

ТРЕНИНГ ХАБ

МУРАТ ШАКИРЗЯНОВ

ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ

ВЛИЯНИЕ
УПРАВЛЕНИЕ
КОМАНДА



2026–2027

Мурат Шакирзянов

**Тренер, консультант,
сертифицированный коуч
и медиатор**



20+

лет в оценке
и развитии навыков

1000+

проектов в обучении,
коучинге и консалтинге

10 000+

участников
корпоративных программ

Экспертиза

- Влияние в продажах и публичных выступлениях
- Переговоры и управление коммуникацией
- Лидерство и менеджмент
- Оценка и развитие командной эффективности

Практический опыт

Начал карьеру в продажах. Стал совладельцем и управляющим партнёром консалтинговой компании.

Работает с топ-командами, руководителями среднего и линейного звена, специалистами российских и международных компаний.

Управленческая и переговорная практика для бизнеса

Образование и сертификация

Профессиональная подготовка Мурата Шакирзянова

Период	Организация и программа
2020	The University of QueenslandX Leading High-Performing Teams
2019	HarvardX Contract Law: From Trust to Promise to Contract
2014	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute Secrets of Successful Dealmaking
2013	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute Dealing with Difficult Conversations
2013	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute Negotiation Workshop: Improving Your Negotiating Effectiveness
1993–1999	Московский энергетический институт Математик-программист

Клиентский опыт

Российские и международные компании

Сфера	Клиенты
Промышленность и энергетика	Норильский никель, Зарубежнефть, Росатом, Уралхим, Газпром, Газпром СПГ Портовая, Северсталь, ОМК, СИБУР, ЕВРАЗ
Финансы и страхование	ВЭБ, ВТБ, ВТБ24, Ингосстрах, Московская биржа, АльфаСтрахование, Сбербанк
Технологии, связь и медиа	Ростелеком, Билайн, АФК «Система», МТС, Яндекс, IBM, Херох, Первый канал
Розница и потребительские товары	L'Oréal, Nestlé, Nestlé-Purina, Auchan, Черкизово, МТС Retail (розничная сеть МТС), Магнит, Дикси, X5, Metro C&C, Пит-Продукт, Henkel, Heineken, Mars, Wrigley, Royal Canin, Danone
Фармацевтика	Takeda, Boehringer Ingelheim
Государственный сектор и транспорт	Министерство финансов РФ, РЖД

Знаковые проекты

Шесть направлений корпоративной работы



Переговорная компетенция

Газпром (уровни ГД-1 и ГД-2), главы управ и департаментов Правительства Москвы, X5, Атрия Россия, ВЭБ, Henkel, Mars, L'Oréal.



Развитие топ-команд

X5, Mars, Московская биржа, розничная сеть МТС, Ростелеком, Dyson, ТД «Игора», Норильский никель, Росатом, Северсталь, Газпром СПГ Портовая.



Лидерская компетенция

Топ-менеджеры территориальных банков и руководители центрального аппарата Сбербанка.



Партнёрские конференции

IBM, Wrigley, МТС, Норильский никель, Nestlé-Purina, Министерство финансов РФ.



Организация бизнес-процессов

Билайн, ВТБ24, Роснефть, Mars, Зарубежнефть, ВТБ, Газпромбанк, Министерство финансов РФ.



Коучинг по публичным выступлениям

Топ-менеджеры Сбера и Минфина РФ, кандидаты в депутаты фракции ЛДПР.

Каталог программ

Влияние и коммуникации

№	Название программы	Длительность
01	Презентационная продажа и питчинг в продажах	2 дня
02	Недирективные B2B-продажи	2 дня
03	Создание долгосрочных доверительных отношений	2 дня
04	Подготовка и структура выступления	1 день
05	Практический курс «Голос лидера»	2–5 дней
06	Яркое выступление и публичное влияние	2 дня
07	Управление сложной аудиторией	2 дня
08	Стратегические переговоры и управление картой влияния	2 дня
09	Подготовка переговорных стратегий	2 дня
10	Мастерство ведения переговоров	2 дня
11	Управление эмоциональным состоянием в переговорах	2 дня
12	Переговоры с представителями государственной власти	2 дня

Каталог программ

Навыки управления и командная эффективность

Навыки управления

№	Название программы	Длительность
13	Управление исполнением	2 дня
14	Персональное лидерство и ситуационное управление	2 дня
15	Управление командами	2 дня
16	Системное мышление руководителя	2 дня
17	Краеугольные ценности лидера	2 дня
18	Менеджмент процессов	2 дня

Эффективная команда

19	Высокопроизводительная команда (DDT)	от 2 дней
20	Развитие корпоративной культуры	от 2 дней
21	Оценка руководителей 360	от 2 дней

Три направления развития

Программы под задачи бизнеса

21

**программа
в каталоге**

Влияние и коммуникации

12

Навыки управления

6

Эффективная команда

3



Влияние и коммуникации

Продажи и публичные выступления: аргументация, доверие и убедительная подача. Переговоры: интересы, альтернативы, баланс сил и договорённости.



