



Дмитрий Чуприна.
Эксперт по организационному развитию.

Специализация:

С 2000 по 2017 год реализовано более 500 проектов различной сложности, включая организационное развитие, проекты по управлению изменениями, стратегическое планирование, стратегические сессии, HR - проекты, тренинги тренеров, бизнес – тренинги, тренинги развития, лидерские программы.



Проекты по организационному развитию для компаний:	Проекты по построению систем продаж и коммерческих отделов:
<ul style="list-style-type: none">• АО «Национальная Компания «Қазақстан темір жолы». Серия обучающих мероприятий для личного состава юридической службы:<ul style="list-style-type: none">а. «Навыки аргументации в работе юриста. Управление фактами, эмоциями. Инструменты убеждения» для юристов.б. «Организационное взаимодействие руководителей юридической службы» для менеджеров.г. Астана. май 2017г. Концептуалист и бизнес тренер проекта.www.railways.kz• Торговый Дом «НАРОДНЫЙ». Проект «Новая система мотивации - новые горизонты развития» направленный на повышение уровня вовлеченности топ менеджмента и менеджеров маркетов. Реализованный через:<ul style="list-style-type: none">а. Серию аналитических групп для ТОП менеджеров компании.б. Серия трансформационных тренингов для менеджеров маркетов, кураторов и коммерческого отдела компании 2016 г.Разработчик тренинга проекта. Модератор аналитических групп. Бизнес-тренер проекта.	<ul style="list-style-type: none">• Производственная компания АЗО Элита. Проект: «Система продаж – новая концепция». Разработана стратегия компании до 2020 года, определены тактические планы реализации. Проработан вопрос об улучшениях в HR-сфере. Проведены тренинговые и консалтинговые модули. Концептуалист проекта Д. Чуприна, ведущий тренер – Олег Вислевский; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; Май - июнь, 2017 г.• Холдинг «Перекрёсток»: Toyota-центр, BMW-центр, LKV, Кыргызстан. Проект: «Dream-Team». Проведена экспресс-диагностика командного духа и взаимодействия участников. На основании диагностики сформирована программа интеграционного тимбилдинга для укрепления межкомандных связей и создания единого вектора. В процессе проекта была достигнута синергия, развеяны ограничивающие убеждения, запущены внутренние минипроекты по закреплению эффекта. http://toyota-bishkek.kg• Торговая компания «Азия-Моторс», Кыргызстан Проект: «Клиентоориентированность – ключ к успеху



www.market.kg

- **АО «Казактелеком».** Проект: «Новый горизонты развития Система Продаж B2C Казактелеком» для Центра Активных Продаж, клиентской поддержки сайта компании и менеджеров по работе с дилерами.
г.Алматы. Октябрь.2016 г. Разработчик проекта.

www.telecom.kz

- **ТОО «Comportal» в содружестве с компанией «Microsoft».** Проект: «Корпорация Монстров Продаж» направленный на развитие партнеров компании в области продаж «облачных» продуктов и сервисов. г.Алматы. Ноябрь.2016 г. Разработчик проекта. Бизнес тренер.

<http://comportal.kz>

www.microsoft.com

- **АО «Казактелеком».** Проект «Тренинг для Тренеров. Технологии продаж. Повышение эффективности продаж на сегментах B2C/B2B» для региональных и столичных менторов. г.Алматы. Ноябрь.2016 г. Разработчик проекта. Бизнес тренер.

www.telecom.kz

- **Компания «ФридомФинанс».** Проект: «Управление в условиях неопределенности (хаосе)». Уникальный проект. Управление рассмотрено не с позиции ординарного менеджмента, а с позиции фрактального, когда хаос – это привычная среда, полная возможностей. Алматы. Октябрь, 2016. Дмитрий Чуприна – разработчик проекта, ведущий тренер; Елена Машукова – диагност, аналитик.

www.ffin.kz | www.ipokz.kz

компании». Проведена комплексная диагностика системы продаж компании. Проработан вопрос об улучшениях в HR-сфере. По итогам диагностики подготовлено две программы очных модулей. Проведён двухдневный трансформационный модуль для управленцев на тему «Внутреннее предпринимательство и искусство управления». Проведён двухдневный интерактивный модуль для всего персонала на тему «Внешняя клиентоориентированность – отражение внутренней».

Все знания переведены в навыки через постсопровождение.

г.Бишкек. Октябрь. 2017 г. Концептуалист проекта.

<http://asiamotors.kg>

- **ТОО «Форе».** Проект: «Анализ. Стратегия. Тактика». В проекте была зарисована модель управления проектом, описаны основные функции, без которых невозможна реализация проекта. Проработана стратегия до 2020 года, определены основные функциональные обязанности сотрудников, сделан план реализации проекта на 2017 год и разработана форма ведения бюджета проекта. г.Алматы. Октябрь. 2017 г. Разработчик проекта.

<http://foure.kz>

- **ТОО «Фридом Финанс».** Проект: «Успешные продажи в особых услугах». Проект был направлен на прокачку менеджерских компетенций и компетенций по продажам региональных менеджеров. Участники унесли с собой много инструментов по реализации целей. Предварительно была



- **Кондитерский дом Куликовский, Кыргызстан**
Проект: «HR-аудит». В результате проекта был определен уровень развития УЧР в компании, рекомендованы улучшения для лучшей интеграции с другими подразделениями компании, а также показаны инструменты по улучшениям в производстве. Июнь, 2017. Дмитрий Чуприна – концептуалист проекта; Елена Машукова – диагност, аналитик.
<http://www.kulikov.com/>
 - **АО «Казактелеком».** Проект: «Новая система продаж в B2B – новые горизонты развития компании» для директоров ЦОЮЛ. г.Алматы. Октябрь.2016 г. Разработчик проекта. Бизнес тренер.
www.telecom.kz
 - **АО «Банк Бакай».** Проект: «Развитие через интеграцию и генерацию идей». Были проработаны основные проблемы через Дерево Текущей Реальности по системе ТОС. Определены ключевые возможности развития, проведен тренинг на интеграцию. Прописаны планы по улучшениям.
Июнь, 2017. Дмитрий Чуприна – разработчик проекта и ведущий тренер; Елена Машукова – диагност, аналитик.
www.bakai.kg
 - **Компания «Атлант-Авто».** Проект: «Эффективность – путь лидера». Системный проект, который начался с диагностики компании, описания ее главного потока и разработки стратегии. После всех этих мероприятий в жизнь компании был внедрен HR-отдел (под наставничеством), который под руководством эксперта отстроил системы оценки, найма, обучения и адаптации
- проведена диагностика их менеджерских навыков и сложностей, которые они испытывают в работе.
www.ffin.kz | www.ipokz.kz
- **Компания «Welding Group».** Проект «Продажи B2B в условиях новой экономики». Направленный на усиления коммерческой работы и перестройки системы продаж компании. г.Алматы. Ноябрь.2016 г. Разработчик проекта. Бизнес тренер.
<http://welding.kz/>
 - **Компания «Альфа-Банк», Казахстан.**
Проект: «Предложение от “мафии”».
На основании диагностики сформирована программа трансформационного тренинга на тему «Предложение от мафии – предложение от которого нельзя отказаться». Проведён очный интерактивный модуль, в процессе которого сознание участников трансформировано с реактивного восприятие на проактивное. Участники были обучены эффективной авторской технологии продаж, знания переведены в навык через бизнес-игры и постсопровождение. г.Алматы. Октябрь.2017 г. Разработчик проекта.
www.alfabank.kz
 - **АО «Казактелеком».** Проект: «Новый горизонты развития Система Продаж B2C Казактелеком» для Центра Активных Продаж, клиентской поддержки сайта компании и менеджеров по работе с дилерами.
г.Алматы. Октябрь.2016 г. Разработчик проекта.
www.telecom.kz



для ТП компании. Кроме того, функциональные потоки компании были оптимизированы и в них внедрены кроме HR, еще и маркетинговые и логистические процессы. Также для всей компании были разработаны схемы мотивации, благодаря которым компания имеет возможность оплачивать труд сотрудникам по результату. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; Бишкек. Апрель - октябрь, 2016 г.

