

## Структура знаний обучающих продуктов ИнСУСС

### 1. Иерархия предметов (блоков) обучения

	Философия	12
	Метаэл-5	12
	Социальные системы	12
	<b>Мирознание</b>	12
	Глобализация	11
	ЦДС и ЦДЦ	11
	СМК	11
	ИБС и предпринимательская рента	11
	<b>Землезнание</b>	11
	Развитие территорий	10
	<b>Знание земли Русской/Евразийской</b>	10
	Госдеятельность	10
	Право	10
	Политика	10
	Репутация	10
	<b>Осознание своего места в мире</b>	10
	Мы-технология	9
	<b>Логика развития общества</b>	9
	Я-технология	9
	Энергетические модели	9
	Ресурсные модели	9
	<b>Осознание своего ближнего круга</b>	9
	Стратегическое управление	8
	КСО	8
	Когнитивные модели	8
	Системы мотивации	8
	<b>Знание времени</b>	8
	Личностный рост	7
	<b>Логика собственной жизни</b>	7
	Имидж	7
	<b>Самосознание</b>	7
	Логика ситуаций и инструменты управления	6
	Модели и теории	5
	Инструменты управления	4
	Кейсы и способы выхода из ситуаций	3
	о жизни и Мире	2
(*) вх	мировосприятие	1

### 2. Примеры основных программ

O1	E1	Клуб эгоистов
----	----	---------------



M2	M9	Лига предпринимателей
I2	I11	Промышленный фронт
E2	E6	Город как время жизни
O6	E6	Я-технология
O3	E3	Союз коммерсантов им.Паниковского
I11	A11	Евразийский клуб
A1	A11	Мир глазами бизнесмена
A11	E12	Православная обитель
O4	A4	Даун-планет
M9	E9	Кристалл власти
O2	M2	Команда Мишки Квакина
O8	I8	Российское братство
O5	A5	9 Ключей бизнеса
P9	E9	Человеческая стая (Закон Маугли)

M10	E10	Золотое зеркало
O5	E5	Шервудский лес (Робин Гуд)
P2	P9	No cyber go to HYBER
M10	E10	Welcom New World (WNW)
A11	E11	Вести Ноосферы

### 3. Примеры семинаров и тренингов (от 4 до 24 часов)

I10		<b>Власть и влияние</b> (ликбез для игроков и продвинутых статистов по правилам ведения войны за власть)
E12		<b>Великая тайна КГБ или чего не должно было знать Политбюро ЦК КПСС</b> (вектор власти как основа влияния – что это такое и признаки его потери, дорога в два конца и признаки потери управления)
E11		<b>Структура власти</b> (перечень основных составляющих, без которых нельзя удержать власть. Центры силы, как их определять и что они значат в реалиях)
E12		<b>Секрет пятого элемента</b> (организационно-функциональная схема власти и изотерические правила её построения. Метаэл-5 в СС)
E9		<b>Законы влияния и эффект Ватерлоо</b> (четыре уровня влияния и основные ошибки их применения – почему все успешные PR-кампании так мало стоят и как спроектировать свой успех во власти. ПАН)
M5		<b>«Построй свою крепость»</b> (Корпоративный Проектирование правильной организационно-функциональной структуры компании )
E9		<b>Рычаги управления</b> (ликбез для серых кардиналов - хитрости управления при недостатке официальных властных полномочий. Тренинг дается на примере конкретной компании)

E8		<b>Человеческая стая или закон Маугли</b> (современное переложение правил Торквемады для выездных инквизиторов по оценке «королевства» где надо устроить правилово. Кто-что. Статус и поляна. Рычаг воля-статус – человек-функционал)
P2		<b>На золотом крыльце сидели...</b> (перечень идентификационных признаков «игроков» в королевстве. Достигатели и правители. Правило 9 лунок)
P8		<b>Сафари</b> (правила выбора хищник-жертва, кого есть первым и с каким гарниром. Целеполагание и создание альянсов)
P8		<b>Инструкция по выживанию</b> (хищник это жертва для сильнейшего хищника – заповеди круговой обороны. Как создать свою стаю)
P9		<b>«Колобок»</b> ( Про ананасы и бананасы – в племени один вождь и два шамана – кто кого переиграет. Правило 1+8. Возможен крпоративный вариант)
A9		<b>Кристалл власти</b> (основы сакральных знаний о природе власти. Шкала агрессия-жертвенность и пассионарность )
P9		<b>Невидимый монстр</b> (каждый идет к власти своим путем, но у всех движущая сила находится внутри личности. Белая и черная энергия. Два конца жезла и два разных стереотипа управления. Их сущность и признаки познания в себе)
M9		<b>Философский камень</b> (девять граней власти - восемь внешних и один центральный стержень. Что с чем сочетается и какая какую должна дополнять)
I9		<b>Акелла промахнулся</b> (Грани власти – что без чего не сочетается. Что произошло при смене парадигмы 90-х годов на двухтысячные в России и какие ошибки делают властители сейчас. Мнимые точки силы и сакральные центры)
M8		<b>Начало начал</b> (правила выживания не изменились за 5 тысяч лет. Кто их понял и получил за это Нобелевскую премию. Основная формула успеха в бизнесе и как ей пользоваться.ВНЗ-ПИС)