Навыки управления

Личное и командное лидерство, мотивация сотрудников, исполнение и рабочие процессы. Развитие способности учиться и обучать других.



Эффективная команда

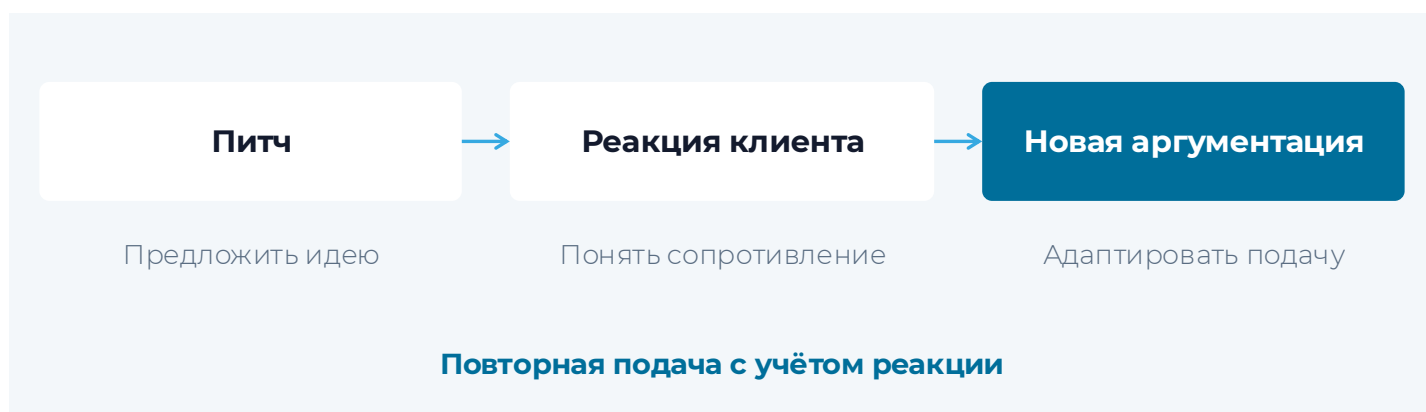
Диагностика, совместные решения и правила взаимодействия. Личные и командные обязательства по итогам работы.

Презентационная продажа и питчинг в продажах

ВЛИЯНИЕ И КОММУНИКАЦИИ

2 дня, очно

Убедительно представить предложение и адаптировать аргументы к реакции клиента.



Содержание программы

- Старт встречи и управление рамкой разговора
- Потребности, проблемы и интересы клиента
- Структура питча, сторителлинг и интрига

Практическая работа

- Короткая презентация продукта или идеи
- Разбор реакции и причин сопротивления
- Повторная подача предложения с новыми аргументами

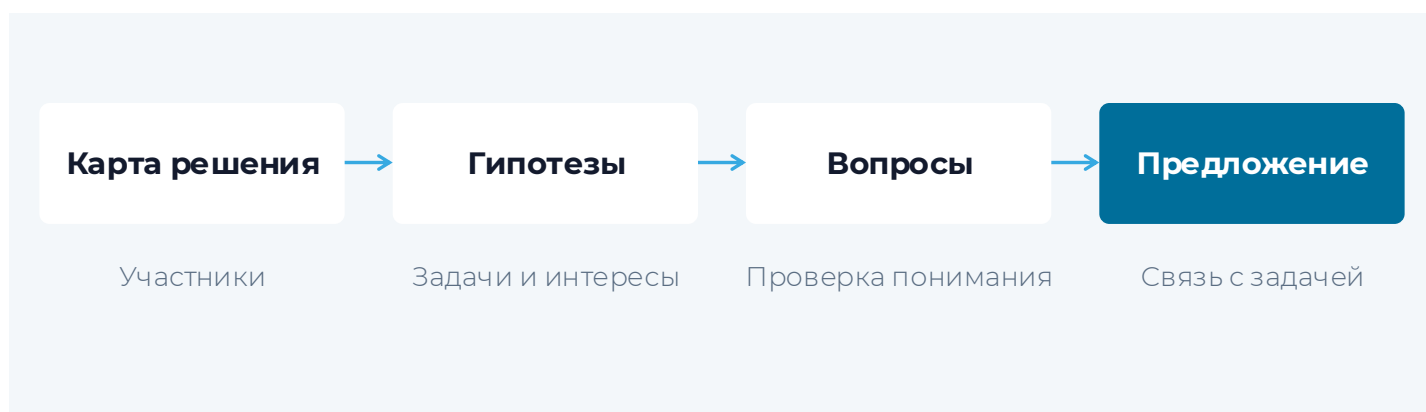
Клиент понимает ценность предложения и может представить его внутри своей компании.