- **Сеть аптек «Лекарь», Кыргызстан. Проект: «HR-Наставничество. Технологии и лучшие практики в HR-менеджменте».** Проект был направлен на построение системы управления человеческими ресурсами. Начиная от разработки стандартов, заканчивая системами управления результатами труда. Как результат – появилась система отчетности об эффективности работы самого HR-отдела и результатов воздействий на сеть. Запланированы мероприятия, повышающие уровень продаж и сервиса в аптеках. Концептуалист проекта, – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт и тренер – Е. Машукова; Май - ноябрь, 2016 г.
- **Агентство «TagMedia».** Проект: «Первым делом – главное!». SMART тимбилдинг. Концептуалист проекта, – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт и тренер – Е. Машукова; Бишкек. май, 2016 г.
www.Comode.kz
www.gagarin.tm
- **Сеть обувных магазинов «Respect».** Проект: «Диагностика». Компания была рассмотрена с разных сторон, сделан многофакторный анализ по ассортименту, выкладке товаров и анализу эффективности магазинов сети. Также было построено Дерево Текущей Реальности. Все вместе факторы,

- **ТОО «Comportal» в содружестве с компанией «Microsoft».** Проект: «Корпорация Монстров Продаж» направленный на развитие партнеров компании в области продаж «облачных» продуктов и сервисов. г. Алматы. Ноябрь. 2016 г. Разработчик проекта. Бизнес тренер.
<http://comportal.kz>
www.microsoft.com
- **АО «Казактелеком».** Проект «Тренинг для Тренеров. Технологии продаж. Повышение эффективности продаж на сегментах B2C/B2B» для региональных и столичных менторов. г. Алматы. Ноябрь. 2016 г. Разработчик проекта. Бизнес тренер.
www.telecom.kz
- **ТОО «КАЗПРОМСНАБ - НС».** Проект по настройке интеграционной составляющей в системе продаж. Внедрение новых инструментов контрактинга и вхождения в доверие в системе продаж. Астана. Май - июнь, 2016 г. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова;
<http://www.kazcable.kz/>
- **Логистическая компания «Карго Партнер».** Апгрейд компании, оптимизация деятельности и построение системы планирования и контроля. Выстраивание функционала через разработку стратегии и описание логистических бизнес-потоков. Осуществлен найм сотрудников, отстроен HR-функционал в рамках найма и мотивации. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; Астана. Май - июнь, 2016 г.



рассмотренные с руководством дали богатую пищу для рассмотрений и улучшений. Алматы, 2016.

- **ТОО «КАЗПРОМСНАБ - НС».** Проект по настройке интеграционной составляющей в системе продаж. Внедрение новых инструментов контрактинга и вхождения в доверие в системе продаж. Астана. Май - июнь, 2016 г. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова;
<http://www.kazcable.kz/>
- **Логистическая компания «Карго Партнер».** Апгрейд компании, оптимизация деятельности и построение системы планирования и контроля. Выстраивание функционала через разработку стратегии и описание логистических бизнес-потоков. Осуществлен найм сотрудников, отстроен HR-функционал в рамках найма и мотивации. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; Астана. Май - июнь, 2016 г.
- **Компания: Experimentarium.** Проект: «Новая система продаж - новые горизонты развития». Цель проекта: Трансформировать систему продаж компании для выхода ее на новый уровень, обеспечив сотрудников необходимыми компетенциями. Алматы. Январь - май, 2016 г.
www.Experimentarium.kz
- **Банк «Бай-Тушум».** Проект: «Эффективность в условиях неопределенности». Уникальный проект. Для 500 сотрудников компании было проведено два стадионных тренинга, целью которых было замотивировать участников на изменения и показать весь уровень проблематики, которую надо улучшать в изменившихся экономических условиях. Бишкек. Март 2016 г. Концептуалист проекта, – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е.

- **Компания: Experimentarium.** Проект: «Новая система продаж - новые горизонты развития». Цель проекта: Трансформировать систему продаж компании для выхода ее на новый уровень, обеспечив сотрудников необходимыми компетенциями. Алматы. Январь - май, 2016 г.
www.Experimentarium.kz
- **ТОО «Машзавод».** Проект «Построение эффективной системы продаж на производственном предприятии. Опыт практика». Направлен на построение новой системы продаж для вывода предприятия из кризиса.
www.mzavod.kz
- **Компания . «Прайм Дистрибьюшн» Проект: «Построение органичной системы активных продаж».** Был проведен полный цикл проектных мероприятий, направленных на развитие компании: начиная со стратегии, заканчивая контролем над исполнением тактических задач. Поставлена работа отдела продаж, проведена серия тренингов для сотрудников, выстроены системы по отбору, оценке, адаптации, мотивации и обучения торгового персонала. Кыргызстан, Бишкек. Январь – Май 2015. Руководитель проекта, эксперт по организационному развитию – Д. Чуприна; менеджер проекта, HR-эксперт – Е. Машукова; построение системы активных продаж для дистрибуции-эксперт, тренер по продажам – Т. Качкыналиев; проведение тимбилдинга – А. Бабкина, К. Ермолова.
- **Микрофинансовая компания АБН. Проект: «Работа с клиентами как процесс непрерывного совершенствования».** Уникальный проект, направленный на создание сбалансированной системы продаж. С одной стороны, нужно



Машукова; тренер Виктор Мальчиков.

<http://www.baitushum.kg/>

- **Сеть гостиниц «КАЗЖОЛ».** Проект «Эффективная команда управленцев - залог развития компании». Через формирование одновекторной и сильной команды управленцев запланировать необходимые меры, нацеленные на улучшения, в рамках которых сотрудники компании будут самостоятельно проводить необходимые изменения. Алматы. Ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова;
<http://www.hotelkazzhol.kz/>
- **Заказчик: Секретариат Фонда Миростроительства.** Проект «Построим Мировую Команду!» Проведение ряда командообразующих практик в течении трех дней для тесного сплочения коллектива, выстраивания крепкой взаимосвязи и взаимоподдержки.
Алматы. январь, 2016 г.
www.unpbf.kg
- **Клуб молодых предпринимателей «Мост».** Проект по развитию компании с систематизацией HR-инструментов для управления персоналом. Разработана бизнес-стратегия с ключевыми показателями, тактический план по реализации стратегии. Разработаны функциональные карточки сотрудников и их система мотивации.
Алматы. Январь - май, 2016 г.
<http://most.com.kz/>
- **World Bank Office.** Корпоративный Team-Building " Who is who" 2016 г. 270 человек. Концептуалист проекта; Бизнес-тренер Аля Бабкина. Казахстан, Алматы. Санаторий Алатау. январь, 2016 г.

