

СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ

Как я читаю книги

51 идея из 17 книг, которые я применяю на практике

↓ СКАЧАТЬ PDF

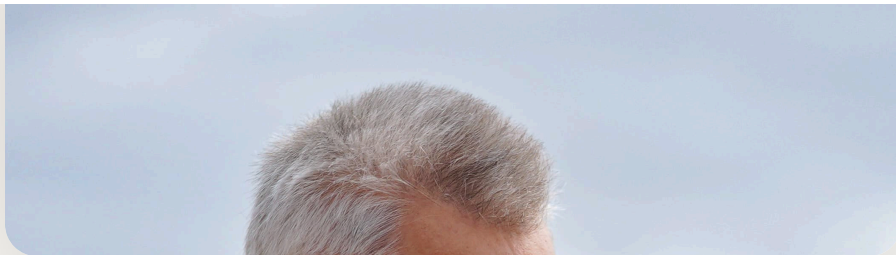
↓ Скачать PDF



О Германе Юне

Я не занимаюсь теорией менеджмента — я сразу говорю, какие конкретные шаги нужно предпринять уже завтра, чтобы кардинально изменить систему управления в компании

- Основатель программы СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ – программу прошли +450 руководителей со 100% результатом
- Автор книги "Iron-менеджер" (издательство «Бомбора» (ЭКСМО)
- Разработал более 12 авторских управленческих техник, которые увеличивают прибыль компаний в 2-3 раза за год
- Помог заработать более 650 млн. руб дополнительной прибыли клиентам
- Управлял ООО ЭнергоИнжиниринг (500 млн. руб.) не участвуя в операционке



Весь мой 35-летний опыт посвящен реальному бизнесу и настоящим реорганизациям компаний в 10 отраслях. 16 отраслей и ниш, работал с командами до 2000 сотрудников, работал с компаниями с оборотом до 5 млрд рублей

 [Скачать PDF](#)



Харви Маккей «Как уцелеть среди акул»

Научился не просто принимать выгодные предложения, а добиваться ещё более выгодных условий. Научился спокойно уходить из-за стола переговоров, если сделка не устраивает

Научился говорить «нет» — твёрдо, спокойно, по любому поводу

"Большинство людей слушают не для того, чтобы понять, а для того, чтобы ответить"

Особенно откликнулась мысль: по любой теме всегда найдётся мастер, у которого можно чему-то научиться.

Джеф Сазерленд «SCRUM.

● Революционный метод управления проектами»

 Скачать PDF

- Изучил метод и внедрил в ежедневную практику управления проектами
- Разработал Канбан доски для ведения проектов
- Получил результаты: большая часть проектов заканчивается в сроки контракта, большая часть проектов не выходит за рамки бюджета



Масааки Имаи «Кайдзен»

- Осознал и принял для себя принцип КАЙДЗЕН постоянного совершенствования любых процессов и операций
- Проверил на практике и убедился, что можно улучшить все
- Научился сокращать время операций и процессов, получая более эффективные

процессы не только в производстве, но и в логистике и в продажах

 Скачать PDF



Масааки Имаи «Гемба Кайдзен»

- Выработал в себе навык ходить в Гемба, на рабочие места сотрудников
- Развил навык наблюдения за процессами и выявления потерь и создания ценности для клиента
- Постоянно применяю походы в Гемба в своей работе и у своих учеников



Майкл Ротер, Джон Шук

📖 **«Учитесь видеть бизнес-процессы»**

📄 [Скачать PDF](#)

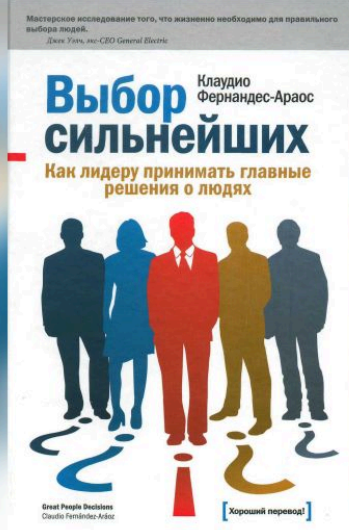
- Перевел навык наблюдения за процессами и операциями в технологию описания процессов КПСЦ (карты потока создания ценности)
- Практически отработал технологию сокращения потерь времени и бесполезных операций в процессах
- Применил метод описания КПСЦ в построении отдела продаж с учетом специфики создания ценности и выявления потерь в продажах