Недирективные B2B-продажи

ВЛИЯНИЕ И КОММУНИКАЦИИ

2 дня, очно

Помочь клиенту осмыслить задачу и оценить предложение через содержательный диалог.



Содержание программы

- Карта участников принятия решения
- Гипотезы о задачах и интересах каждой стороны
- Вопросы для проверки гипотез

Практическая работа

- Подготовка карты контрагента до встречи
- Выявление проблематики через вопросы
- Обсуждение возможных вариантов решения

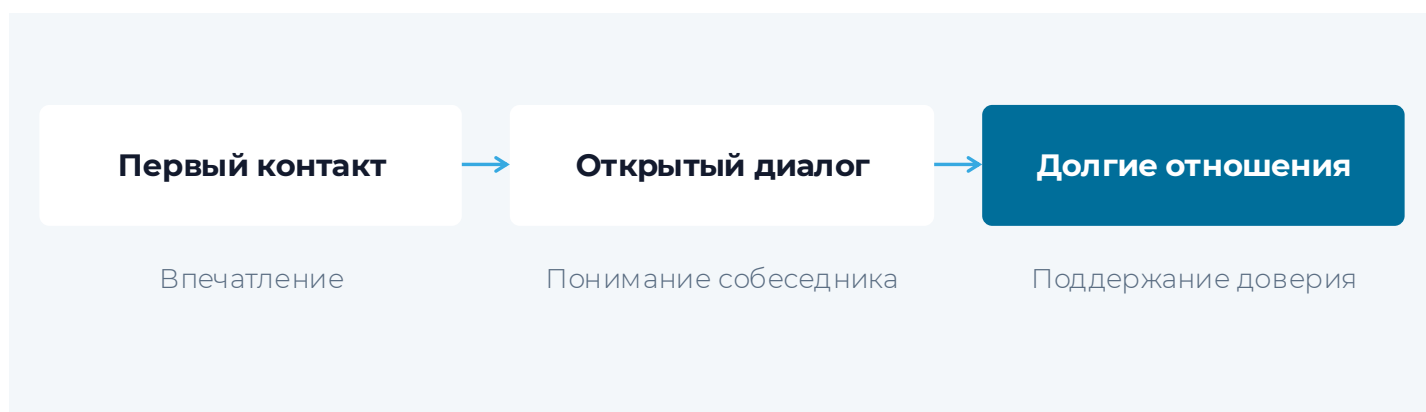
Предложение опирается на задачи клиента и логику принятия решения.

Создание долгосрочных доверительных отношений

ВЛИЯНИЕ И КОММУНИКАЦИИ

2 дня, очно

Развивать доверие в отдельной встрече и в длительном взаимодействии с контрагентом.



Содержание программы

- Первое впечатление и ощущение сходства
- Открытость, сторителлинг и личный контакт
- Модели личности: OCEAN, DISC, 7 радикалов

Практическая работа

- Выбор манеры общения под собеседника
- Истории и вопросы для установления контакта
- Поддержание комфортного делового диалога

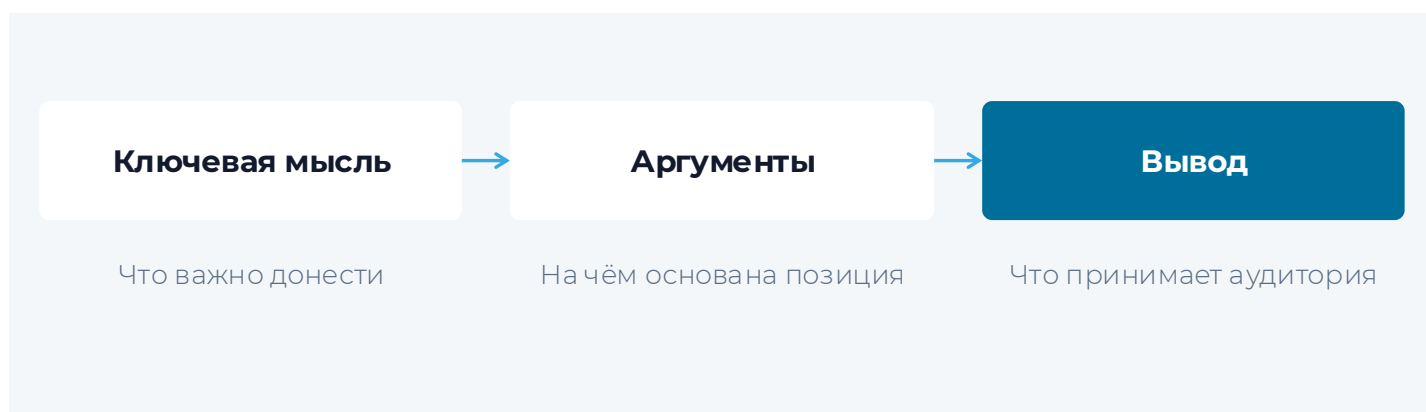
Участник расширяет способы установления контакта и поддержания доверия.