выдать как можно больше кредитов, но с другой – нужно учесть все риски по возвратности и прогнозировать, кто из клиентов не сможет его отдать. Поэтому с одной стороны была выстроена система учета рисков, с другой – построена активная система продаж, со скриптами и алгоритмами действий и с практикой самообучения кредитных экспертов. Ноябрь 2014 – Май 2015. Руководитель проекта, эксперт по организационному развитию – Д. Чуприна; менеджер проекта, эксперт, разработчик системы учета рисков – Е. Машукова; построение системы активных продаж, эксперт – Т. Качкыналиев; тренер по продажам – К. Ермолова.

<http://www.abn.kg/>

- **ОАО «Росинбанк».** Проект: «Результативные продажи банковских продуктов». Проект включал в себя серию тренингов для сотрудников фронт-офиса банка.
Кыргызстан: Бишкек, Чуйская, Иссык-Кульская, Ошская, Жалал-Абадская области, ноябрь, 2014 – март 2015.
Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; Диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; тренера проекта – Аля Бабкина, Ксения Ермолова.
www.rib.kg
- **АО «Казахтелеком».** Проект: «Управление собой во времени : личная эффективность, для рабочей результативности» в рамках проекта по обучению коммерческой дирекции компании Казахтелеком. Заказчик: "Группа компаний "777". г.Алматы. 2013 г. Разработчик проекта. Тренер.
www.telecom.kz
- **ТОО «Капитал Сервис».** Комплексный проект по построению системы активных продаж .



- www.worldbank.org
- **Корпорация «Байтур».** Проект «Эффективная команда управленцев и высокие стандарты сервиса - залог качественного обслуживания клиентов». Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; Кыргызстан. январь, 2016 г.
<http://www.baytur.kg/>
 - **Компания «Garant Post Service».** Проект «Диагностика компании. Построение Дерева Текущей Реальности». . Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; Казахстан, Алматы. январь, 2016 г.
www.gpserv.kz
 - **Компания АО «НСК».** Проект «Внутреннее предпринимательство». Направленный на развитие компетенций предпринимательства у управляющих. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; Казахстан, Алматы. январь, 2016 г.
<http://nsk.kz/>
 - **Компания «Казкоммерц-Life».** Проект «Импульс». Направленный на развитие компетенций страховых агентов сети. Казахстан, Алматы. Декабрь, 2015 г.
<http://www.kklife.kz/>
 - **Компания «ФридомФинанс».** Мощный интеграционный тренинг, с большими модулями по командообразованию. Предварительно проделана работа по построению Дерева Текущей Реальности (по ТОС), на основании чего после очного модуля были разработаны мини-проекты, направленные на
- г.Алматы. 2012 г. Разработчик курса. Тренер - консультант.
<http://www.productservice.kz/>
- **ОсОО "Галерея ", ОсОО «Обои Центр».** Запуск комплексного проекта по организационному развитию компании, через проведение проектов по обучению и развитию персонала. г. Бишкек. 2012 г. Бизнес - тренер проекта.
 - **ТОО «Success».** В рамках проекта по организационному развитию компании - проект по обучению ключевых сотрудников группы компаний «Success» - «Единство целей и смыслов» направленный на раскрытие внутреннего потенциала сотрудников и построения новой системы продаж компании. г.Алматы. 2010 г. Разработчик курса. Тренер-консультант.
www.scs.kz
 - **ТОО "Галерея Астана".** Запуск комплексного проекта по организационному развитию компании. Тренинг «Вдохновение » г. Астана. 2012 г. Бизнес - тренер проекта.
 - **АО Группа Компаний «ЛИК».** 2й этап проекта организационного развития: построение интегрированной системы продаж, мастер классы «Доверие как основа». г.Усть-Каменогорск. 2011 г. Бизнес - консультант.
www.lik.kz
 - **ОсОО "Sunbell" и ОсОО "Suncapre".** Комплексный проект по обучению сотрудников компании «Результативные продажи в эффективной компании» г.Бишкек. 2011 г. Тренер - консультант проекта.
 - **ТОО "Aqualand Group".** Проект (в рамках проектов по развитию компании) по обучению менеджеров по продажам Алматы и Астаны, тренинг - семинар «Результативные



изменения и улучшения. Казахстан, Алматы. Июнь, 2015.

Дмитрий Чуприна – разработчик проекта, ведущий тренер; Елена Машукова – диагност, аналитик, тренер в модуле командообразования;

www.ffin.kz | www.ipokz.kz

- **World Bank Central Asia Regional Office.** Проект по командообразованию «Вместе мы сильнее!». 2015 г. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; Бизнес-тренер Аля Бабкина.
www.worldbank.org.kz
- **Национальный Банк. Проект: «Интеграция».** Проект состоял из двух частей: тренинга-фасилитации и части по сопровождению изменений. Проект был направлен на наращивание интеграционной составляющей функционала банка, путем разработки в послетренинговом пространстве мини-проектов, направленных на усиление интеграции сотрудников Банка как единой команды. Кыргызстан, Бишкек. Май – июнь 2015. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова;
<http://www.nbkr.kg/>
- **Микрофинансовая компания АБН. Проект: «Работа с клиентами как процесс непрерывного совершенствования».** Уникальный проект, направленный на создание сбалансированной системы продаж. С одной стороны, нужно выдать как можно больше кредитов, но с другой – нужно учесть все риски по возвратности и прогнозировать, кто из клиентов не сможет его отдать. Поэтому с одной стороны была выстроена система учета рисков, с другой – построена активная система продаж, со скриптами и алгоритмами действий и с практикой

продажи в эффективной компании». г.Алматы. 2012 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.

www.agualand.su

- **ТОО «ЛИКэкопромсервис» .** Тренинг – фасилитация «Практика внедрения новой системы продаж» для филиалов: г. Караганда, г. Петропавловск. 2011 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.
www.lik.kz
- **ТОО «ЛИКэкопромсервис» .** Тренинг – фасилитация «Практика внедрения новой системы продаж» для филиалов: г.Актобе, г.Атырау, г. Уральск. 2011 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.
www.lik.kz
- **АО "ДКСЖ БТА Банка "БТА Жизнь".** Мастер классы «Менеджмент МЛМ» и «Мастерская продаж МЛМ » г. Алматы. 2011 г. Тренер - консультант проекта.
<http://www.btalife.kz>
- **АО «KazTransCom».** Мастер - класс «Корпоративные продажи. Искусство вхождения в доверие». г. Алматы. 2011 г. Бизнес - тренер.
www.kaztranscom.kz
- **ТОО «ЛИК 5 баллов» .** Тренинг - семинар для директоров филиалов и корпоративного центра - «Результативные продажи в эффективной компании ». (в рамках этапа проекта организационного развития). г.Усть - Каменогорск. 2011 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.
www.lik.kz
- **ТОО «ЛИК 5 баллов» .** Тренинг - семинар для менеджеров по продажам филиалов «Эффективные оптовые продажи в



самообучения кредитных экспертов. Ноябрь 2014 – Май 2015. Руководитель проекта, эксперт по организационному развитию – Д. Чуприна; менеджер проекта, эксперт, разработчик системы учета рисков – Е. Машукова; построение системы активных продаж, эксперт – Т. Качкыналиев; тренер по продажам – К. Ермолова.