Дэвид Майер, Джеффри Лайкер «Талантливые сотрудники. Воспитание и обучение людей в духе Дао Toyota»

Скачать PDF

- Изучил и стал применять систему обучения на основе стандартов и матриц навыков
- Отработал и применяю методику внедрения стандартов в ежедневную работу
- Внедрил систему постоянного обучения в нескольких компаниях из 6 отраслей бизнеса

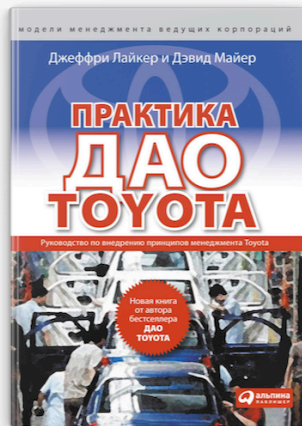


Клаудио Фернандес-Араос «Выбор сильнейших. Как лидеру принимать главные решения о людях»

- Изучил 9 ограничивающих убеждений при проведении глубоких интервью
- Разобрался как они мешают делать правильные выводы о людях

- Применяю при оценке руководителей

📄 Скачать PDF



↗ Дэвид Майер, Джефффри Лайкер «Практика Дао Toyota»

- Ценность для клиента и 7 видов потерь. Применяю, обучаю других
- Стабилизация. Стандартизация. Улучшение стандарта. Создание гладкого потока единичных изделий. Всё применяю
- Метод решения проблем. Отчет А3 — язык менеджера. Применяю



Адам Лашински «Внутри Apple. Как работает одна из самых успешных и закрытых компаний мира»

📄 Скачать PDF

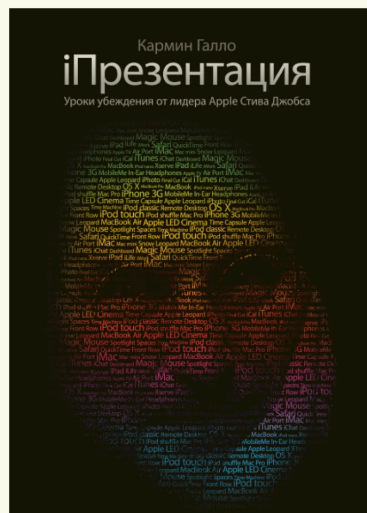
- Простая структура управления
- Отношение к покупателю. Упаковка как инструмент впечатления. В двух компаниях полностью пересмотрели подход к тому, что оказывается в руках у клиента
- НОЛ — непосредственно ответственное лицо. Человек, который непосредственно отвечает за исполнение задания. Применяю везде



🎯 Алан Игл «Как работает Гугл»

- Осознал силу честной и открытой культуры внутри компании. Эти принципы легли в основу корпоративной среды в «ЭнергоИнжиниринг»
- Глубоко разобрался, как профессиональный менеджмент может эффективно сочетаться с открытой культурой
- Изучил и внедрил систему OKR (Objectives and Key Results), которая помогает синхронизировать цели команды

📄 Скачать PDF



Кармин Галло «Презентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса»

- Научился создавать презентации и писать продающие тексты, изучив выступления Стива Джобса
- Главный принцип любой презентации — «Проблема + Решение». Использую его каждый

день

- Освоил искусство сторителлинга и научился отвечать на главный вопрос покупателя: «А как это касается лично меня?»