Подготовка и структура выступления

ВЛИЯНИЕ И КОММУНИКАЦИИ

1 день, очно

Превращать сложные идеи в понятное и последовательное выступление.



Содержание программы

- Главная мысль и структура сообщения
- Аргументация предлагаемой позиции
- Порядок изложения и логические переходы

Практическая работа

- Сборка выступления вокруг ключевой идеи
- Выбор аргументов для конкретной аудитории
- Проверка понятности и последовательности

Аудитория понимает содержание выступления и основания предложенной позиции.

Практический курс «Голос лидера»

ВЛИЯНИЕ И КОММУНИКАЦИИ

2–5 дней, очно

Объединить навыки убеждения, переговоров и публичного влияния в интенсивной практике.



Содержание программы

- Искусство убеждения без манипуляций
- Лидерство в сложных переговорах
- Вдохновляющее лидерство, убеждение и харизма
- Влияние через публичные выступления

Практическая работа

- Отработка уверенной презентационной подачи
- Упражнения по ораторскому мастерству
- Итоговый интенсив в последний день курса

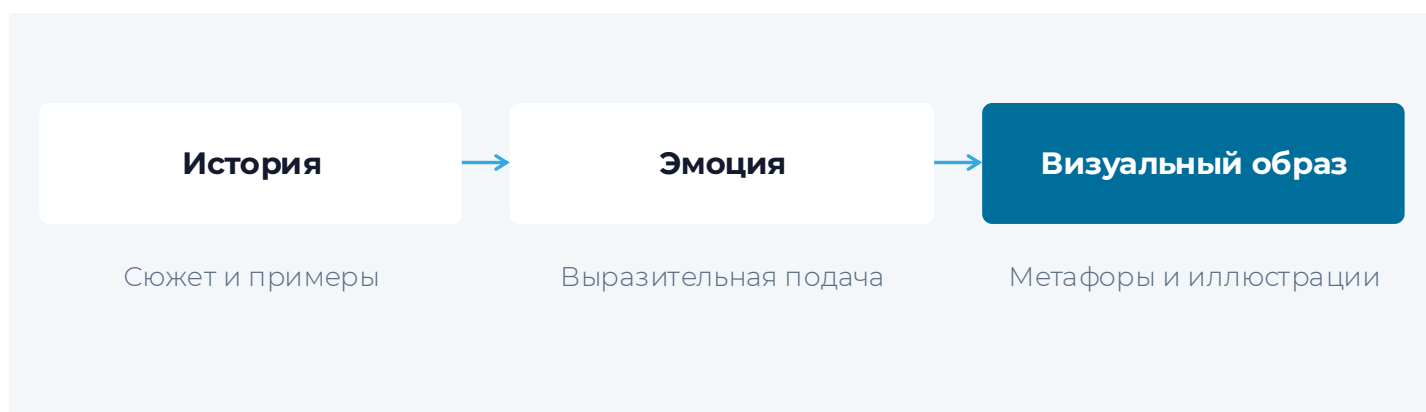
Комплексная практика навыков влияния с итоговым интенсивом.

Яркое выступление и публичное влияние

ВЛИЯНИЕ И КОММУНИКАЦИИ

2 дня, очно

Удерживать внимание аудитории и усиливать воздействие своих идей.



Содержание программы

- Эмоциональная подача и сторителлинг
- Примеры и метафоры
- Визуализация сложной информации

Практическая работа

- Развитие идеи через историю или пример
- Выбор выразительных средств под задачу
- Превращение информации в убедительное сообщение