<http://www.abn.kg/>

- **World Bank Central Asia Regional Office.** Проект по командообразованию «Вместе мы сильнее!». 2015 г. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; Бизнес-тренер Аля Бабкина.
www.worldbank.org.kz
- **ООО «Скай Мобайл» (Beeline).** Проект «Интеграция». Для раскрытия лидерского потенциала участников проекта, а также менеджерских и управленческих компетенций для достижения целей отделов и компании в целом; Иссык - Куль, май, 2015. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; тренер Виталий Кунц.
www.beeline.kg
- **ОАО «Халык Банк Кыргызстан».** Проект: «Команда, без которой мне не жить» направлен на повышение лидерского потенциала менеджеров Банка и на усиление интеграционной составляющей их работы. Разработанное «Дерево Текущей Реальности» после очного блока позволило определить потенциалы банка и разработать внутренние мини-проекты, направленные на развитие. Бишкек, апрель, 2015. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; тренеры проекта – Аля Бабкина, Виталий Кунц.
www.halykbank.kg

Казахстане». г.Усть -Каменогорск. 2011 г. Разработчик проекта. Тренер - консультант.

www.lik.kz

- **Юридическая компания "Kalikova & Associates"** Проект по построению системы продаж. 2011г. Консультант.
www.k-a.kg
- **ТОО "КомпТек СА".** Проект по обучению «Эффективные продажи». Модуль личностный рост. г. Алматы. 2010 г.
www.comptek.kz
- **АО СП «БЕЛКАМИТ»** Проект по построению новой системы продаж и обучению менеджеров коммерческого отдела и руководства компании искусству эффективных корпоративных продаж. г.Алматы 2010 г. Бизнес-тренер.
www.byelkमित.kz
- **АО Группа Компаний «ЛИК» .** Проект для топ - менеджмента компании «Команда и цели» (построение системы продаж в рамках проекта организационного развития компании). г.Усть -Каменогорск. 2010 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.
www.lik.kz
- **ОсОО «Forester».** Лидер дистрибуции продовольственных товаров и напитков Проект по внедрению наставничества в компании, и цикл тренингов по обучению торговых представителей и супервайзеров компании эффективному наставничеству. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.forester.kg
- **Компания «Winncom Technologies».** Проект по обучению торговых представителей и менеджеров



- **ОАО «Оптима Банк». Проект: «Расцвет через лидерство»** проводился для менеджеров среднего звена и направлен на раскрытие лидерского потенциала сотрудников в формате антикризисных мер. Бишкек, февраль-март 2015. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; тренер проекта – Аля Бабкина www.optimabank.kg
- **ОАО «Росинбанк».** Проект: «Результативные продажи банковских продуктов». Проект включал в себя серию тренингов для сотрудников фронт-офиса банка. Кыргызстан: Бишкек, Чуйская, Иссык-Кульская, Ошская, Жалал-Абадская области, ноябрь, 2014 – март 2015. Концептуалист проекта, ведущий тренер – Д. Чуприна; Диагност, HR-эксперт – Е. Машукова; тренера проекта – Аля Бабкина, Ксения Ермолова. www.rib.kg
- **АО Агентство «Хабар».** Корпоративный тимбилдинг для АУП компании направленный на диагностику и наращиванию интеграции с системе компании. г. Астана. Ноябрь. 2014. Тренер проекта. www.khabar.kz
- **АО Агентство «Хабар».** Разработка среднесрочной стратегии развития. Трансформационный мастер класс «Единство целей и Смыслов». г. Астана. Октябрь. 2014. Концептуалист и бизнес тренер проекта. www.khabar.kz
- **АО «Национальная Компания «Қазақстан темір жолы».** Стадионный тренинг для личного состава юридической службы: "Практические инструменты самоорганизации и рабочей эффективности сотрудников юридической службы". 120 человек. компании офиса «Winncom Central Asia» искусству эффективных корпоративных продаж. г. Алматы 2010 г. Бизнес-тренер. www.winncom.com
- **Холдинг ТД «НАРОДНЫЙ» - ОсОО «Forester».** Проект по обучению сотрудников коммерческого отдела холдинга «Эффективные технологии переговоров в пространстве неопределенности». 2010г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер. www.market.kg www.forester.kg
- **ТОО «Summer sun».** Тренинг, для отдела B2B - «Эффективные продажи», направленный на обучение представителей сети искусству «ухаживания» за клиентами и построению системы продаж. г. Алматы. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
- **ТОО "Aqualand Group Астана"** Проект по обучению менеджеров компании отделов «Эффективная работа коммерческого отдела». г. Астана. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер. www.aqualand.su
- **ТОО «Summer sun».** Тренинг, для отдела масс - маркет - «Эффективные продажи». г. Алматы. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
- **ТОО "Aqualand Group" и ТОО «SPA-LUXE».** Проект по обучению менеджеров коммерческих отделов 2х компаний искусству эффективных продаж в «поле» и работе с клиентами в торговых залах . г. Алматы. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер. www.spaluxe.kz



г. Астана. Октябрь. 2014. Концептуалист и бизнес тренер проекта.

www.railways.kz

- **ТОО «UNICOM».** Проект «Продажи сложных продуктов и услуг» направленный на увеличение результативности и эффективности продаж филиала в г. Алматы. 2014 г. Разработчик проекта. Тренер.
<http://unicom.kz/>
- **АО «Национальная Компания «Қазақстан темір жолы».** Тренинг для менеджеров юридической службы: "Построение эффективной управленческой структуры юридической службы: межструктурные коммуникации и прикладные навыки управления". г. Астана. Октябрь. 2014. Тренер проекта.
www.railways.kz
- **ТОО «Торговый Дом Казпромснаб-НС».** Проект по построению органической системы активных продаж в В2В – «Команда, без которой мне не жить» направленный на снижение «механизации» в системе продаж и наращивание компетентности сотрудников. г. Астана. Сентябрь-октябрь. 2014. Концептуалист и бизнес тренер проекта.
www.kazcable.kz
- **АО «Национальная Компания «Қазақстан темір жолы».** Тренинг "Стресс-менеджмент в судебных процессах: прикладные техники самоконтроля и самовосстановления ". г. Астана. Октябрь. 2014. Тренер проекта.
www.railways.kz
- **ТОО «APEX Consult».** Проект «Креативная стратегия». Разработка стратегии и плана перехода с государственного сектора на коммерческого заказчика. г. Астана. Октябрь. 2014. Ведущий эксперт проекта.

www.agualand.su

- **ТОО «INTANT».** Проект по обучению менеджеров по продажам искусству эффективных продаж. Модуль «Личностный рост». г. Алматы. 2010 г. Бизнес-тренер.
www.intant.kz
- **ТОО «SUMMER SUN».** **Лидер дистрибуции товаров по уходу за волосами.** ТМ «С:ЕНКО», ТМ «SHISANA», ТМ «С:COLOR» и т.д.
Проект по обучению торговых представителей искусству эффективных продаж. 2009 г. Бизнес-тренер. г. Алматы.
- **Компания «Азия Сырасы».** **Дистрибуция напитков**
Проект по обучению торговых представителей (25 человек) искусству эффективных продаж. 2009 г. Бизнес-тренер.
- **ОсОО «Forester».** **Лидер дистрибуции продовольственных товаров и напитков**
Проект по обучению торговых представителей (60 человек) искусству эффективных продаж. 2009 г. Бизнес-тренер.
- **ТОО «Бостан-трейд» г. Алматы**
Проект по организационному развитию компании направленный на повышение эффективности деятельности компании и увеличения объема продаж. Организация рабочих групп, описание и оптимизация бизнес-процессов, организационной структуры, реорганизация компании и создание отдела по работе с клиентами, разработка стандартов обслуживания, start-up отдела продаж и пр. 2008-2009 г.
www.bostan.kz
- **ОсОО «Forester».** **Лидер дистрибуции продовольственных товаров и напитков**
Проект по обучению коммерческого отдела искусству ведения деловых переговоров. 2007 г. Разработчик тренинга.



