

СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ

📄 Скачать PDF

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

📄 Скачать PDF

- 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



Харви Маккей «Как уцелеть среди акул»

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

 Скачать PDF

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»

- 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

 Скачать PDF

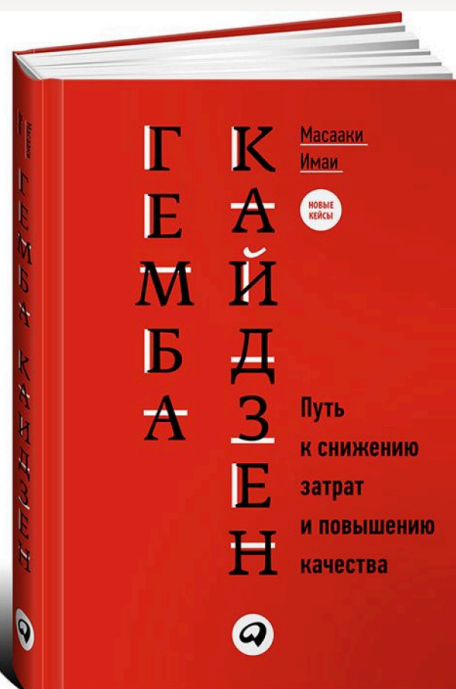


Масааки Имаи «Кайдзен»

- 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

💡 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





📄 Скачать PDF



Майкл Ротер, Джон Шук «Учитесь видеть бизнес-процессы»

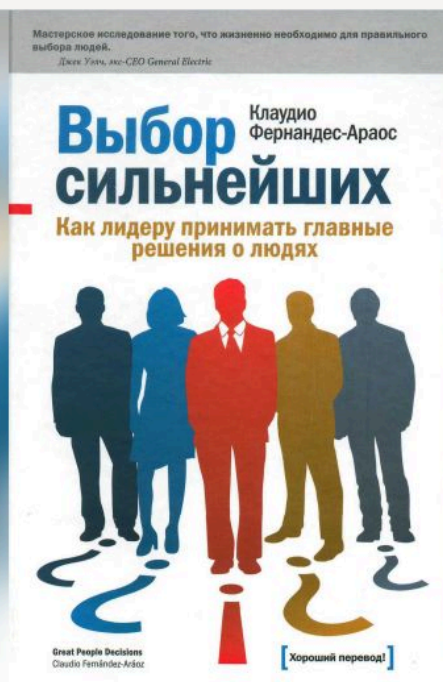
- Перевел навык наблюдения за процессами и операциями в технологию описания процессов КПСЦ (карты потока создания ценности)
- Практически отработал технологию сокращения потерь времени и бесполезных операций в процессах
- Применил метод описания КПСЦ в построении отдела продаж с учетом специфики создания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

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

- 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

 Скачать PDF



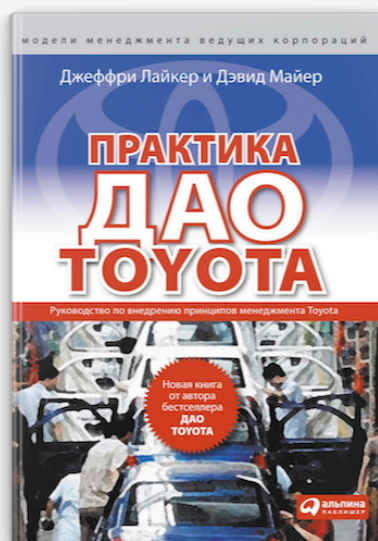
Клаудио Фернандес-Араос «Выбор сильнейших. Как лидеру принимать главные решения о людях»

 [Скачать PDF](#)

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

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



📄 Скачать PDF



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

- Простая структура управления
- Отношение к покупателю. Упаковка как инструмент впечатления. В двух компаниях полностью пересмотрели