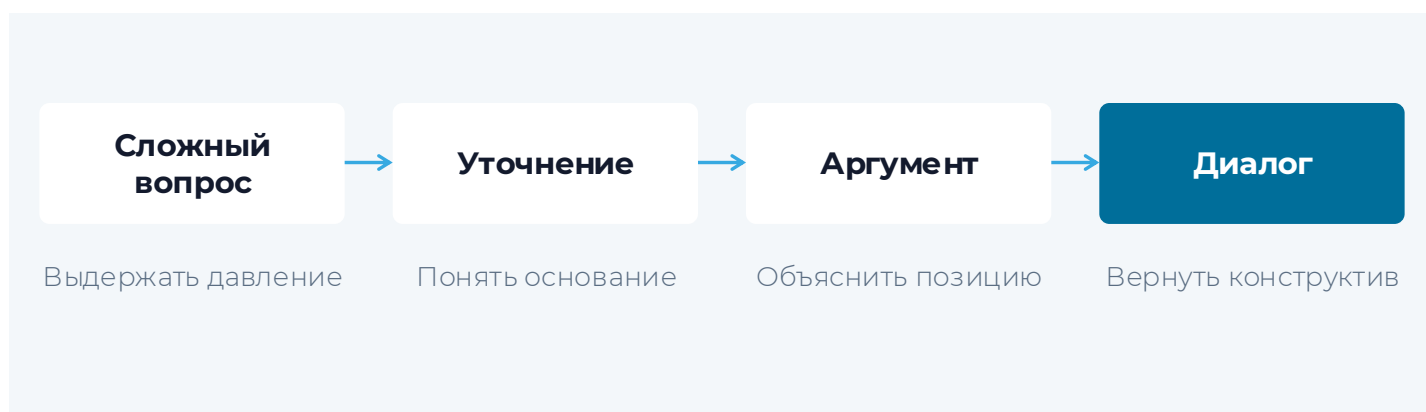
Выступление помогает аудитории увидеть смысл и значимость идеи.

Управление сложной аудиторией

ВЛИЯНИЕ И КОММУНИКАЦИИ

2 дня, очно

Сохранять уверенность и вести конструктивный диалог при несогласии, давлении и критике.



Содержание программы

- Сложные вопросы и возражения
- Контраргументы и защита своей позиции
- Управление коммуникацией под давлением

Практическая работа

- Ответы на неудобные вопросы аудитории
- Разбор возражений и уточнение их оснований
- Возвращение разговора к содержанию

Участник отрабатывает спокойную защиту позиции и восстановление диалога.

Стратегические переговоры и управление картой влияния

ПЕРЕГОВОРЫ

2 дня, очно

Планировать последовательность переговорных шагов с учётом интересов и влияния сторон.

КАРТА КОНТРАГЕНТОВ

Влияние

Отношение к решению

Высокое влияние

Союзники

Оппоненты

Низкое влияние

Поддержка

Соппротивление

Содержание программы

- Сторонники, оппоненты и участники решения
- Интересы, зависимости и переговорная сила
- Цели, инициативность и позиция переговорщика

Практическая работа

- Построение карты контрагентов
- Оценка роли каждого участника
- Выбор последовательности встреч и действий

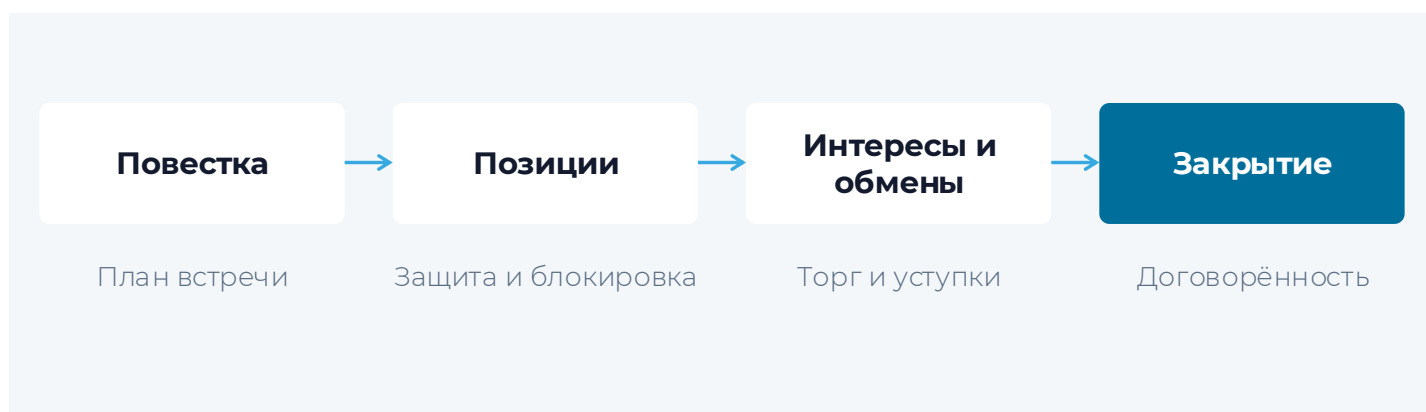
Переговорный план связывает людей, их интересы и шаги к решению.

Подготовка переговорных стратегий

ПЕРЕГОВОРЫ

2 дня, очно

Управлять процессом переговоров через повестку, сценарий и смену рамок разговора.



