

Сергей Владимирович Потапов

Профессиональная деятельность

2004-2017 – модератор стратегических сессий ряда крупнейших компаний г. Саратова
2007-2017 – преподаватель программ MBA СГСЭУ и ЕШЭ по курсам «Менеджмент», «Организационное поведение», «Инновационный менеджмент», «Стратегический менеджмент».
2007-2017 – свободный бизнес-тренер. Создатель и ведущий оригинальных программ «Речевые и невербальные приемы выдающихся менеджеров», «Жесткие переговоры», «Делегирование полномочий», «Формирование и развитие управленческих навыков», Тайм-менеджмент» и др.
2003-2006 – тренер «Центра «R-менеджмента». Ведущий тренингов «Техника продаж», «Эффективные переговоры», «Мотивация персонала», «Целеполагание» и др. Создатель программы «Менеджер по управлению».
2001-2003 – Школа Бизнеса Открытого Университета Великобритании, тьютор по курсам «Эффективный менеджер», «Практический маркетинг».
Автор **14** книг (распространяются в «бумажной» и электронной версии).
Автор **60** аудиокниг в формате «подкаст».
Автор **9** обучающих CD-дисков в области менеджмента, многочисленных статей в области менеджмента.

Управленческий и консалтинговый опыт

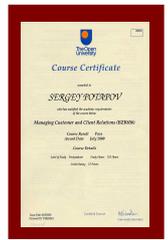
Обучил сотрудников более **500** компаний.
1993-по настоящее время. Руководитель холдинга "Научная книга" (издательство, литературное агентство, несколько тысяч внештатных сотрудников). Выстроил компанию с нуля до крупнейшего контентного оператора в России, владеющего авторскими правами на несколько тысяч книг и электронных изданий, а также правами на экранизации популярных сериалов.

С 2003 года участвует в консалтинговых и обучающих проектах в других организациях. Проекты по вовлечению в управление организациями через проводимые стратегические сессии (с параллельной оценкой персонала и подготовкой изменений):

- ГК «Букет»/Холдинг «Солнечные Продукты» (2015-2017)
- «Кондитерская фабрика Саратовская» (2014)
- Группа компаний "Подъем" (2013).
- Балаковский пивкомбинат (2012).
- Группа компаний "Лазурит" (дистрибьютор пива №1 в Саратове) (2011-2012).
- РБС-недвижимость (2011).
- Платеж-центр (2010).
- Группа компаний "Рациональ" (2010).
- Профилакторий "Синяя птица" Балаково (2008).
- Компьютерная компания «Атто» (2004).

Другие проекты:

- «Тролза» (троллейбусный завод, г.Энгельс) – оценка руководителей первой линейки, обучающая программа для 60 топ-сотрудников, 70 тренингов (2016-2017).
- «Саратовский электроприборостроительный завод имени Серго Орджоникидзе» - обучение кадрового резерва предприятия 18 топ-сотрудников, 7 тренингов (2016).
- ТБИ/РН «Информ» (2010-2015) - обучение руководителей на тренингах по эффективным коммуникациям, управлению конфликтами, командообразованию, и специалистов технической поддержки на тренингах по телефонному общению и стрессоустойчивости и саморегуляции.
- Холдинг «Солнечные Продукты» - проведение мини-MBA для производственных мастеров («Школа мастеров») - 86 тренингов, 6 предприятий, охват 350 человек (в Саратове, Балаково, Аткарске, Армавире) (2015-2016). Профессиональная оценка кадрового резерва.
- «Кондитерская фабрика Саратовская» - проведение программы полугодового обучения управленцев и специалистов (охват 270 человек) мини-MBA, проведение изменений в организации (2014). Профессиональная оценка кадрового резерва.
- Завод ПО "Корпус" - проведение программы полугодового обучения управленцев мини-MBA (2013)
- Завод "Нефтегазмаш" - проведение изменений в отделе продаж путем оценки и обучения сотрудников (2013).
- Завод "Газавтоматика" - обучение персонала (2013).
- "Белая долина" - проведение мини-MBA для руководителей департаментов маркетинга и продаж (2012-2013).
- "Газовик" - построение отдела обучения и системы обучения в организации (2012)



**Образова-
ние**

Школа бизнеса Открытого Университета Великобритании.

