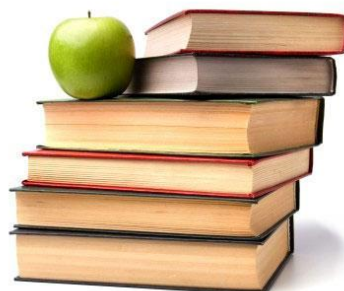
Одним из ключевых принципов разработки сценариев наших мероприятий, направленных на решение задач повышения уровня сплочённости в команде и решения задач управления внутригрупповыми процессами, стали: результативность, актуальность, экономичность.

Мы разработали ряд специальных динамичных мероприятий, которые позволят Вам в предельно краткие сроки с наименьшими издержками решить задачу командообразования, совместив её с задачей «обучения действием» особенностям управления бизнесом, принятия решений в условиях неопределённости.

Краткое описание одной из разработанных нашими консультантами деловых игр:

- Участники распределяются на несколько команд, каждая из которых представляет собой независимую «производственно-сбытовую компанию».
- Каждая компания производит некий продукт, работая в «конкурентной среде» в условиях неопределённости.
- Цель каждой из команд – победить в конкурентной борьбе, выжить в условиях кризиса или добиться устойчивого развития, получить наибольшую прибыль.
- В соответствии со сценарием игры, команды должны выстроить взаимодействие. Им необходимо будет принимать решения относительно численности персонала, развития бизнеса, планирования производства и сбыта и пр.

В базе решений компании «Эй Би Кепитал» десятки сценариев деловых игр, более пятидесяти сценариев командообразующих мероприятий, тренингов.



+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm

5. Управление деловой репутацией бизнеса

Наши профессиональные услуги, в области управления репутацией бизнеса включают в себя:

- Проведение пофакторной оценки деловой репутации организации, анализ и устранение причин ухудшения деловой репутации.
- Индивидуальные консультации для руководителей по вопросам управления деловой репутацией: хорошая репутация лидера организации – необходимое условие для создания хорошей репутации компании.
- Разработку стандартов поведения сотрудников организаций, необходимых для выстраивания доверительных взаимоотношений, управления деловой репутацией организации при взаимодействии с клиентами, партнёрами.
- Услуги в области PR и GR.
- Разработку и реализацию стратегий внутренних и внешних коммуникаций, направленных на решение задач управления взаимоотношениями с деловыми партнёрами, клиентами.
- Разработку и внедрение принципов функционирования организации, ориентированной на долгосрочное сотрудничество и создание безупречной деловой репутации.



+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm



Все великие дела, выдающиеся достижения и великие состояния создавались на руинах, возводились на пепелищах, после выхода из пропасти.

Стоя на краю пропасти, почувствуйте свежий запах перемен, посмотрите на новые горизонты. Они для Вас уже открыты...

+ 38 044 361 06 32
+ 38 067 472 80 79

www.ab-capital.com.ua
prudnikova@ab-capital.com.ua
ab-capital@ua.fm