Содержание программы

- План встречи и повестка переговоров
- Заявление, защита и блокировка позиции
- Сканирование интересов, обмены и торг

Практическая работа

- Подготовка сценария встречи
- Распознавание текущей рамки разговора
- Перехват инициативы и завершение сделки

Участник видит этап разговора и выбирает следующий переговорный ход.

Мастерство ведения переговоров

ПЕРЕГОВОРЫ

2 дня, очно

Гибко менять логику и стиль переговоров в зависимости от задачи и собеседника.



Содержание программы

- Переговоры через силу и через интересы
- Роль отношений, структуры и стратегии
- Способ мышления другой стороны

Практическая работа

- Распознавание логики контрагента
- Выбор подходящего способа действия
- Переключение между переговорными подходами

Набор переговорных инструментов расширяется под разные ситуации.

Управление эмоциональным состоянием в переговорах

ПЕРЕГОВОРЫ

2 дня, очно

Замечать эмоциональные реакции и выбирать более точную тактику взаимодействия.

ПЯТЬ КЛЮЧЕВЫХ ТРИГГЕРОВ

1

Признание

2

Принятие

3

Автономия

4

Статус

5

Роль

Наблюдение за реакцией и выбор тактики

Содержание программы

- Ресурсное состояние и способы переключения
- Пять ключевых эмоциональных триггеров
- Поведенческие особенности собеседника

Практическая работа

- Наблюдение за реакциями своей и другой стороны
- Подбор тактики под поведение контрагента
- Работа в ситуациях напряжения и нестабильности

Участник отрабатывает саморегуляцию и адаптацию переговорной тактики.

Переговоры с представителями государственной власти

ПЕРЕГОВОРЫ

2 дня, очно

Учитывать статус, карту влияния и ограничения при подготовке переговоров.



Содержание программы

- Источники силы и скрытые ограничения
- Политические, ресурсные и карьерные факторы
- Встречи с первыми лицами и статусными участниками

Практическая работа

- Определение участников, влияющих на решение
- Анализ интересов, задач и зависимостей
- Планирование времени и последовательности встреч

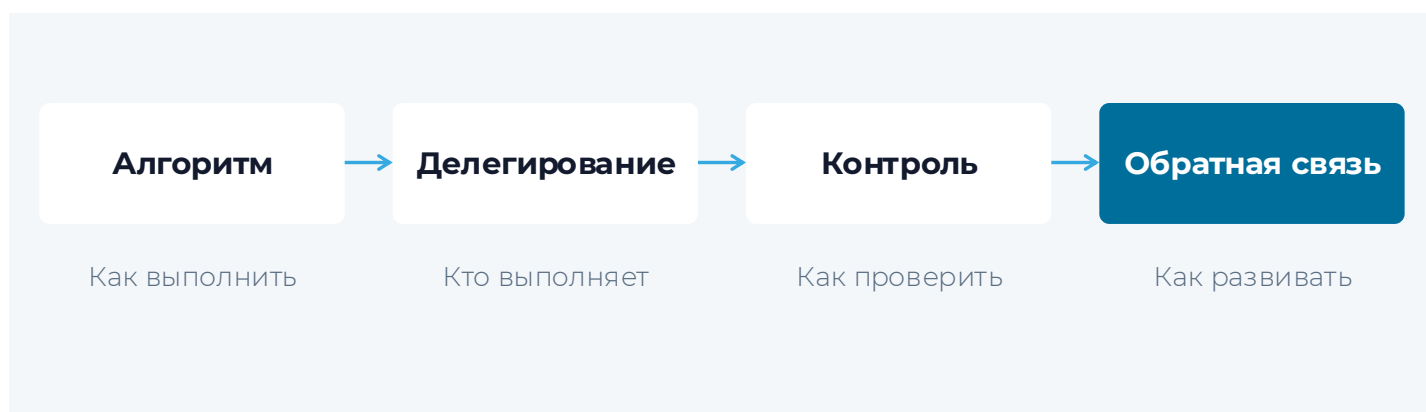
Подготовка учитывает статус участников и систему принятия решения.

Управление исполнением

НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

2 дня, очно

Переводить управленческие задачи в понятные технологии работы и качественное исполнение.



Содержание программы

- Разработка алгоритмов выполнения задач
- Делегирование с учётом компетентности
- Контроль и развитие исполнения

Практическая работа

- Постановка задачи и выбор способа делегирования
- Обратная связь по ходу выполнения
- Инструктаж и коучинг сотрудника

Управленческая задача получает понятный способ выполнения и контроля.

Персональное лидерство и ситуационное управление

НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

2 дня, очно

Вовлекать сотрудника через его интересы, внутреннюю мотивацию и смысл задачи.