I9	«Завещание фараона» (Корпоративный «Фараон умер – да здравствует фараон» - совет жрецов в качестве коллективного регента принимает решение – что сделать в стране – религию, секту или организованное общество по наставлениям Саддама Хусейна. Атрибуты корпоративной культуры)
E9	Магия власти (сугубо практические инструменты управления, позаимствованные наукой у древних мудрецов. Работа с элементом и образом)
E5	Два начала магии бизнеса (два основополагающих принципа работы с тонкими материями. Когда какой выбирать и как их сочетать. Какие базовые научные инструменты менеджмента на каких принципах основаны – кто знает – тот управляет. Видеть ошибку другого – значит знать, когда тот споткнется . Почему курят бамбук)
E10	Мудрость древних (секреты гениального управления – как принимать правильные решения в условиях отсутствия информации. Это умели наши предки. Их подходы прекрасно работают и в условиях избытка информации. Основные правила гениального управления сегодня. Картина мира и признаки статуса. Статус и хаос. Кто что может и кто что будет (делать)
I10	Секрет туманного Альбиона (Корпоративный Правила непотопляемости и приумножения могущества – маленькие шаги в долгосрочной перспективе. Как правильно ставить цели и выработать личную систему избегания ошибок. Интересы-политика – цели-стратегия)
A12	Магический треугольник (Мудрость Мальтийских рыцарей – как жить в окружении врагов и всегда! выходить «сухим из воды». Ультрасовременный психологический метод управления конфликтом. Древние и методы интриг и козней на службе у современных менеджеров. Найди Гитлера!)
I9	«Железная Леди или Игра со спичками» (Почувствуй на себе, что тебя может ожидать на пути к власти. Определи свой тип экономического мышления Возможен корпоративный вариант)
M10	Не пойман – не вор (для тех, кто собрался стать чиновником или хочет им остаться)
P9	Не место красит человека (то, чего не говорят до посвящения в круг приближенных).

		Не писанные правила и законы карьеры. Их надо знать чтобы не сбрендить)
M10		На бога надейся, а сам не плошай (четыре писанных и одно каканое правила выживания чиновника. Их надо знать, чтобы выбрать нужную стратегию выживания. Как почувствовать момент смены стратегии. Не думай – не удивляйся)
M8		Сколько вешать в граммах («Россия – страна кувырок. Придет воровской час и воруют все» но не все попадают. Простые правила и сложные критерии понимания - когда и сколько м-м-м, а когда ни-ни. Не путать с как и каким образом.
I10		Тактовый генератор (как было принято «делать дела» на бюджете до сейчас, как будет принято это делать завтра, почему и что не нужно делать сейчас и что и зачем сейчас делать надо.
E11		«Как украсть миллион» (Корпоративный Без комментариев)
I9		Коммандос (практические наставления для владельцев и собственников бизнесов, свято верующих в преданность своих ТОПов. 1-й,2-й и 3-й круг. Что зачем и кому надо)
M9		Почему нас не забодали (Корпоративный Избавление от иллюзий и заблуждений о коллективе и команде. Жесткая биологическая действительность и правила её использования)
I9		Отделить зерно от плевел (несколько инструментов проверки своей команды на лояльность)
I8		Корпоративный цемент (что то может стать основой преданности и конструктива, а что её иллюзией и залогом деструктива. Как отличить одно от другого)
A9		Провести на мякине (своя игра членов команды и свои игроки в чужой игре. За сколько надо выставлять аларчи, что бы успеть спасти свой бизнес от «крыс»)
M9		«Убить Орка» (Корпоративный Орк – это Вы. Охотники – Ваши ТОПы. Правила просты – выживший получает секрет спокойного и крепкого сна. Конкретная

		ситуация для конкретной компании)
I8		<b>Как делать деньги (Корпоративный</b> Только для тех, кто способен инвестировать под большие проценты и не боится многоходовых операций. Игроки- потребности – количество-мошна. Фильтры рынка – что надо и сколько смогут заплатить. На конкретном примере)
I8		<b>Глобальные риски</b> (взгляд на современный мир глазами делового человека, а не страуса. Учимся видеть связь потенциалов «дефицит-профицит»)
M8		<b>Щель возможностей</b> (учимся расширять границы сознания от «вижу деньги» до «знаю как взять». Правило ЦУП)
M6		<b>Клондайк для инвесторов</b> (учимся простым инструментам определения «добычи» и непростым инструментам «как взять деньги». Звезда, печка и золотник)
M8		<b>Как правильно получать удовольствие</b> (учимся грамотно делать переход в жизни от «продаю» до «живу продавая»)
I8		<b>«Курочка по зернышку» (Корпоративный</b> «Я вас продам, куплю и снова продам, но уже дороже» - геоэкономическая игра имени Паниковского. Победитель получает шанс стать богатым инвестором)
M10		<b>Как продать и не купиться</b> (супер-пупер курс для продажников)
E9		<b>ЦУП</b> (вся жизнь – инвестиционный процесс – процесс обмена с выгодой. Одни покупают – другие продают. Одни учатся – другие учат. Одни болею – другие лечат. Но суть одна – мы инвестируем время и деньги, что бы получить выгоду – прибыль, здоровье, спокойствие... Инвестиции разные, а поведение одинаковое. Универсальная модель поведения и как ей пользоваться для извлечения денег. График мозга для инвестора)