<http://www.apexpr.kz/>

- **АО «Росинбанк».** Проект: «Команда, без которой мне не жить». Проведение аналитических групп с руководством и персоналом банка определило ключевые точки роста и потенциалов банка. По итогам аналитических групп был проведен трансформационный тренинг для директоров филиалов. Июнь, 2014. Ведущий эксперт проекта, тренер – Д. Чуприна, диагностика и анализ – HR-эксперт Е. Машукова, модуль на командообразование – А. Бабкина.
www.rib.kg
- **Кредитный союз «АБН».** Проект: «Построение систем найма, оценки и обучения». Результаты проекта: разработан инструментарий систем – методология найма с пошаговым алгоритмом, матрица компетенций, на основе которой делаются кадровые перестановки, планируется обучение и развитие сотрудников. Апрель – июнь, 2014. Ведущий эксперт проекта – Д. Чуприна; HR-эксперт – Е. Машукова.
www.abn.kg
- **АО Экспортно-кредитная страховая корпорация «KazExportGarant».** Проект: Повышение эффективности коммерческого блока компании. Обучение переговорным техникам нового уровня.
<http://www.kecic.kz>
- **АО «НПО ЛИК».** Проект: построение УЧР отдела строительной компании со всем функционалом: построение систем найма, адаптации, обучения, оценки и мотивации. Проект длился на протяжении года с одновременным наставничеством над HR-специалистами компании. **Усть-Каменогорск, Казахстан** . 2013 – Февраль, 2014. Ведущий эксперт проекта – Д. Чуприна; HR-эксперт – Е. Машукова. Февраль,

Бизнес-тренер.

Тимбилдинг для топ менеджеров. 2007 г.

Специальные и уникальные проекты:

- **Открытая программа «Тренерская Мастерская. Тренер по продажам» (ТОТ).** Специализированный проект по подготовке тренеров развивающих торговый персонал. г. Алматы. и г. Бишкек 2014 г. Разработчик проекта. Тренер для Тренеров.
- **Открытая программа "Секреты успешных продаж на рынке B2B КАЗАХСТАНА от Дмитрия Чуприна. Опыт практика продаж".** г. Алматы. и г. Бишкек 2014 г. Разработчик программы и ведущий тренер проектов.
- **Академия Регионального Финансового Центра (Академия РФЦА).** Проект по командообразованию для слушателей Академии. г. Алматы. 2011 г. Бизнес-тренер.
www.academy.rfca.kz
- **USAID.** Разработка концепции PR компании для региона Центральная Азия. Концептуалист проекта. г. Бишкек. 2010 г.
- **Проект по подготовке сборной команды SIFE Кыргызстана на Кубок SIFE в Лос - Анжелес. «Единство через принятие».** г. Бишкек. 2010 г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
<http://sifekyrgyzstan.kloop.kg/>
- **Академия Регионального Финансового Центра (Академия РФЦА).** Проект по командообразованию (с элементами программы «Системное мышление») слушателей Академии.



- www.lik.kz
• **ЗАО «Кыргызтелеком». БГТС. Проект: «Ветер перемен».**
Цель проекта : новый уровень клиентоориентированности сотрудников фронт-офиса компании: монтеров и операторов. В рамках проекта «аналитические группы» по ТОС. Создание Древа Текущей реальности. Генерация проектов по трансформации компании. Серия тренингов для 200 сотрудников. Ведущий эксперт проекта – Д. Чуприна; HR-эксперт – Е. Машукова, бизнес-тренер – К. Ермолова. Январь – апрель, 2014.
www.kt.kg
 - **Торговый Дом «НАРОДНЫЙ».** Корпоративные тренинги для департамента розничных продаж и коммерческого отдела (тренировка в рамках подведения маркетов в пике «формы» к новогодним продажам) : «Олимпийские Игры» и «Вспомнить Все». 2013г. Разработчик тренинга. Бизнес-тренер.
www.market.kg
 - **ЗАО «Альфа Телеком».** Проект Школы Эффективного Менеджера. Модуль «Команда, без которой мне не жить» . 2013г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.megacom.kg
 - **ПРООН.** Проект «Управление проектами в НПО» для менеджеров и представителей НПО.
г.Чолпон - Ата. 2013 г. Разработчик проекта. Тренер.
<http://www.undp.kz>
 - **АО «Казхателеком».** Проект: «ЛИДЕРСТВО: Достижение личной и межличностной эффективности (путь от внутренних изменений к внешним) для менторов и сервис менеджеров компании.
г.Алматы. 2013 г. Разработчик проекта. Тренер.
www.telecom.kz
- г. Алматы. 2010 г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.academy.rfca.kz
 - **Академия Высшего Образования «TeachEx». Открытый практический тренинг «Искусство жить без проблем».**
Бишкек. 2009 г. Разработчик курса. Тренер.
<http://www.teachex.edu.kg/>
 - **Школа Созидательного Бизнеса "bizmaker".**
Модульная программа: «Поиск идей и возможностей для бизнеса». 2009 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.bizmaker.kz
 - **Алматинский Технологический Университет.**
Тренинг – семинар «Системное мышление»
www.atu.kz
 - **ТОО «ЛИК».** Проект по проведению маркетингового исследования «Потенциал рынка топливных брикетов». 2009г. Эксперт проекта.
www.lik.kz
 - **Академия Высшего Образования «TeachEx»**
Тренинг «Управление человеческими ресурсами» для сотрудников УчР Национального Банка Кыргызстана и менеджеров УчР бизнес компаний. 2009г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.teachex.edu.kg
 - **Клуб бизнес-тренеров Казахстана.**
Мастер -класс " Аксиомы построения систем: опыт практиков". Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.kzclub.info
 - **ООО «ХДМ-Стройсталь» г. Липецк.**
Start-up проекта. Разработка стандартов и организация продаж.