Содержание программы

- Инструменты трансформационного лидерства
- Мотивирующее видение и харизма руководителя
- Индивидуальный подход к сотрудникам

Практическая работа

- Речь и сторителлинг руководителя
- Связь задачи с личными интересами сотрудника
- Интеллектуальное вовлечение и поддержка инициативы

Сотрудник понимает смысл задачи и свою роль в её решении.

Управление командами

НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

2 дня, очно

Управлять динамикой группы и создавать условия для совместной работы.



Содержание программы

- Командные роли и источники влияния
- Этапы развития, конфликты и групповое мышление
- Миссия, видение и неформальные лидеры

Практическая работа

- Анализ ролей и влияния внутри команды
- Взаимодействие с «теневыми лидерами»
- Проведение встреч, объединяющих команду

Руководитель управляет взаимодействием команды как единого целого.

Системное мышление руководителя

НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

2 дня, очно

Принимать решения на основе данных, взаимосвязей и последствий для всей системы.



Содержание программы

- Причины проблем и связи между элементами
- Лучший, средний и худший элементы системы
- Сравнение вариантов по набору критериев

Практическая работа

- Поиск точек максимального улучшения
- Оценка показателей и последствий решения
- Применение системного подхода и методов Деминга

Решение учитывает устройство системы и опирается на измеримые данные.

Краеугольные ценности лидера

НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

2 дня, очно

Осмыслить личные установки и качества, влияющие на поведение руководителя.

1

Достижения

2

Инициативность

3

Эмоциональный интеллект

4

Уверенность

5

Саморегуляция

6

Кооперация

Содержание программы

- Стремление к достижениям и инициативность
- Эмоциональный интеллект и уверенность
- Управление эмоциями и кооперация

Практическая работа

- Исследование собственных установок
- Разбор привычных управленческих реакций
- Поиск способов взаимодействия с другими лидерами

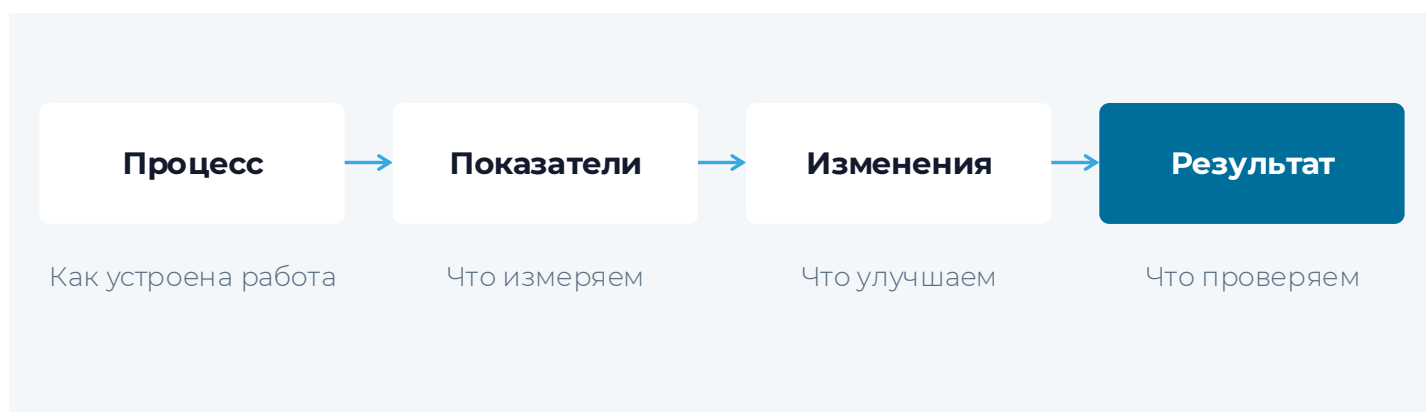
Руководитель определяет личные опоры и направления развития.

Менеджмент процессов

НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

2 дня, очно

Улучшать систему работы команды через анализ процессов и показателей.



Содержание программы

- Полезные и нерезультативные процессы
- Этапы, которые нужно добавить или изменить
- Данные для выбора приоритетов улучшения

Практическая работа

- Разбор последовательности работы
- Поиск лишних или недостающих этапов
- Выбор изменений на основе показателей

Изменения в процессе связаны с конкретными показателями работы.

Эффективная команда

Диагностика и совместная работа над приоритетами

Цель: повысить эффективность взаимодействия и договориться о конкретных изменениях в работе команды.



- | | | |
|-----------|---|------------------|
| 19 | Высокопроизводительная команда (DDT) | от 2 дней |
| <hr/> | | |
| 20 | Развитие корпоративной культуры | от 2 дней |
| <hr/> | | |
| 21 | Оценка руководителей 360 | от 2 дней |

Диагностика командной эффективности

11 аспектов взаимодействия

Дистанционная диагностика помогает команде выбрать приоритетные зоны развития.