A9		<b>Что на что похоже</b> (Восемь основных типов людей. Восемь основных моделей поведения. Восемь основных ключей к их сердцу и кошельку)
M8		<b>Следы зверя</b> (Признаки моделей поведения – как по ним выбрать правильную)
M8		<b>Ведьмины круги</b> (какой товар кому предлагать, как строить коммерческие предложения и рекламные меседжи на основе модели поведения человека. 7+1 вопрос и смена порядка)
M6		<b>«На деревню Дедушке»</b> (Продаем конкретного «слоника», но не вслепую, а грамотно, с построением переговорной стратегии, карт влияния, коммерческого предложения и т.д.)
M3		<b>Как продать все</b> (наставление для коммерческих директоров по секретным технологиям системных продаж)
P3		<b>Главное правило Лао-Дзы</b> (Хочешь вести людей? Что есть что в маркетинге. Пошаговый перечень действий.)
I6		<b>Тайна железной комнаты</b> (30 лет в особняке Нобеля на Выборгской набережной не могли вскрыть необычный сейф. Стены разрезали автогеном только в 1947 году. Тайна, которую она хранила, поразила всех. Секрет коммерческого успеха семьи основателя Нобелевской премии до сих пор делает доходы мировых вендеров баснословными. Мы приоткроем завесу их тайны)
M5		<b>Загадка капитана Флинта</b> (Шесть скелетов на острове и шесть правил составления карты продаж. Планетарная модель продаж)
M4		<b>Знать и уметь</b> (В бизнесе есть два инструмента, которые все знают и которыми никто не умеет пользоваться – это Пирамида Маслоу и Воронка продаж. Чтобы продавать – надо понимать. Мы раскроем секрет «подлянки» Воронки продаж и снимем барьер к Мекке коммерсантов – кошельку клиента. Ширина и глубина. Правила обрезания)
M5		<b>«Утро гения»</b> (Расписание Механикуса на утро: «Вынести мусор. Завоевать весь мир» Мы начнем со второго. Построение планетарной модели продаж и сезонных стратегий для разных бизнесов)

I6		<b>Как управлять холдингом</b> (курс для управляющих и помощников владельцев холдингов и производственно-сбытовых структур)
M5		<b>Город или замок</b> (понятие структур открытого и закрытого типа. Принципиальная разница экономических моделей. Признаки для определения типа своей компании)
I11		<b>Золотая цепь</b> (цепочка добавленной стоимости. Как грамотно считать цены. Роль прайса в продажах и типичные ошибки коммерческих лохов. Амеба и инфузория)
M5		<b>Где деньги, Зин?</b> (как грамотно определить экономический лэверидж и заставить структуру работать на прибыль. Внутренняя структура наценки и стратегияч повышения цены)
M8		<b>Кто в лес, кто по дрова</b> (правила проектирования системы мотивации через уровни цепочки добавленной ценности. Два типа мотивации для холдингов – где какой применять. Метаэл-5)
M3		<b>«Витязь на распутье»</b> (выбираем способ распределения средств на продвижение – централизованно или пофилиально. Составляем внутренний прайс)
I4		<b>Как иметь бизнес, а не наоборот</b> (откровенные советы ТОПам и управляющим собственникам, родившиеся в ответ на результаты опроса журналистами десяти Питерских бизнесменов в 2007 году)
I6		<b>Кто кого выгуливает</b> (Видеть не значит замечать - дайджест нефинансовых признаков корпоративного упадка по результатам диагностики 640 предприятий Санкт-Петербурга. Их наличие может сказать о многом... Таблица и систематизация по 9КБ)
E6		<b>Что такое СТОЛ</b> (Шокирующая правда о природе управления. Критерии выбора объекта управления и ККТ. Где какие управленческие витрины применяются. 3 примера)

M6		<b>Зеркало заднего вида</b> (Эффект Унтер-офицерской вдовы или почему бухучет губителен для бизнеса. Пути выхода из тупика – четыре шага к личной свободе и счастью. Фаэты)
I6		<b>Сочетая невозможное</b> (пример создания управленческой витрины с использованием показателей управленческого и бухгалтерского учета. СНКлассификаторов и мираж стратегической цели)
E6		<b>«Я в домике»</b> (Корпоративный Строим управленческую витрину с использованием нечетких классификаторов для конкретного бизнеса)
I11		<b>Как правильно стать поставщиком вендера</b> (квинтэссенция опыта встраивания различных компаний в цепочки поставок таких мировых вендеров как Кока-Кола, Форд, Пепси-Кола, Сименс, Бош, Хейнц, Хайнекен, Электролюкс)
I11		<b>Имя зверя</b> (Что такое «справедливая» цена и четыре типа ИБС. Что такое предпринимательская рента и как взять сверхприбыль. Три секрета правильного позиционирования на рынке.)
I11		<b>Цветик-семицветик</b> (Семь уровней развития производства и четыре барьера на пути к стабильным деньгам. Как они определяются и кто за это должен отвечать. T1-v0)
A11		<b>Деревянный смокинг</b> (Экономика стандартизации и, в частности, по ИСО 9001. Как на ней делать деньги и почему лохи этого не умеют. Когда можно начинать атаку на деньги. Пандус или лестница)
I11		<b>Я тебя слепила из того, что было</b> (Корпоративный 12 шагов быстрого входа в систему поставок. Чего категорически нельзя делать и что «забывают» делать новачки.)
A11		<b>«Контрразведчик»</b> (Корпоративный Аудит и контр аудит. Акцент на психологических аспектах и статусных фишках. Проверка)