- Ноябрь 2001г. — апрель 2002 г. — Курс для тьюторов "Обучение эффективному менеджменту".
- **Программа MBA:**
- «Strategy», курс на английском языке, Open University (Great Britain), ноябрь 2003г. — апрель 2004г.
- «Marketing in a Complex World», курс на английском языке, Open University (Great Britain), май — октябрь 2004г.
- «Human Resource Management», курс на английском языке, Open University (Great Britain), ноябрь 2004г. — апрель 2005г.
- «Managing Knowledge», курс на английском языке, Open University (Great Britain), ноябрь 2004г. — апрель 2005г.
- «Creativity, innovation and change», курс на английском языке, Open University (Great Britain), май — октябрь 2005г.

Программа «Профессиональный диплом в менеджменте»:

- май — октябрь 2001 г. — "Управление ресурсами в условиях рынка";
- ноябрь 2000 — апрель 2001 г. — "Управление развитием и изменением".

Программа «Менеджер-профессионал»:

- май — октябрь 2000 г. — "Эффективный менеджер";
- май — октябрь 2000 г. — "Финансовый менеджмент и ПК";
- ноябрь 1999 — апрель 2000 г. — "Практический маркетинг".

Отдельные программы:

- Семинар И.Викентьева (Система ТРИЗ-ШАНС) «Рекламные кампании и акции public relations», 2005.
- «Продвинутые продажи». Майкл Бэнг (Голландия), 2003 г.

Институт тренинга, СПб 1999-2000:

- Программа "Тренинг профессиональной уверенности".
- Тренинг "Управление продажами".

Семинар-практикум Кондратьева В.В. и группы БИГ «Постановка регулярного менеджмента», 2000:

- Постановка системы управленческой отчетности.
- Постановка стратегии и реструктуризации.
- Постановка финансового менеджмента".

Таллиннская школа менеджеров, Владимир Тарасов, 1999.

Искусство управленческой борьбы. Техника перехвата и удержания управления.

1979—1985 — Саратовский медицинский институт, врач-педиатр.

«Делегирование полномочий», «Как принимать решения», «Как управлять персоналом», «Как управлять бизнес-проектом», «Как управлять временем», «Организация и управление бизнесом», «Современные sales-технологии», «Как преодолеть экономический спад» (в соавторстве Н.Бейтом).

**Написан-
ные книги
(14)**

CD-диски

Автор 9 CD-дисков в области менеджмента (вышли в электронных издательствах «Равновесие-Медиа» и «Новый диск»):

«Принятие решений», «Как начать свое дело», «Организация и управление бизнесом», «Техника продаж», «Управление продажами», «Управление PR», «Управление проектами», «Маркетинг», «Стратегический менеджмент»

Статьи

«Маркетинг на машине времени». Журнал «Юридический справочник руководителя», август 2004.

«Делегирование полномочий: синдром «матери-героини» в менеджменте». Журнал «Управление компанией», декабрь 2004 г.

«Совещание: холодная война или драка в коммуналке?» Журнал «Управление компанией», февраль 2005 г.

«Атака на полушария: эмоции, и не только», BTL-magazine, N1, 2005.

Особенности директ-маркетинга при работе с закупочным центром. Маркетинг PRO, N1, 2005.

«Только не дай ему уйти!» (завершение продаж), BTL-magazine, 2005.

«Использование MLM-подходов к мотивации в классических иерархических структурах». Журнал «Управление персоналом», 2005

«Реструктуризация: в поисках идеальных форм». Журнал «Управление компанией», 2005.