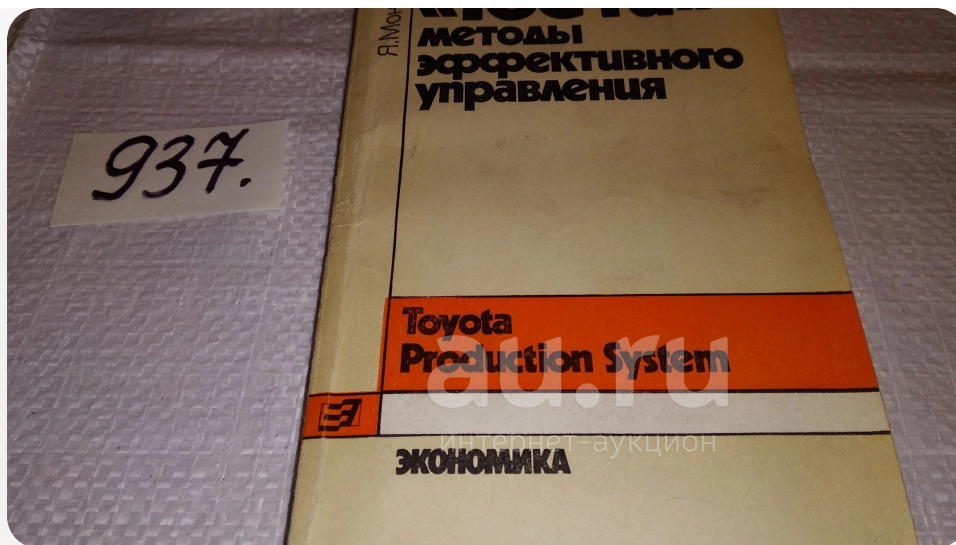
 [Скачать PDF](#)



КТО

Дэн Кеннеди «Жесткий менеджмент»

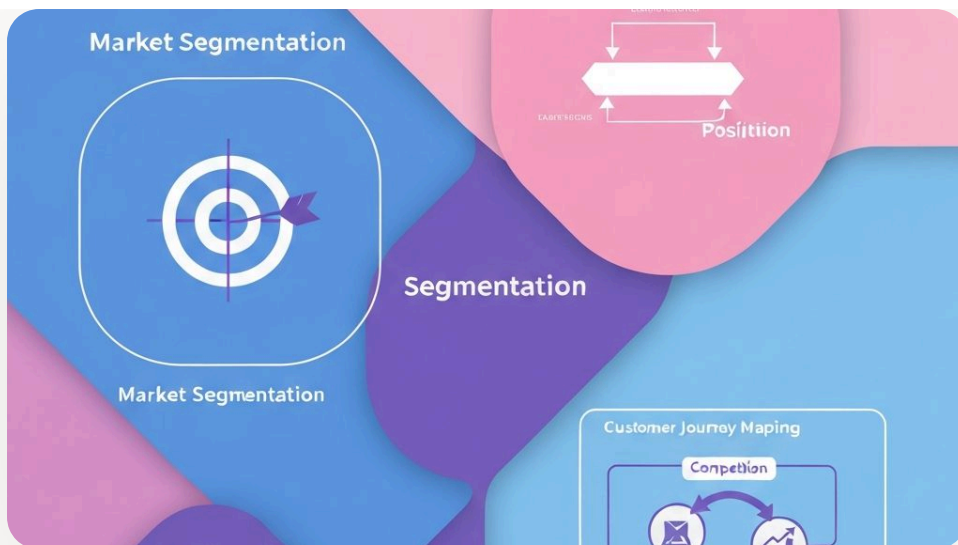
- Не стесняйтесь требовать от сотрудников качественного исполнения своей работы. А если нужно заставляйте
- Очень понравилась «теория разбитых окон»: если в здании есть одно разбитое окно — вскоре будут разбиты и остальные
- «Маркетинг — господин, остальные слуги». Осознал, насколько маркетинг и продажи важны для любого бизнеса



Монден Ясухиро «Тойота - методы эффективного управления»

[Скачать PDF](#)