Основа дальнейшей работы

Приоритеты развития
для командной сессии

Дорожная карта работы с командой

Три последовательных этапа

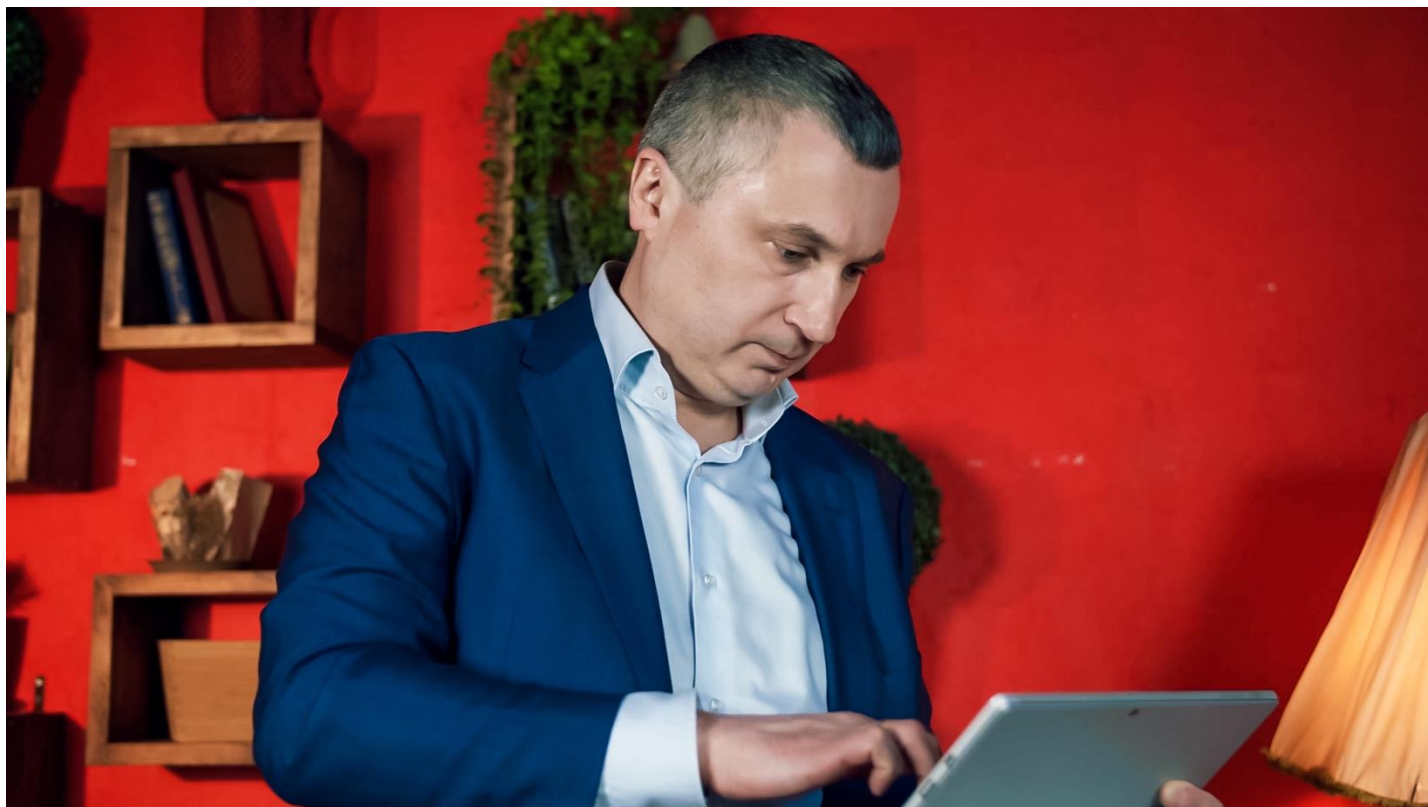
ЭТАП	СОДЕРЖАНИЕ	НА ВЫХОДЕ
01	Диагностика Дистанционно оцениваем 11 аспектов взаимодействия. Выбираем приоритетные зоны развития.	Профиль команды и приоритеты
02	Командная сессия Обсуждаем результаты. Формулируем проблемы и согласуем необходимые изменения.	Цели, правила и совместные решения
03	Коучинг и сопровождение Работаем над выбранными приоритетами: командный и индивидуальный коучинг, стратегические или тактические сессии.	Закрепление изменений в работе команды

Содержание сопровождения зависит от приоритетов команды

Программа под задачи вашей компании

Мурат Шакирзянов

Навыки влияния и управления



Задача бизнеса



Аудитория



Формат работы

Обсудим запрос и подберём программу развития