- **Кыргызский научно-исследовательский институт курортологии и восстановительного лечения.** Проект: «Лицом к пациенту». В ходе проекта были выявлены патологические стандарты общения с пациентами, а также разработаны новые в подходе ассертивного поведения. Большое внимание в проекте было уделено внутреннему состоянию мед.персонала, обучению их навыкам стрессменеджмента. Октябрь, 2013. Кыргызстан.
- **Салоны мебели «LUSSO».** Проект Дистанционного Обучения: «Построение системы продаж».
 - а. Выстроить «систему генерации» входящего потока клиентов.
 - Система Активных Продаж
 - Система Пассивных Продаж
 - б. Выстроить «систему конвертации» входящего потока клиентов.г.Астана. 2013 г. Разработчик проекта.
<http://mebellusso.kz/>
- **Кондитерский Дом «Куликовский».** HR-проект «Диагностика системы управления человеческими ресурсами». Продиагностирована система работы с персоналом, измерена удовлетворенность персонала, основные мотиваторы и демотиваторы и прочие факторы. Разработаны профессиональные рекомендации по переводу службы персонала в направлении системного подхода в управлении человеческими ресурсами в компании. г. Бишкек 2013 год.
www.kulikov.kg
- **Центр Стандартизации и Метрологии.** При поддержке GIZ (Германское общество по международному сотрудничеству) и в сотрудничестве с компанией «М-Вектор»: 2 часть проекта по организационному развитию «Оптимизация внутренних бизнес-
www.miniprokat.ru
- **Кыргызско - Российский Славянский Университет.** Центр переподготовки и повышения квалификации. Курс «Маркетинг» для менеджеров компаний.2009г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.krsu.edu.kg
- **Разработка национальной медиа кампании по снижению толерантности к коррупции в рамках Пороговой программы «Счет Вызова Тысячелетия»**
Концептуалист проекта. 2009.г
- **ТОО «The Choice»**
Консультации по выходу на рынок Кыргызстана. Бизнес – консультант.
www.choice.kz
- **Партнерская сеть «Суйуу Булагы» (ЦИСБ)**
Тренинг по Управлению Человеческими Ресурсами для глав НПО партнерской сети. 2009 г. Разработчик тренинга. Бизнес-тренер.
<http://www.suyuu-bulagy.org/>
- **Проект по разработке реализационных механизмов концепции молодежной политики Кыргызстана.**
Участник проектной группы. 2009 г.
- **Компания « I-MEDIA»**
Консультации по разработке стратегии. Бизнес – консультант проекта.
- **Центр тренинга и Консалтинга**
Серия консультаций по выходу из кризиса при разработке среднесрочной стратегии развития.2008г. Бизнес - консультант.
www.strategs.com



процессов и структуры).

- а. Проведение серии тренингов.
- б. Разработка краткосрочной стратегии развития.

Концептуалист и эксперт проекта. 2013г.

- **АО «Казакхтелеком». Проект: Площадка Дистанционного Обучения** для Менторов АО «Казакхтелеком»: модуль «Способы диагностики группы и снятие потребностей в обучении». Заказчик: "Группа компаний "777". г.Алматы. 2013 г. Разработчик проекта. Тренер.
www.telecom.kz
- **АО «Казакхтелеком». Проект:** « Управление собой во времени : личная эффективность, для рабочей результативности» в рамках проекта по обучению коммерческой дирекции компании Казакхтелеком. Заказчик: "Группа компаний "777". г.Алматы. 2013 г. Разработчик проекта. Тренер.
www.telecom.kz
- **Группа компаний «Галерея».** HR-проект по созданию Модели Компетенций, как инструмента для оценки действующего персонала для двух профессиональных групп: продавцов и работников офиса. Ведущий эксперт проекта; HR-эксперт – Елена Машукова. Сентябрь 2012 –март 2013.
- **Группа компаний «Галерея».** Крупномасштабная оценка действующего персонала на основе разработанной ранее Модели Компетенций. География проекта – Казахстан – Кыргызстан по пяти подразделениям компании. Применение психодиагностического метода, критериальная оценка персонала. Эксперт проекта. HR-эксперт – Елена Машукова Январь, 2013 года.
- **АО «НПО ЛИК».** Проект по построению отдела по управлению человеческими ресурсами (УЧР). В рамках проекта: разработка

2008 г. Бизнес - консультант.

- **KazTransCom. Телеком.** Консультации по стратегическому планированию и разработке КРІ. 2008 г. Бизнес - консультант.
www.kaztranscom.kz
- **Торговый Центр «Silk Way».** Разработка новой стратегии ТЦ. Полный ребрендинг и репозиционирование. Разработка бренд - стратегии «Детский мир».2007г. Бизнес - консультант.
- **Коммерческий Банк «KISB»** Разработка концепции позиционирования банка. Разработка рекламной и креативной концепции банка.2005г Бизнес - консультант. Концептуалист проекта.
www.kisb.net
- **НПО «INTERNEWS NETWORK»** Оценка работы общественного объединения и эффективности работы департаментов. Проект по разработке стратегии компании. Консультант.
www.internews.com
- **Разработка креативной концепции акции «Мир, созданный нами»** Профессиональная фотосъемка ветеранов Великой Отечественной Войны и популяризация продуктов фотосъемки через рекламные щиты в г. Бишкек с 1 по 15 мая 2009.
- **Фонд Сороса–Кыргызстан** Аналитик программ и проектов. Бизнес - консультант.
www.soros.kg
- **ПВК Барс и типография "Юнит Принт"**



систем оценки действующего персонала, систем грейдинга и мотивации, полное внедрение всего необходимого функционала отдела УЧР, подбор HR-менеджеров, наставничество над ними на всем протяжении проекта. Ведущий эксперт проекта. HR-эксперт – Елена Машукова.

www.lik.kz

- **ТОО «Аквадом».** Проект: Разработка среднесрочной стратегии развития. г.Алматы. 2012 г. Разработчик проекта. Бизнес консультант.
www.aguadom.kz
- **ЗАО «Альфа Телеком».** Проект Школы Эффективного Менеджера «Личная эффективность для рабочей результативности». 2013г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.megacom.kg
- **Центр «ОМ Time».** Разработка среднесрочной стратегии развития компании. г.Алматы. 2013г. Разработчик и консультант проекта.
<http://om-time.kz/>
- **Холдинг «Народный» - «Форестер».** Тренинг по обучению внутренних наставников «Я наставник» в рамках проекта по построению системы наставничества нового поколения. 2013г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.forester.kg
- **АО «Казхателеком».** Проект: Мастерская Дмитрия Чуприна. «Менторы и Вебинары». Обучение наставников компании Казхателеком. Заказчик: "Группа компаний "777". г.Алматы. 2012 г. Разработчик проекта. Тренер.
www.telecom.kz
- **Центр Стандартизации и Метрологии.** При поддержке GIZ (Германское общество по международному сотрудничеству) и в

Тренинг по маркетингу. 2006 г.

- **ОсОО «Sancare».** Дистрибуторская компания
Тренинг по продажам. 2006 г. Разработчик тренинга. Бизнес-тренер.
- **"Aqualand Group",** Строительная и дистрибуторская компания.
Тренинг по маркетингу и менеджменту. 2005г
- **Helvetas**
Тимбилдинг 2008.г
- **ОФ «Camp AlaToo»**
Тренинг по маркетингу. 2006.г
- **ЗАО "МКК Финка".** Микрокредитная компания
Серия тимбилдингов во всех филиалах компании (8 филиалов). 2008.г
- **Делойт и Туш .** Аудиторская компания.
Тимбилдинг. 2006 г. и 2007 г. Бизнес-тренер.
- **Компания «Балтика».** Дистрибуторская компания
Тимбилдинг . 2008 г. Тренер.
- **Азия Универсал Банк**
Тимбилдинг 2007г. и 2008г.
www.aub.kg
- **ОсОО «Народный».** Сеть продовольственных магазинов
Тимбилдинг. 2005 г. и 2007 г. Разработчик тренинга. Бизнес-тренер.
- **Компания «Шер».** Производство.
Тимбилдинг. 2006 г.
- **ОсОО «Интермедиа»**
Тимбилдинг. 2007.г
www.intermedia.kg
- **Coca Cola Бишкек** Ботлерс



сотрудничестве с компанией «М-Вектор»: 1 часть проекта по организационному развитию «Оптимизация внутренних бизнес-процессов и структуры, функциональных задач, управления ресурсами и разработки новой кадровой политики в Центре по стандартизации и метрологии при Министерстве экономики и антимонопольной политики Кыргызской Республики». Концептуалист и эксперт проекта. Кыргызская Республика. 2012г.