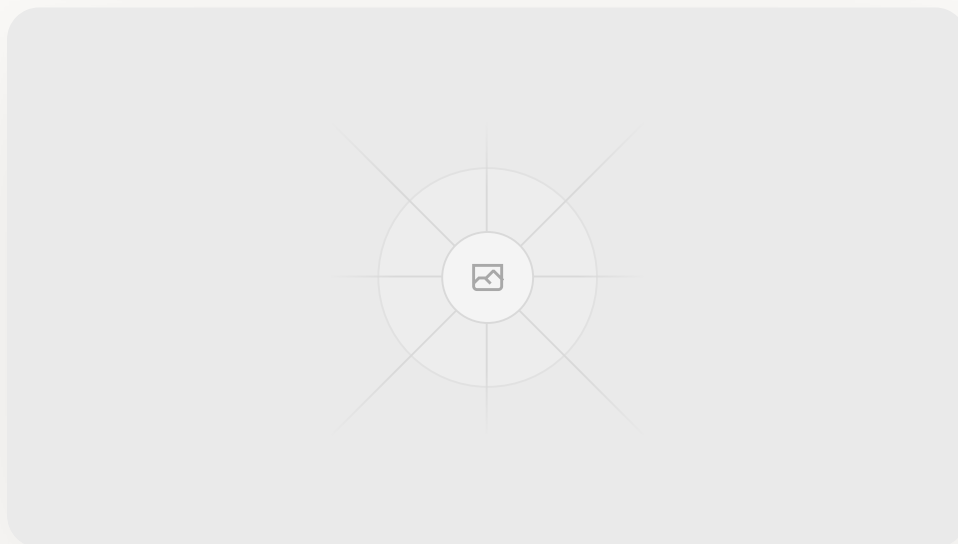
- Открыл для себя японскую модель «перевернутой пирамиды»: руководитель поддерживает команду и стандарты снизу вверх. Применяю
- Поддерживающий менеджмент поднимает роль руководителя не надзиратель, а опора системы. Применяю
- Руководитель — не просто контролёр, а носитель и защитник стандартов



🎯 Филипп Котлер «Маркетинг от А до Я. 80 концепций»

📄 Скачать PDF

- Необходимо глубокое понимание рынка. Понимание клиентских предпочтений
- Сегментирование рынка по группам
- Выработка чёткого послания рынку: что вы предлагаете. Применяю



💡 Константин Бакшт «Построение отдела продаж»

- Интенсивность работы сотрудников отдела продаж зависит только от руководителя отдела и не определяется системой мотивации
- Сотрудники отдела продаж должны постоянно обучаться техникам продаж, переговорам и работе с возражениями
- Лучшая работа с возражениями это их разбор прямо в процессе презентации



Константин Бакшт «Большие контракты»

 Скачать PDF

- Изучил подход к продажам крупным клиентам. Разобрался в их целях и потребностях и начал применять это в переговорах
- Разработал собственную систему продаж «Продавать, не продавая» для рынков B2B и B2G
- Система «Продавать, не продавая» используется ежедневно в нескольких компаниях



Дэн Кеннеди «Жесткий тайм-менеджмент»

- Считаю свои рабочие часы в любой деятельности
- Анализирую, что стоит делать самому, а что разумнее купить на рынке, не тратя собственное время

- Тщательно планирую логистику своих перемещений, избегая повторных заездов и длительного ожидания
- Убираю из своей жизни «убийц времени»



Скачать PDF

Это мои рабочие инструменты

Проверенные, применённые, внедрённые. Где-то — в собственной практике, где-то в десятках компаний, с которыми я работал.

Каждая идея здесь дала конкретный результат: в прибыли, управляемости, структуре, энергии команды. И если что-то откликнулось вам — не оставляйте это просто заметкой в голове.

Выберите один пункт. Примените. Проверьте. И двигайтесь дальше.

 Скачать PDF

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА

Стратегическая диагностика с командой Германа Юна

Разберём ваш бизнес, найдём узкие места и точки роста — и дадим конкретный план действий.

 Оставить заявку

 Команда Германа свяжется с вами и согласует время