I9		<b>Власть предрешающие</b> (как общаться с чиновниками)
E10		<b>Тридцать девятое царство</b> (структура городской администрации, зоны ответственности, уровни подготовки и принятия решений)
E10		<b>Мая твоя не понимай</b> (особенности мышления питерских чиновников. Как себя вести при византийском стиле жизни.)
A10		<b>Достучаться до небес</b> (особенности официальных обращений в соответствующие инстанции по интересующим темам – от асфальтирования улицы до приглашения Губернатора на открытие объекта.)
I10		<b>Спи глазок, спи другой</b> (способы мониторинга стратегического курса Правительства и тактических действиях Администраций. Какие наглости прокатят в городе, а что лучше не светить.)
E8		<b>«Обаньки»</b> (Корпоративный. Проектирование стратегемы поведения под цели конкретной структуры)
P7		<b>Как быть собой</b> (даем управленцам практические инструменты личной эффективности и быстрого принятия решений)
E7		<b>Я-технология</b> (кодекс элитарного поведения и примеры с афоризмами)
A7		<b>Свой-чужой</b> (инструменты быстрого (на автомате) выбора типа поведения при встрече с людьми. Классические схемы разводки и типы разводчиков. Матрица статусов и пристройка. На высшем уровне 1/8 и имитация)
P7		<b>Точность – вежливость королей</b> (инструменты управления своей производительностью, целеполаганием)
M7		<b>«Говори, что бы я тебя увидел</b> (инструменты донесения своих мыслей письменно и

		устно. Правило 7+1)
M10		«Мы с Тamarой дружим парой» (Имитация переговоров со скрытыми целями но открытыми правилами. Общий разбор тактик. Порядок подготовки к переговорам)
P9		Как стать другим и быть счастливым (суперский тренинг на умение выстраивать отношения с людьми. Достигается долгосрочный эффект «проступающего откровения»)
E9		Племя на все времена (как складывалось человеческое общество 10 тысяч лет назад. Закономерности и современные особенности. Правило 1+8)
E7		Скажи мне какой ты (Восемь базовых биотипов, их внешние признаки и особенности поведения. Графены)
E9		Адская кухня (Корпоративный Кто какие функции может выполнять и кого на какие должности нельзя назначать. Офисные джунгли)
E9		Маска, я тебя знаю (основные биотипы и имитации. Как распознать «самозванца». Совместимость и конфликт биотипов. Правила подбора команды под себя. Принцип образца-рекомендателя. На высшем уровне правило 1+8 и имитации)
M9		«Кидалово» (Корпоративный. Директор и сотрудники фирмы-подрядчика и директор и два сотрудника фирмы-заказчика. Подрядчик не выполнил заказ и хочет оттянуть время его выполнения, а не возвращать деньги. Заказчик хочет вернуть деньги. Условия договора составлены невнятно и обе фирмы не хотят идти в суд. ды так построить свою структуру работы с клиентом, что бы «опустить» его ходака )
M9		Как продавать воздух (супер хит по технологии фреймовых продаж. Что есть что. Структура и правила входа в фрейм. Методы распознавания)
M8		Больше трех не собираться (теория Д.Адамса на практике. Что работает, а что уже не работает в продажах. Кто и как создает фреймы и «правило МПП»)

M5		<b>Все свое ношу с собой</b> (системы ценностей, Я и МОЁ, капкан комплиментарности. Что надо знать о секретах взлома сознания потребителя. Потеря-защита-приобретение)
M6		<b>Эмоциональный маркетинг</b> (Как создаются страхи и дается счастье. Эмоциональная чипизация подсознания клиента. Четыре шага, которые сделают потребителя твоим клиентом Круг не снижаемых потребностей и табу. Пирамида Магера и ZM)
E6		<b>Коготок увяз, всей птичке конец</b> (Закрепление результатов эмоциональной чипизации на уровне социума. Правила ПИПС, ППЗ, ЭВД, ПАН, ОЗЭ)
E6		<b>«Мячик»</b> (Корпоративный Строим фрейм и стратегическую карту стекхолдеров для бизнеса одного из участников)
I6		<b>Как иметь прибыль</b> (курс для управляющих и исполнительных директоров по современным инструментам прибыльного бизнеса)
I6		<b>Эффект Сусанина</b> (бизнес-окружение и силы давления М.Портера. Все виды карт стекхолдеров. Как и зачем их строить, как выявлять угрозы и шансы, как с их помощью продавать и «затачивать» персонал на прибыль. Формула бизнеса Z)
I6		<b>Траектория падения камней</b> (Траекторная модель бизнеса впервые оцифрована. Когда начинать новый бизнес, когда надо «сворачивать» старый говорят цифры, а не кредиторы. Как пользоваться траекторной моделью компании, зачем она вообще нужна и как на ней зарабатывать)
I10		<b>Вавилонская башня</b> (Закрытые разработки лидеров мирового бизнеса стали достоянием узкого круга лиц. Они адаптированы для России и уже семь лет приносят им прибыль. Как правильно строить бизнес. Когда во что вкладывать и что в какой кризис нельзя делать, что бы не «раскачать лодку». Три уровня управления и девять сфер управления – просто, доступно и практично. Кейсы проблема- уровень – сфера и типичные ошибки)
M6		<b>«Колос на глиняных ногах»</b> (самостоятельной диагностики бизнеса с помощью анкетирования сотрудников)