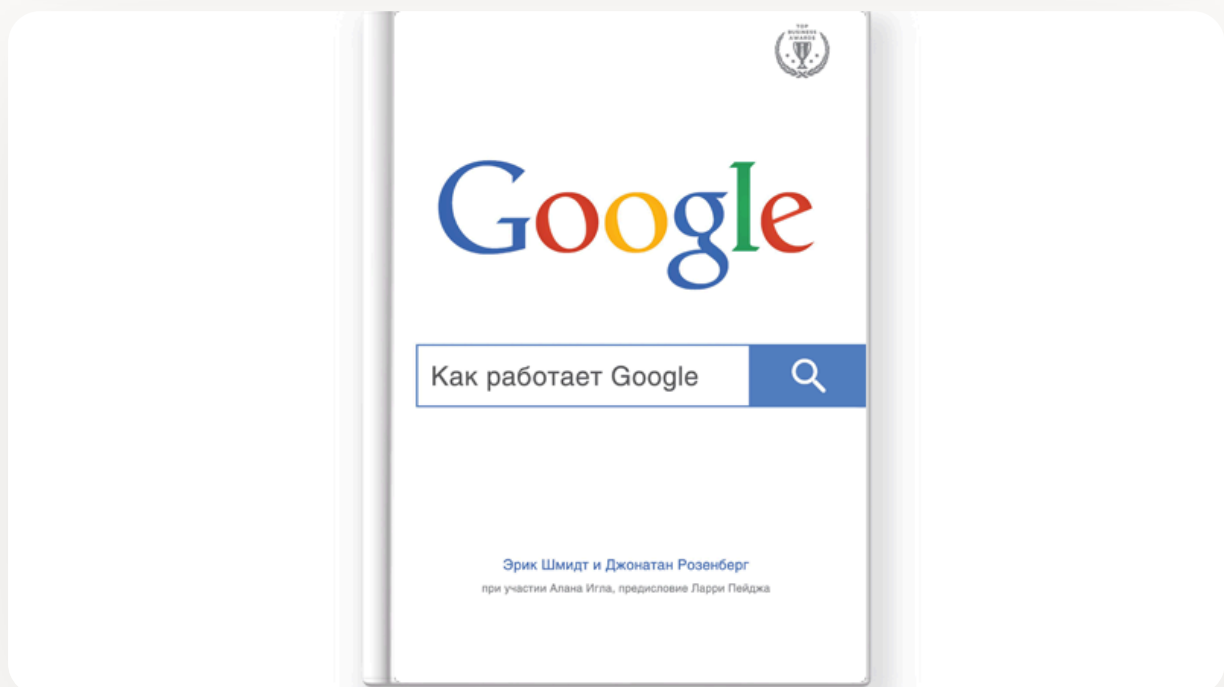
подход к тому, что оказывается в руках у клиента

- НОЛ — непосредственно ответственное лицо. Человек, который непосредственно отвечает за исполнение задания. Применяю везде

 Скачать PDF

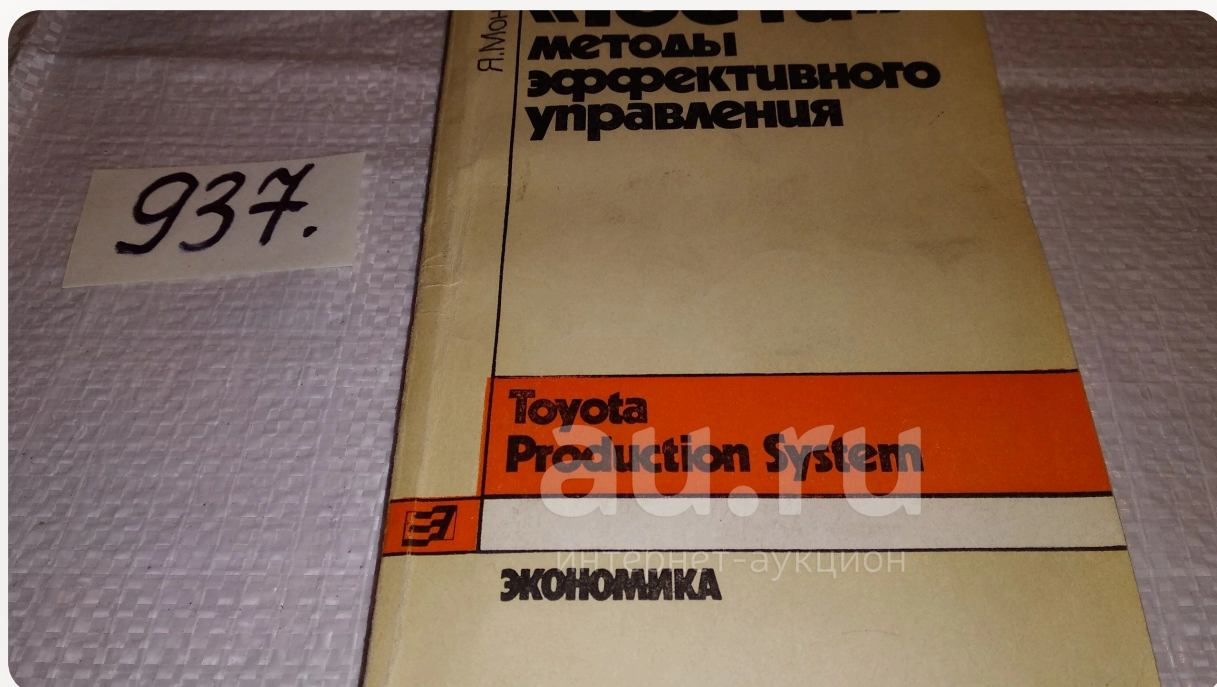
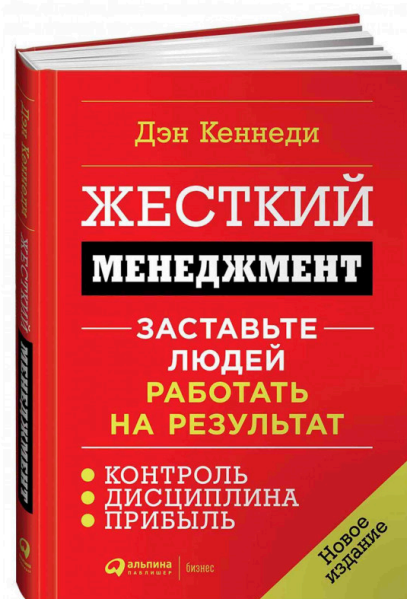
Алан Игл «Как работает Гугл»