- **Холдинг «Народный» - «Форестер».** Проект по обучению внутренних тренеров и разработчиков «Тренерская Мастерская Дмитрия Чуприна» 2012г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер. www.market.kg , www.forester.kg
- **ОсОО " Галерея ", ОсОО «Обои Центр».** Запуск комплексного проекта по организационному развитию компании, через проведение проектов по обучению и развитию персонала. г. Бишкек. 2012 г. Бизнес - тренер проекта.
- **MLC Frontiers, LLC.** Запуск проекта по организационному развитию компании. Проведением тренинга – фасилитации «Команда, без которой мне не жить». Бизнес тренер. 2012 г. Иссык -Куль. www.frontiers.kg
- **АО «Евразийский банк».** Комплексный проект: Бизнес Игра «Пойми меня» для начальников управлений и отделов банка. г.Алматы. 2012 г. Разработчик Бизнес Игры. Тренер. <http://www.eubank.kz>
- **АО Группа Компаний «ЛИК» .** Проект для управляющей компании «Управление Изменениями» с элементами подведения итогов и перезапуском мини проектов в подсистемах компании. г.Усть -Каменогорск. 2012 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.

Тимбилдинг.2008.г.

www.coca-cola.com

- **Проект SELA (Центрально Азиатское Сообщество Лидеров)**
Тимбилдинг. 2008.г
www.celaprogram.org
- **USAID/ Региональный офис в Центральной Азии**
Тимбилдинг 2007.г
- **ПРООН**
Тимбилдинг 2007.г



- www.ljk.kz
• **АО «Евразийский банк»**. Проект по командообразованию для отдела методологии.
<http://www.eubank.kz>
- **Торговый Дом «НАРОДНЫЙ»**. 4 й этап проекта организационного развития сети. Запуск лидерской программы для менеджеров магазинов. Корпоративный тренинг «Большие деревья». 2012г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.market.kg
- **ТОО "Галерея Астана"**. Запуск комплексного проекта по организационному развитию компании. Тренинг «Вдохновение» г. Астана. 2012 г. Бизнес - тренер проекта.
- **Торговый Дом «НАРОДНЫЙ»**. 3 й этап проекта организационного развития сети - корпоративный тренинг : «Создание одно - векторной команды». 2011г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.market.kg
- **Сеть дистрибуции «Forester»**. Мастер - класс «Лидерство в деле». Цель проекта - переориентация системы продаж из «дрейфа» в «лидерство». 2011 г. Разработчик курса. Бизнес- тренер.
www.forester.kg
- **АФ АО «ЦЕСНАБАНК»**. Корпоративный тренинг «Кто есть кто» г. Алматы.. 2011г. Разработчик и руководитель проекта.
www.tsb.kz
- **ТОО «Тиккурила»**. Мастер класс «Вдохновение цветом» для дистрибуторов и партнеров в Центральной Азии. г. Алматы. 2011 г. Бизнес - тренер.
<http://www.tikkurila.kz>
- **АО "ДКСЖ БТА Банка "БТА Жизнь"**. Проект по



организационному развитию компании. г. Алматы. 2011 г.
Консультант проекта.

<http://www.btalife.kz>

- **ТОО «ЗПКИ» (Завод Стеклопластиковых Изделий)**. 1й этап проекта организационного развития завода. Модули : экспресс-анализ текущего состояния «как есть», проведение тренинга - фасилитации «Так жить нельзя», поддержка изменений. Усть -Каменогорск. 2011 г. Бизнес - консультант.
<http://www.lik.kz/node/97>
- **АО «KazTransCom»**. Модульный тренинг – семинар «Личная эффективность, для рабочей результативности ».В рамках построения новой системы продаж. г. Алматы. 2011 г. Бизнес - тренер.
www.kaztranscom.kz
- **ТОО «Codeйствие + »**. Разработка среднесрочной стратегии развития. Модерация и экспертиза проекта. Бизнес-консультант.
www.crl.kz
- **АО«Petrodata Kazakhstan»**. Семинар «Личная эффективность». г. Алматы. 2011 г. Бизнес - тренер.
www.petrodata.kz
- **АО «ЦЕСНАБАНК»**. Экстремальный тимбилдинг для актива банка (в рамках проекта построения корпоративной культуры). Проект «Главный перевал». г. Алматы. Заилийский Алатау. 2011г. Разработчик и руководитель проекта.
www.tsb.kz
- **АО «ЦЕСНАБАНК»**. Проект по построению корпоративной культуры. Диагностика состояния КК. Тренинг по основам корпоративной культуры.



г.Астана. 2011 г. Разработчик курса. Бизнес-консультант.

www.tsb.kz

- **ТОО «ЛИКэкопромсервис»** . Тренинг – фасилитация «Практика внедрения новой системы продаж» для филиалов: г.Актобе, г.Атырау, г. Уральск. 2011 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.

www.lik.kz

- **ТОО "Казахстанская Медная Компания - КМК холдинг"**. Проект по командообразованию с элементами личностного роста сотрудников. 2011 г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер. г Алматы.

www.kmkh.ru

- **ТОО «ЛИКэкопромсервис»** . Тренинг – фасилитация «Практика внедрения новой системы продаж» для филиалов: г. Караганда, г. Петропавловск. 2011 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.

www.lik.kz

- **ООО "ГазпромНефтьАзия"**». Проект по обучению сотрудников финансового блока «Личная эффективность для рабочей результативности».2011 г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.

www.gazprom-neft.ru

- **ТОО «ЛИК 5 баллов»** .

1. Коучинг высшего руководства компании.

2. Тренинг для рабочей группы проекта «организационного развития» компании. (в рамках внедрения стратегии).

г.Усть -Каменогорск. 2011 г. Разработчик проекта .Тренер - консультант.

www.lik.kz

- **Сеть дистрибуции «Italcolors Central Azia»**. Проект



- «Вдохновение». Направленный на обучение сотрудников системы продаж компании.
г. Алматы. 2010 г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
- **ТОО "Сулпак Телеком". Тренинг по командообразованию.**
г. Алматы. 2010 г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.st.kz
 - **MLC Frontiers, LLC.** Проект «Изменения на личностном уровне». 2010 г. Бизнес тренер.
www.frontiers.kg
 - **АО Группа Компаний «ЛИК»** Проект по коучингу руководства компании, направленный на переосмысление ситуации и поиска новых возможностей для бизнеса. г.Усть -Каменогорск. 2010 г. Консультант.
www.lik.kz
 - **ООО "ГазпромНефтьАзия"». Проект по обучению сотрудников кадрового резерва «Системное мышление - поиск идей и возможностей для бизнеса».** г.Бишкек. 2010 г. Разработчик проекта. Бизнес-тренер.
www.gazprom-neft.ru
 - **ТОО «INTANT».** Проект по обучению менеджеров компании управленческому мастерству. г.Алматы. 2010 г. Бизнес-тренер.
www.intant.kz
 - **АО «Эйр Астана».** Серия тренингов(110 чел) «Мониторинг и обратная связь» для менеджеров компании, в рамках проекта по улучшению управленческих компетенций. г.Алматы. 2010 г. Бизнес-тренер.
www.airastana.com
 - **World Bank Central Asia Regional Office.** Проект по командообразованию .
г.Алматы. 2010 г. Разработчик тренинга. Бизнес-тренер.
www.worldbank.org.kz