E9		<b>Как управлять людьми</b> (практические инструменты личного влияния, прямого управления и отношений зависимости)
E7		<b>Три кита управления</b> (Три вида методов управления. Что когда можно применять. Как себя вести, когда их применили к тебе. Правило ПАН)
E9		<b>Человеческий груминг</b> (методы биологического управления. Способы применения, защиты и раннего распознавания воздействий. Как определять нужный статус и модель поведения. Кто ты, кто они и фишки)
M9		<b>Чего нет у волков</b> (Методы управления, свойственные только HOMO SAPIENS. Утонченное коварство применения и способы защиты)
M8		<b>Все куплю, сказала злато. Все возьму, сказал булат</b> (Изоощренный примитивизм – надежные но не эффективные методы и системы мотивации. Теория «двух стаканов» от лидера профсоюзного движения девяностых. Секретный потенциал для Вашего бизнеса – как активировать успех за копеечные вложения. Эргономика офиса)
I9		<b>«Open Spelas»</b> (Вожди племен выбирают способы устранения теневого лидеров. Методы выявления точек саботажа)
O7		<b>Как управлять судьбой</b> (сугубо практический тренинг проектирования личных целей и событий в своей жизни)
E7		<b>Кто Я</b> (Человек как биологическая сущность и как сотворец. Предпроект судьбы – что надо знать о себе и о мире. Леверидж целей)
P7		<b>Гений Декарта</b> (выбираем систему координат для своей жизни. Колесо фортуны и правило построения колесницы жизни)

O7		<b>Не садись на пенек, не ешь пирожок</b> (Тренинг. Рисуем матрицу жизненных событий в выбранных координатах, определяем размерность шагов)
O7		<b>«А где же тогда Ад?»</b> (Тренинг. Ставим жизненные цели, заносим их в матрицу событий и начинаем изыскивать ресурсы для их достижения... в итоге персональная карта судьбы в влоских координатах)
P7		<b>«Возьми с полки пирожок»</b> ( обоснование жизненной позиции в формате жесткого спарринга мнений)
P6		<b>Как построить бизнес «с нуля» и не «сдуться»</b> (квинтэссенция опыта российских кооператоров, отметивших совершеннолетие своего бизнеса. Полезно для ТОПов, желающих иметь свой «свечной заводик»)
P7		<b>Секрет Венецианских зеркал</b> (Прежде чем отвечать на вопрос «зачем?», честно ответьте на вопрос «почему?»). Выживают только те, кто не может иначе. Энергетическая и ментальная сущность бизнеса.
A11		<b>Тайный индуистский гороскоп</b> (Анекдот «Чем тебя породил, тем тебя и убью» имеет сакральный смысл. В бизнесе, как и во всей природе, есть начало и есть конец. На примере древнего гороскопа рассматриваем начало и конец бизнеса от предпринимательства. Разбираем «по косточкам» основной принцип выживания бизнеса на новом витке развития. Три пути – три сценария и слепая зона)
P8		<b>Дан приказ ему на запад</b> (Поэтапно анализируем первый цикл построения бизнеса и риски его краха на всех четырех этапах. 9КБ).
P9		<b>Скорую вызывали?</b> (Став предпринимателем, человек теряет свои прежние компетенции и начинает жить «с нуля». Рассматриваем все аспекты смены статуса и способы избежать личного кризиса).
M8		<b>«Бородино»</b> (Проектируем бизнес как военную стратегию)

A2		<p><b>Как житья с бизнесменом</b> (Курс для спутниц жизни питерских бизнесменов, который читался только в закрытых клубах в 2007году. Откровенный разговор, почему иногда нет потенции. Обсуждение проблем, с которыми сталкиваются бизнесмены каждый день. Ликбез о том, что вообще собой представляет бизнес. По результатам: нахождение общих тем для разговора со спутником жизни; освоение пары-другой полезных советов к месту; поднятие интереса к себе (трансфер эго); поднятие своего интеллектуального статуса перед подругами)</p>
P8		<p><b>Инь и Янь</b> (Генные и гендерные истоки бизнеса. Теория сублимации Зигмунда Фрейда. Как обратить его доблесть в свою пользу.</p>
A7		<p><b>Просто только кошки...</b> (энергетический обмен. Доноры и вампиры. Стресс и релакс. Как определить способы восстановления и увязать их с собой. Роль секса и его элементов. Как создать отношения сохранив своё «Я»)</p>
E12		<p><b>Хочешь Келдыша покажу</b> (Авторская политинформация о мире, стране, политике и множество разных тем, которые волнуют деловых людей)</p>
A9		<p><b>Интересно о скучном</b> (Модель-пирамида бизнеса и «прогон» по всем сферам с аспектом, где что и «Какая сука...»)</p>
A7		<p><b>Свет мой, Зеркальце, скажи</b> (Краткий теоретический курс «Городского СПА» и рассказ о местах здорового отдыха и развлечений на 1 день.</p>
A6		<p><b>И раскинет она и разложит...</b> (Что надо знать о мистике. Курс о гороскопах и гаданиях. Как предсказывать неприятности.)</p>
O7		<p><b>Суженый, ряженный</b> (Определение психотипов и их комбинаций на основе графенов и всякие психологические тесты для определения характеров и их совместимости)</p>
M10		<p><b>«Шопинг»</b> (создаем новый имидж каждый месяц)</p>
A1		<p><b>Лестница</b> (мудрость древних славян в помощь будущей элите)</p>

