

АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВ: ЧЕМ ТОЧНЕЕ ЗАДАЧА, ТЕМ ОШЕЛОМИТЕЛЬНЕЙ ЭФФЕКТ

Владелец и генеральный директор тренингового агентства «Мастер-Класс» – о том, как добиться результата в 2 миллиона долларов для клиента и как работать с поколением, выросшим на тренингах

Текст Светлана Морозова Фото Юрий Цой

На тренинговом рынке вы уже 17 лет! Этот факт оценят наши читатели – руководители, предприниматели.

Я сам всю рабочую жизнь в руководстве. С детства видел только примеры лидеров: отец был председателем колхоза в Вологодской области – руководил с 18 до 72 лет, дед тоже был председателем. Поэтому у меня, как в той шутке: а разве может быть иначе? В этом году исполнится 30 лет моей управленческой карьере – в 1989 я стал бригадиром в стройотряде. Потом 10 лет был директором в строительстве. То есть тему управления во всей ее полноте и многообразии знаю не понаслышке.

Значит, вы приехали в Петербург из Вологодской области?

Да, это случилось еще в детстве – я приехал и поступил в физико-математический интернат как победитель олимпиады по физике.

Потом физфак университета, Государственный институт психологии и социальной работы и Институт психологического консультирования. Именно здесь я понял, что обрел свое призвание.

Обычно тренинговую компанию выстраивают вокруг имени автора.

У вас иной подход.

Базироваться на авторской методике и вокруг персонального бренда – разумный путь. Личность раскручивается за 3–5 лет. Компании требуется до 10 лет. Мы выбрали второй вариант, поскольку изначально строили бренд компании. С самого старта мы хотели, чтобы здесь могли работать разные тренеры, чтобы были представлены разные направления, чтобы при вычитании какого-то компонента или возникновении нового бизнес оставался устойчивым и надежным. Меня очень радует тот факт, что сегодня, даже если я сам выйду из процесса ежедневного управления, компании ничто не угрожает.

Сколько тренеров в вашем пуле?

Около сотни. Мы можем организовать одновременный тренинг в разных локациях. Например, сейчас восемь наших специалистов проводят программы в восьми филиалах крупной компании. Такие заказы мало кто способен выполнить, а мы их очень любим. Когда заказчику надо одновременно в разных подразделениях,

раскиданных по регионам, обучить персонал новому продукту, – это к нам.

По каким направлениям вы проводите тренинги?

В нашем арсенале бизнес-тренинги по руководству, лидерству, продажам, переговорам, сервису, управлению персоналом, командообразованию – это для предпринимательства. А также тренинги повышения личной эффективности, профессиональное тестирование, стратегические сессии, коучинг, курсы для тренеров, модульные и другие программы. Мы даем не абстрактные общие навыки, а решение проблем бизнеса с помощью инструментов тренинга.

Как вы отбираете тренеров?

Требования к специалистам давно сформированы. Мы сотрудничаем только с теми, кто не менее трех лет проработал в бизнесе по своей теме, имеет не менее трех лет опыта ведения групп и, как минимум, два образования – профильное высшее и психологическое высшее. То есть нам нужны подтвержденные методологическая основа и предметная область. Цифры в голове, метод в руках и наработанная технология.



Что должен знать клиент, обращаясь в «Мастер-класс»?

Нужно понимать, что тренинг может сделать, а чего не может. Например, за три часа команду из пятисот человек не создать. Но можно проработать какой-то элемент тимбилдинга, например, усилить сплоченность.

Нужно доверять диагностике.

Допустим, компания обращается с задачей повысить продажи в пять раз, а мы выясняем, что дело не в продавцах, а в том, что склад не справляется с нагрузкой. Или поставки происходят неритмично.

Я рекомендую обращаться с целевыми запросами. Быстро внедрить технологию, усилить продукт, прокачать конкретный навык сотрудников, уменьшить дебиторскую задолженность, повысить управленческий «левел» менеджеров. Чем точнее проблема (любого масштаба), тем ошеломительней будет результат.

НАШ ПОДХОД — ЭТО ЦИФРЫ В ГОЛОВЕ, МЕТОД В РУКАХ И НАРАБОТАННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Ошеломительный?

Один клиент внедрил нашу технологию работы с дебиторкой и уменьшил ее с трех миллионов до одного миллиона долларов. Эффект в два миллиона долларов. Неплохо?

Еще бы! А есть ли у вас какие-то необычные предложения? Рынок тренингов перенасыщен...

Вы правы. Сегодня зачастую мы сталкиваемся с участниками, которые приходят на тренинг и спрашивают: «Что-нибудь новое расскажете?» Выросло целое поколение тех, кто в течение десяти последних лет прокачивал навыки, повышал квалификацию, проходил самые разные мастер-классы. Быть для них эффективными – отдельное удовольствие. Так мы ввели формат бизнес-театра, который позволяет безопасно смоделировать проблемную ситуацию в компании и найти решения. ♦



Подробнее о тренинговом агентстве
«Мастер-Класс»