- **АО «Банк ЦентрКредит».**
Серия тренингов для руководителей отделов головного офиса (120 чел.) в рамках проекта «Трансляция корпоративных ценностей», направленных на актуализацию участия в построении сильной корпоративной культуры банка и обучение менеджеров инструментам трансляции. г.Алматы. 2010 г.
Разработчик курса. Бизнес-тренер
www.centercredit.kz
- **ТОО «Novartis».** Проект по командообразованию «Путь Самурая».
г.Алматы. 2010 г. Бизнес-тренер.
www.novartis.com
- **АО «Ситибанк Казахстан».** Проект по командообразованию «Радуга».
г.Алматы. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.citibank.com/kazakhstan
- **ТОО «Success».** Проект по коучингу руководства компании, направленный на переосмысление ситуации и поиска новых возможностей для бизнеса. г.Алматы. 2010 г. Разработчик курса.
Консультант.
www.scs.kz
- **ТОО «ЮГ-ЭлектроКомплект».** Тренинг-семинар «Искусство управлять временем». г.Алматы. 2010 г. Разработчик курса.
Бизнес-тренер.
www.elcomp.kz
- **Холдинг ТД «НАРОДНЫЙ» - ОсОО «Forester».**
 - а. Проект по диагностике и изменению корпоративной культуры сети. 2010г. Бизнес-консультант проекта.
 - б. Тренинг для высших менеджеров холдинга



«Построение сильной корпоративной культуры – этапы, методологии, подходы, инструменты». 2010г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
с. Тренинг для менеджеров маркетов (3 группы, 50 человек). «Внедрение новых элементов корпоративной культуры в магазине» в рамках проекта по повышению уровня клиентоориентированности сотрудников маркетов.
2010г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.market.kg
www.forester.kg

- **ТОО "Aqualand Group" и ТОО "SPA-LUXE"**. Проект по обучению менеджеров 2х компаний искусству менеджмента . г.Алматы. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.spaluxe.kz
www.aqualand.su
- **MLC Frontiers, LLC**. Комплексный проект «Организационное развитие компании». 2010 г. Бизнес консультант проекта.
www.frontiers.kg
- **ООО «Forester»**. Лидер дистрибуции продовольственных товаров и напитков
Проект по внедрению наставничества в компании, и цикл тренингов по обучению торговых представителей и супервайзеров компании эффективному наставничеству. 2010 г. Разработчик курса. Бизнес-тренер.
www.forester.kg
- **Академия Управления при Президенте Республики Казахстан**
Тренинг «Стресс менеджмент». 2009 г. Разработчик курса.



<p>Бизнес-тренер. http://www.pa-academy.kz</p> <ul style="list-style-type: none">• Национальный Банк Кыргызской Республики. Проект по диагностике и изменению корпоративной культуры банка. Проект по построению матрицы корпоративной культуры . Серия тренингов «Построение сильной корпоративной культуры» 2010г. Бизнес-консультант. www.nbkr.kg	
---	--

Прочая деятельность в рамках ключевой компетенции:

Июнь 2007 г по ноябрь 2009 г- группа компаний «Ийгилик» в которую входят:

Металлопрокатный завод им. «М.В.Фрунзе» (металлопрокат и металлообработка). Бишкек
Филиал завода в Российской Федерации - ХДМ Стройсталь (Липецк)
Сеть магазинов кованой мебели «Ренессанс». Алма-Ата (5 салонов)
Сеть дистрибуции полуфабрикатов ковки «Добрый Кузнец». Алматы (11 точек)
Металлотрейдинговая компания «Бостан». Алматы

Директор по Стратегическому Развитию

Основная деятельность:

- Организационное развитие группы компаний.
- Построение и оптимизация работы управленческих систем.
- Разработка основных направлений стратегического развития.



- Планирование и запуск новых стратегических направлений.
- Организация взаимодействия всех структур предприятия по реализации проектов развития предприятия.
- Обеспечение успешной коммерческой деятельности предприятия по сбыту продукции.

Июнь 2005 по июнь 2007 г - The Center of Training and Consulting

Директор по Маркетингу. Бизнес консультант по организационному развитию.

www.strategs.com

Основная деятельность:

- Разработка и внедрение стратегии развития компании.
- Управление маркетинговыми усилиями компании на рынках Центральной Азии.
- Запуск Бизнес Академии. <http://www.strategs.com/services/traning/edu/>
- Участие в составлении планов маркетинговых мероприятий и выводе на рынок продуктов компании
- Подбор, обучение и адаптация кадров компании.
- Консультационное и экспертное участие в различных клиентских проектах компании

Октябрь 2003г – май 2005гг. - Консалтинговое Агентство «Эксперт»

Директор по Маркетингу.

www.expert.kg

Основная деятельность:

- Общее руководство маркетингом компании.
- Разработка и внедрение стратегии развития.
- Экспертное участие в различных исследовательских проектах.
- Подбор и обучение кадров компании.
- Контакты с госучреждениями, международными организациями и т.д.
- Представительство в различных мероприятиях (конференциях, семинарах и пр.).

Ноябрь 2001г – март 2003 гг. – Руководитель проекта «Red Fox Кыргызстан».



www.redfox.ru

Основная деятельность:

- Общее руководство
- Разработка и внедрение стратегии развития компании в Центральной Азии.
- Разработка внедрение стратегии развития.
- Подбор и обучение кадров.

Июнь 1999 – сентябрь 2001 гг. - ТОО «Рахмановские ключи» Директор по Маркетингу

www.altaytravel.ru

Основная деятельность:

Создание и продвижение на рынок ближнего и дальнего зарубежья туристического продукта санатория «Рахмановские ключи», горнолыжного комплекса «Князьки горы», приключенческих туров по Алтаю.

Дополнительное образование.

<p>Adizes Institute : программа «Управление изменениями» (тренинг по методологии Доктора Адизеса). Тренер: кандидат психологических наук, Эксперт в области психологии бизнеса, Международный консультант Академии Менеджмента Адизеса – USA Ангелина Шам.</p>
<p>Семинар – тренинг «Дистрибуция на практике. Обновление опыта. Поиск новых решений.» Тренер Николай Дорошук. КПД. Украина.</p>
<p>Семинар – тренинг «Основы программирования» В составе рабочей группы по разработки реализационных механизмов концепции молодежной политики. Методолог фасилитатор – Котельников Сергей. (Московский Методологический Кружок. Школа Щедровицкого)</p>
<p>Тренинг для Тренеров. Тренера: Татьяна Самойлова, Раушан Бегзаева.</p>



<p>Серия семинаров Центрально-Азиатский офис менеджмента и консалтинга: «Человеческие машины - бизнес, работающий как швейцарские часы». «Партизанский маркетинг» Тренер Александр Левитас</p>
<p>Тренинг «Система Менеджмента Качества ». Тренер Елена Вагина. Тренинг «Управление Человеческими Ресурсами». Тренер Эркин Джаманбаев. Тренинг « Как построить Систему Качества в организации» Тренер Елена Вагина.</p>
<p>Тренинг “Управление Проектами” Тренинг «Японский менеджмент»</p>
<p>Серия тренингов Центра Тренинга и Консалтинга “Школа Практического Менеджера”:</p> <ul style="list-style-type: none">• Финансовый Менеджмент• Практический Менеджмент• Управление Человеческими ресурсами• Практический Маркетинг
<p>Тренинг “Управление Проектами” «Качалов и Коллеги»</p>
<p>аркетинг Консультационных Услуг, Helvetas</p>
<p>Семинар тренинг “Психология Рекламы”</p>



СОЛНЦЕ ВЗОЙДЕТ