- 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



- «Маркетинг — господин, остальные слуги». Осознал, насколько маркетинг и продажи важны для любого бизнеса

📄 Скачать PDF



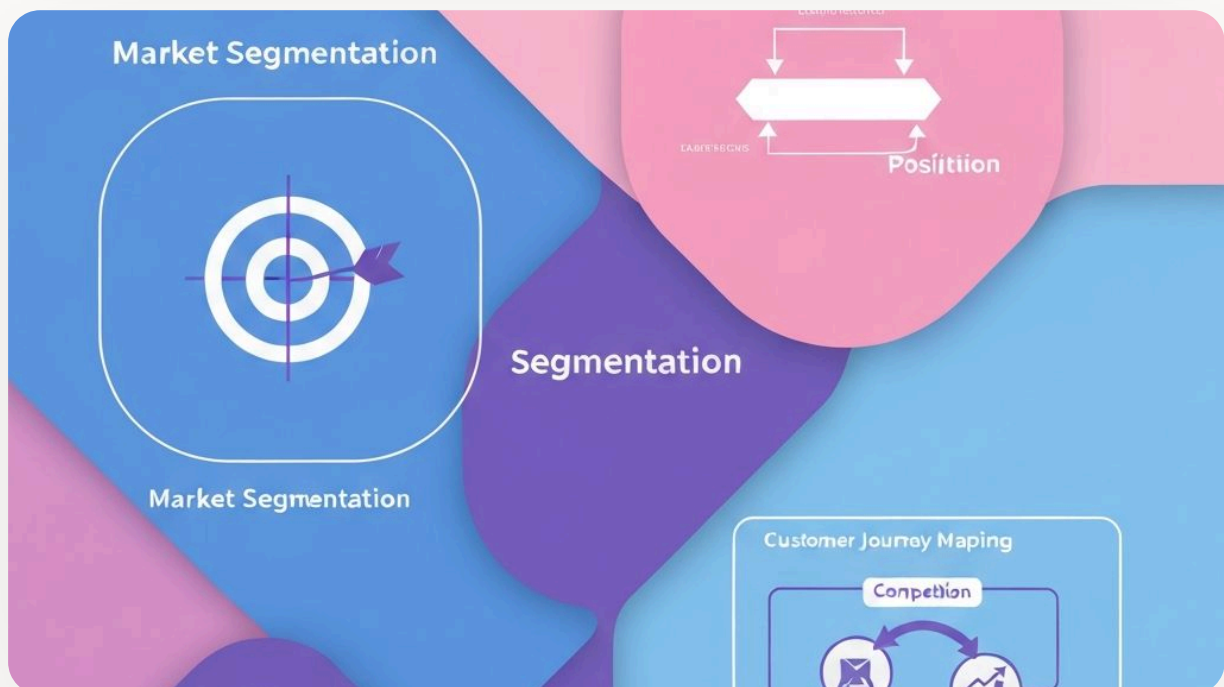
Монден Ясухиро «Тойота - методы эффективного управления»

- 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

📄 Скачать PDF

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

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





 Скачать PDF



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»

- 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

 Скачать PDF



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, 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.

Хотите внедрить этот алгоритм компании?

 Скачать PDF

Начните с первого шага — без рисков и обязательств

МЯГКИЙ ВХОД




50 000 ₽

3 недели работы. Полный доступ. Полный возврат, если методика «не ваша».

 **Забронировать место**

 В подарок чек-лист после диагностики

Бизнесу часто сложно принять решение о серьёзном внедрении. Поэтому я сделал формат, который даёт возможность:

-  увидеть, как на самом деле работает система
-  ощутить первые изменения в управлении уже через 3 недели
-  принять решение осознанно

Без давления. Без обязательств. С гарантией возврата в течение 3 недель.

Вы проходите первый месяц программы:

1

Мышление управленца

Переход от «делаю сам» к «управляю процессом»

2

Команда и структура

Правильные роли, зоны ответственности

3

Управление процессами

Ежедневный порядок: планёрки, задачи, отчёты

4

Масштабирование

Как расти так, чтобы компания не разваливалась

 Скачать PDF



Рост интенсивности работы команды на 50-70%



Уменьшение хаоса и «ручного управления»



Ясность: что работает, а что сливает деньги



Первые изменения в продажах и операционке

Если не подходит — верну деньги.

Если подходит — выбираете глубину дальнейшей работы.