A2		<b>Слово и дело</b> ( <i>Структура общества и его законы в образах древних былин. Как на самом желе устроен этот мир. Извечные истины на службе современных властителей...</i> )
A2		<b>Судьба-злодейка</b> ( <i>Откровения о природе выбора. Стратегия малых дел или образ цели. Как не брести в слепую по жизни...</i> )
A1		<b>"На пшот" или "на кичку"</b> ( <i>Важно все - и кто ты и какой ты. Лох - это судьба?</i> )
A2		<b>Свой Крест</b> ( <i>Каждый выбирает для себя и по себе. Ответьте сами себе на вопрос - где ваша черепаха Тортила</i> )
A1		<b>«Дробина»</b> ( <i>Выбираем образ своего жизненного пути</i> )
A11		<b>« Дорога к храму»</b> ( <i>Рассказ о Российских предпринимателях, совершивших в своей жизни духовный подвиг</i> )
E11		<b>Четыре этапа человеческой жизни</b> ( <i>знать что было, есть и будет. Как успеть пройти весь земной путь за нашу короткую жизнь.</i> )
A11		<b>Подвиг и подвижничество</b> ( <i>что такое вера и путь к Богу. Как отличить истинную веру от ложной</i> )
A11		<b>Люди истинной веры</b> ( <i>примеры жизни и духовного подвига</i> )
A11		<b>Личный выбор</b> ( <i>советы праведной жизни</i> )

#### 4. Метапредметная матрица

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
												э				
										а		Е	Е			
	12							и		А	А					12
	11				м		І	І								11
	10			п	М	М										10

	9	o		P	P										9
Ф3														Ф3	
	8	O	O												8
	7														7
Ф2														Ф2	
	6														6
	5														5
	4														4
	3														3
	2														2
Ф1														Ф1	
(*) ВХ	1													(*) ВХ	1
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
		O	O	P	P	M	M	I	I	A	A	E	E		

### 5. Пример описания программы

#### Программа семинаров по уникальной методике «9 ключей бизнеса»

Код	O5	A5	9 Ключей бизнеса
14			

№	Тема семинара	Длительность
1	Система координат российского бизнеса: взаимоотношения компании и стейкхолдеров	4 часа
2	Ресурсы бизнеса и способы их увеличения	4 часа
3	Бизнес-процесс и процессное управление	4 часа
4	Технологии, риски и оптимизация	4 часа
5	Шаблоны управления предприятием	4 часа
6	Контроль, мотивация и генерация идей	4 часа
7	Корпоративная культура как инструмент управления	4 часа
8	Корпоративная культура как инструмент управления	4 часа
9	Опыт, компетенции и независимость	4 часа
10	Риски и дипломатия в работе с персоналом	4 часа

11	Разработка стратегии предприятия	4 часа
12	Три контура бизнеса	4 часа

**Цель:** содействие организациям и предпринимателям в развитии бизнеса путем создания конкурентоспособной системы менеджмента в связи с присоединением России к Всемирной торговой организации (ВТО).

**Задачи:** освоение современных инструментов управления, изначально разработанных специализированными исследовательскими центрами для мировых лидеров бизнеса. *Закрытые разработки лидеров мирового бизнеса стали достоянием узкого круга лиц. Они адаптированы для России и уже семь лет приносят прибыль избранным. Как правильно строить бизнес. Когда во что вкладывать и что в какой кризис нельзя делать, что бы не «раскачать лодку». Три уровня управления и девять сфер управления – просто, практично и пока еще доступно.*

**Установки:** в основе курса методы управления, базирующиеся на теории институциональной экономики, социопсихологии и ноэтики. Толчком для разработки курса стало вручение нобелевской премии Д.Канеману за открытие формулы успеха в бизнесе. Основной задачей создания методологии «9 ключей бизнеса» было адаптирование лучших мировых методов управления для использования в российских условия ведения бизнеса. В результате была создана уникальная модель динамических способностей компании, которая является одновременно и управленческим и диагностическим инструментом. Последнее особенно важно, т.к. расхождение между диагностическими показателями и КРІ является существенным фактором риска потери бизнеса. В методологии «9 ключей бизнеса» за 12 лет практики и исследований результатов работы компаний, удалось создать математическую модель, лишенную рискованных атавизмов.

**Методы освоения:** семинар, тренинг, мозговой штурм, тестирование

**Приобретаемые выгоды:** освоение методологией «9 Ключей бизнеса» позволит

- Снизить риски, связанные с управлением системой заинтересованных сторон компании;
- Уменьшить «разрывы» между областями менеджмента компании;
- Усовершенствовать систему коммуникаций с заинтересованными сторонами;
- Повысить доходность и стабильность бизнеса;
- Повысить статус компании, так как последовательное использование методологии позволяет достичь и поддерживать высокий уровень менеджмента, открывающий ворота в элитные международные бизнес-сообщества;
- Повысить личный уровень менеджеров компании.

