**ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ ТРЕТЬЕГО СЕМИНАРА   
«Организация и анализ управленческого цикла»  
27 и 28 января 2016 г.  
  
Смирнов В.А. (НовГУ):** «Данный семинар был направлен на формирование понимания базового (основного) процесса деятельности управленца. В управленческой работе важно не наличие опыта, психологических черт характера или лидерских качеств, а исключительно приобретенная способность мыслить и действовать в соответствии с технологическим циклом управленческой деятельности. Он включает в себя определенное количество последовательных шагов, прохождение которых позволяет не допускать ошибок в принятии и реализации управленческих решений: от понимания и принятия заказа до его реализации!»  
  
**Козлова И.Г.(ООО «КБ Сервис»):** «Получила большое удовольствие от общения в группе! Открыла для себя универсальный инструмент для анализа ситуаций, происходящих в бизнесе, в коллективе и не только, даже в семье!»  
  
**Ратникова С.В. (ООО ВентПроф):** «Что нового я узнала на семинаре? Что существуют так называемые «инструменты», схематические изображения объектов анализа и средств для осуществления этого анализа, такие как предпринимательский цикл, цикл управленческой деятельности. Применение данных средств при анализе реальной ситуации, произошедшей в фирме или в жизни, позволили получить ответы на нерешенные вопросы. Надеюсь ,при прохождении полного цикла семинаров по данному проекту научиться применять полученные инструменты на практике, анализируя с их помощью различные ситуации. Очень благодарна всем игротехникам за раскрытие тем и объяснение принципов работы с «инструментами»!»  
  
**Койков Д.А. (Рекламное агентство «Автограф»):** «У меня появилось однозначное понимание, что управленец и исполнитель - это два разных функциональных места, как два разных мира. Что требования должны исходить от управленца, а не от исполнителя, что управленец может и должен быть сам себе заказчиком. Я находился в поиске средств и способов неслучайного управления, на этом семинаре я получил, что хотел. Теперь я понял, что мне необходимо сделать и как. Спасибо! Зачастую руководитель не осознает свою роль и место в бизнес-процессах компании, обычно он действует интуитивно и ориентируется на текущие проблемы. Они повторяются изо дня в день. Прошедший модуль дал мне представление о том, что руководитель должен действовать осознанно в рамках управленческого цикла, ставить цели, видеть свое функциональное место. Принимать управленческие решения неслучайно. Это позволит работать компании эффективней, выйти на новый уровень».  
  
**Козлов Е.А. (НОУ «ЦПК АПБ», КБ Плюс, директор):** «Отличные семинары! На каждом модуле, в течение каждых 2-дневок находил для себя много нового, глубокомысленного (порой интуитивно ощущаемого)... В результате получил МОЩНЫЕ инструменты для анализа ситуации в своем бизнесе, нахождения причин происходящего и коррекции ситуации в нужную сторону. Появилось понимание совершаемых ошибок в бизнесе. Очень приятное общение в игровых командах. Правильная, осторожная подача информации игротехником. Яркие и живые примеры из реальной жизни. Доверительное и дружеское общение с метатехником. Внимательное отношение к мнению каждого участника. Спасибо за вовлечение в «анализ»!»  
  
**17–18 февраля 2016 года состоится четвертый семинар в рамках программы «Бизнесу быть!», которая разработана методологами Российской Ассоциации «Аналитика» совместно со Службой 08.**Участники семинара рассмотрят сущность и основные характеристики продажи, определят качества успешного продавца и узнают распространённые ошибки, которые совершают менеджеры по продажам, получат навыки построения взаимоотношений с клиентами. Всё это позволит отладить процесс продаж в своих компаниях, отработать со своими сотрудниками эффективную презентацию своего продукта, научить менеджеров отдела продаж определять типологию покупателей и работать с возражениями клиентов.  
Если Вы заинтересованы в разрешении бизнес-проблем с помощью аналитики, в получении уникальных средств и технологий по организации управленческой работы, приходите на семинар! **Тема: «Организация и анализ процессов изучения спроса и продаж».**Цель: сформировать представления, умения и навыки анализа цикла управленческой деятельности, выявления «разрывов» и их причин на примере конкретных ситуаций из практики ведения бизнеса участниками семинара.  
  
Семинар состоится по адресу: Великий Новгород, улица Саши Устинова, д. 3.   
Запись на семинар по телефонам: (8162) 73-91-91, 777-888.  
Задать вопросы ведущему можно 15 и 16 февраля с 10.00 до 11.00  
лично в офисе Службы 08 или по телефону (8162) 73-91-91.