**Тема 1. Система координат российского бизнеса: взаимоотношения компании и стейкхолдеров.**

*«Хочешь знать, как  
устроен твой мир – плати деньги» А.Стругацкий, Б.Стругатский*

*Четверть века гениальная теория Майкла Портера оставалась лишь умозрительной идеей, только недавно американской Ассоциации генеральных директоров удалось превратить её в инструмент прикладного управления. Лет через десять его включают в курс ВМА, а через двадцать - и в программы для менеджеров в наших ВУЗах. Одна беда – к тому времени ваш бизнес уже может стать не вашим...*

Понятийный аппарат российского бизнеса. Взаимоотношения по линии «компания – стейкхолдеры» с позиций современных экономических теорий и моделей (СМК, EPSI, Арктурус). Менеджмент качества без заблуждений.

Внутренняя среда бизнес-субъекта, ее конструкции и противоречия.

Система сбалансированного менеджмента внутри и вовне компании (модель «луковицы»). Адаптированные к российским условиям зарубежные и кросснациональные модели бизнес-развития и управления качеством.

## **Тема 2. Ресурсы бизнеса и способы их увеличения.**

*«В большинстве отраслей у потребителей есть возможность сравнивать качественные характеристики и цены продукции конкурирующих фирм» М.Портер*

*30 лет после революции в особняке Нобеля на Выборгской набережной большевики не могли вскрыть необычный сейф. Стены смогли разрезать автогенном только в 1947 году. Тайна, которую она хранила, поразила всех. Секрет коммерческого успеха семьи основателя Нобелевской премии до сих пор делает доходы мировых вендеров баснословными, а в России до сих пор блажит «синдром тумбочки» ...*

Поведение покупателя и его связь с ресурсами компании в контексте бизнес-процесса. Эластичность спроса и предложения.

Ресурсная модель бизнеса как открытой системы. Структура цены ресурса.

Типы ресурсов и их потерь.

Мужская и женская модели ведения бизнеса.

## **Тема 3. Бизнес-процесс и процессное управление.**

*«Значит твоя страна тяжела на подъем, - сказала Королева. – Вот у нас приходится бежать во весь дух, чтобы остаться на месте. А если нужно попасть куда-то еще, приходится бежать чуть не в два раза быстрее. Ну, это не беда! Хочешь воблы?» Л.Кэрролл*

*Древние мудрецы утверждали, что мир стоит на трех слонах, а слоны - на огромной черепахе, которая плывет по океану. Неужели они были правы? Яйцеголовые сказали, что «Да». Вот только есть одна проблема...*

Принципы процессного управления. Понимание процесса как преобразования ресурсов компании в товар. Схема «ресурсы – процессы – товар – покупатель». Основы построения бизнес-процесса.

Объективные критерии удовлетворенности покупателя: схема ESPI. Мониторинг потребительской удовлетворенности.

Экономические, логистические и коммуникативные характеристики товара.

Прогнозирование покупателя.

KPI в погоне за клиентами.

Инновации и управление проектами.

#### **Тема 4. Технологии, риски и оптимизация.**

*«К пуговицам претензии есть?» М.Жванецкий*

*Семь уровней развития производства и четыре барьера на пути к стабильным деньгам. Как они определяются, кто за это должен отвечать, когда и как можно начинать атаку на деньги...*

Рискоемкие позиции в структуре ресурсов компании.

Технологии, риски и оптимизация в отношениях «маркетинг – покупатель», «оборудование – процессы», «техническая политика – ресурсы».

Теория управления, или как правильно делать нужные вещи с наименьшими затратами времени. CRM.

Информационные технологии, статистические методы и обслуживание оборудования. Логистический подход в управлении.

#### **Тема 5. Шаблоны управления предприятием.**

*«Человечество вступило в новую эру – эру конкуренции со своим разумом».*  
*А.Магир*

*Инструменты управления должны быть «очищены» от идеологических и религиозных шаблонов. Они должны быть универсальными и легко восприниматься людьми на любой территории, вне зависимости от национальности и веры. А вот*

*структура бизнеса наоборот  
должна иметь национальные корни и строится на традициях местности...*

Первичный контур бизнеса «товар – деньги – товар». Шаблон решения проблем по мере их появления.

Методы повышения прибыли. Условия устойчивости бизнеса.

Формула современного предприятия.

Зависимость уровня развития предприятия от уровня развития руководителя. Роли и функции контроля в управлении современной компанией.

Аутсорсинг, сосредоточение и распределение компетенций. Роль бизнес-сообществ в выравнивании уровней менеджмента.

## **Тема 6. Контроль, мотивация и генерация идей.**

*«Самое лучшее, что мы можем сделать, - это позаботиться о том, чтобы широкая публика понимала общее направление и значение этой работы» Норберт Винер*

*Шокирующая правда о природе управления. Критерии выбора объекта управления и ККТ. Где, какие управленческие витрины применяются...*

Контур идей в бизнесе. Внедрение сложных моделей управления.

Контроллинг как способ управления и условие перехода к сложным моделям.

Постановка задач в работе с персоналом: SMART постановка задач, создание системы внутреннего и внешнего аудита, проведение самооценки. Системы самооценки.

Цели контроля процессов и KPI. Понятие критических точек контроля. О статистических методах и значении уровня дефектности при торгах за цену продукции.

## **Тема 7. Корпоративная культура как инструмент управления.**

*«Культурная задача не может быть решена так быстро, как задачи политические и военные. И надо к этому более длинному сроку приспособливаться, рассчитывая свою работу, проявляя наибольшее упорство, настойчивость и систематичность.» Карл Маркс*

*Казусы корпоративной культуры и увлеченность миссией. Крысиные бега. Работа в команде. Карьерный рост и массовое «выгорание». Вложения в организационные мероприятия только на первый взгляд мало затратны. Какова их реальная экономическая эффективность...*

Способы стимулирования бизнеса. Стресс менеджмента и корпоративная культура.

## Компетенции

корпоративной культуры: наглядное управление, стандартизация, саморегуляция, этика. Уровневые инструменты управления.

Внешние и внутренние составляющие корпоративной культуры.

Инерция перемен и сопротивление развитию.

**Тема 8. Опыт, компетенции и независимость.**

*«Строя будущее, надо руководствоваться знанием прошлого, а не его правилами жизни» А.Магир*

*Анекдот «Чем тебя породил, тем тебя и убью» имеет сакральный смысл. В бизнесе, как и во всей природе есть начало и есть конец, начало и конец бизнеса от предпринимательства...*

Знания, опыт и компетенции. Управление интеллектуальным потенциалом компании: документирование знаний, учет компетенций, историография бизнеса.

О формах передачи знаний, компетенций и опыта. Внутрикорпоративное обучение и его виды (ОJT, тренинги, семинары, совещания, коридорный коучинг и т.д.). О системе тестирования и построении профиля компетенций компании для составления программ обучения в Корпоративном университете.

База знаний и CRM. Риск утечки задокументированной информации.

Как менеджменту компании не стать заложником ее ключевых сотрудников? Как не стать уязвимым для конкурентов? Об издержках контура идей.

**Тема 9. Риски и дипломатия в работе с персоналом.**

*«Россия – страна кувырок. Воровство в России дело деликатное, как придет воровской час, так и честные люди грабят» Николай Лесков*

*Изоцренный примитивизм – надежные но не эффективные методы и системы мотивации. Теория «двух стаканов» от лидера профсоюзного движения девяностых. Секретный потенциал для Вашего бизнеса – как активировать успех за копеечные вложения...*

От контура идей к контуру дипломатии. Предвидение как функциональное предназначение контура дипломатии.

Управление по цели и оперативные задачи персонала компании.

Рекрутинг. Персонал-менеджмент. Мотивация и программы развития персонала современной компании.

Методы профессионального отбора и аттестации сотрудников.

## Тема 10. Методы и средства

### сильного руководства.

*«Серьезные проблемы нельзя решить на том же уровне мышления, на котором мы их создали» Альберт Эйнштейн*

*Есть причины, что бы иметь собственные принципы ведения бизнеса и строить его по своей системе. В мире идут глобальные процессы, точнее глобальных процессов, которые нас не касаются, больше нет. Теорема Круза и правила игры в глобальном бизнесе...*

Менеджмент как развитие контура идей. Поиск зон развития.

Тестирование системы корпоративного управления. Метод «график-радар».

Организационная структура и ее устойчивость с точки зрения стейкхолдеров и покупателей.

Бюджетирование. Учет и делопроизводство. Управление портфелем проектов и командообразование. Постоянное улучшение, цикл Деминга.

Лидерство, маркетинг, логистика

## Тема 11. Разработка стратегии предприятия.

*«К сожалению, правильная стратегия ведения дел в нынешней нашей среде не позволяет рассчитывать на внутреннее вознаграждение и положительную отдачу.»  
Насим Талеб*

*Прежде чем отвечать на вопрос «зачем?», честно ответьте на вопрос «почему?». Выживают только те, кто не может иначе...*

Классические и современные подходы к пониманию и разработке бизнес-стратегии.

Стратегические коммуникационные интеграторы бизнеса: миссия, видение, ценности, бренд.

Цели и построение планов развития. Инноватика.

## Тема 12. Три контура бизнеса.

*«Вся цивилизация, эта возможность человеческой жизни, зависит от разумного предусматривания средств обеспечения жизни. По ту сторону рассчитанных средств мы ищем цель – или цели – этих средств. Банально ставить себе целью то, что со всей очевидностью есть лишь средство. Поиск богатства – может быть лишь средством.»  
Жорж Батай*



*Видеть не значит замечать*

*- дайджест нефинансовых признаков корпоративного упадка по результатам диагностики 640 предприятий Санкт-Петербурга. Их наличие может сказать о многом...*

Контур первичных элементов (контур примитивизма). Контур идей. Контур дипломатии.

Стейкхолдеры уровня примитивизма. Стейкхолдеры уровня идей. Стейкхолдеры уровня дипломатии. Стратегические стейкхолдеры.

Атлас компании на уровне контура первичных элементов. Атлас компании на уровне контура идей. Атлас компании на уровне контура дипломатии.