



45, Islam Karimov str., Tashkent, 100066, tel.: (+998 71) 232-60-34, 239-89-00,
fax: (99871) 239-17-83, 232-12-98

18/215 -sonli

2018-yil "5" fevral

67663

12.02.18

**Представительство
Программы развития ООН
в Республике Узбекистан**

Академия государственного управления при Президенте Республики Узбекистан свидетельствует свое уважение Представительству Программы развития ООН в Узбекистане и выражает благодарность за сотрудничество в рамках совместного проекта «Содействие в подготовке управленческих кадров в Узбекистане».

Сообщаем, что в период с 17 по 25 февраля 2018 года в Академию приглашается директор тренингово-консалтинговой компании «Центр кадровых технологий – XXI век» и Института практической психологии НИУ «Высшая школа экономики» Г.Базарова (РФ).

С участием международного эксперта планируется проведение серии лекций и ToT-тренингов (с последующей выдачей сертификатов участникам) по вопросам лидерства, тайм-менеджмента, командообразования, стресс-менеджмента, развития управленческих навыков и других тематик, на которых примут участие слушатели и сотрудники АГУ.

Учитывая изложенное, просим оказать содействие в финансировании пребывания (международный авиаперелет, проживание и суточные расходы) Г.Базаровой за счет средств совместного проекта «Содействие в подготовке управленческих кадров в Узбекистане».

Академия государственного управления при Президенте Республики Узбекистан пользуется данной возможностью, чтобы возобновить Представительству Программы развития ООН в Узбекистане уверения в своем высоком уважении.

Приложение: предварительная программа и автобиография эксперта на 11 л.

Первый проректор


Х.Азизов



Базарова Гули Тахировна

Родилась 24 июля 1975 года
Кандидат психологических наук

Директор тренингово – консалтинговой компании
«Центр Кадровых Технологий - XXI век»
<http://cpt21.ru/>

Директор Института практической психологии
НИУ Высшая школа экономики
<http://ipp.hse.ru/>

Образование	1992 – 1997 - Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет психологии, специализация – социальная психология; 1997 – 2000 - Аспирантура факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова
Дополнительное образование	1998 – 1999 – Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет Психологии, курс профессиональной переподготовки по теме «Психология рекламы, маркетинга и PR»; 2000 – Институт повышения квалификации ГС при Президенте РФ курс повышения квалификации по теме «Управления персоналом»; 2007 – York University, Executive Education Centre Schulich School of Business, Executive Development Programm on Innovation
Опыт работы	2007 – настоящее время – Институт практической психологии НИУ – Высшая Школа Экономики, директор 1999 – настоящее время - Центр Кадровых Технологий - XXI век, директор, бизнес – тренер 2005 – 2007 – секретарь ВАК (Высшая Аттестационная Комиссия) по специализация «Психология» 2002 – 2007 - МГУ им. М.В. Ломоносова, от старшего научного сотрудника до зам. декана факультета психологии 1998 – 2009 – ИПК ГС РАГС при Президенте РФ, кафедра управления персоналом, зам. заведующего кафедры
Преподавательская деятельность	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Институт Практической Психологии НИУ ВШЭ ▪ Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова ▪ Белгородский Государственный Университет <p>Программы MBA, Executive MBA (с 2005 года)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Институт Коммуникационного Менеджмента НИУ ВШЭ ▪ Стокгольмская Школа Экономики ▪ Львовская Школа Бизнеса (LvBS), Украина ▪ Международная Академия Бизнеса (МАБ), Казахстан

Рекомендации некоторых собственников и топ – менеджеров, которые видели мою работу

№	ФИО	Место работы	Должность	Адрес сайта
1.	Бубен Александр	ПАО «Прикарпатъеоблэнерго»	Председатель Правления	http://www.oe.if.ua/ru/
2.	Демин Евгений	SPLAT	Генеральный директор	http://www.splat.ru/
3.	Каратаева Галина	Международная академия бизнеса	Директор Представительства	http://www.iab.kz/
4.	Ким Иван	ОАО «Ростелеком»	Пресс – секретарь	http://www.rt.ru/
5.	Ковардыкова Елена	Группа Компаний «ВЫМПЕЛКОМ»	Руководитель направления	http://www.beeline.ru/
6.	Моисеев Михаил Красс Андрей	Mercury	Руководители HR-департамента	http://www.mercury.ru/
7.	Огарь Ирина	Институт коммуникационного менеджмента Высшая школа экономики	Руководитель образовательных программ. Проекты по корпоративному обучению топ-менеджеров - компании «Берлин-Хеми/Менарини» - Администрация г. Казани	http://www.ikm.hse.ru/
8.	Павлова Елена	НОУ УНЦ «Содействие»	Руководитель проекта по обучению сотрудников «Почта России»	http://www.uncsodeistvie.ru/
9.	Полежаева Екатерина	NVision Group	Менеджер отдела оценки и развития персонала	http://www.nvisiongroup.ru/
10.	Ратников Виктор	ГК «Росатом»	Заместитель Генерального директора	http://www.rosatom.ru/
11.	Рената Чучмай	SoftServe	Vice President of Human Resources	http://www.softserveinc.com/
12.	София Опацька	LvBS (Львовская бизнес школа)	Директор	http://www.lvbs.com.ua/
13.	Утемуратов Алидар	АО «Васильковский ГОК»	Президент	http://www.altyntau.com/
14.	Хорошковский Валерий	Телеканал «Интер»	Совладелец	http://inter.ua/ru/

Реализованные проекты за последние три года

- Приволжский межрегиональный конгресс «Финансы и кадровый менеджмент современного предприятия», круглый стол "Построение системы обучения в компаниях среднего бизнеса"
- тренинг «Управление исполнением» для руководителей высшего звена г. Казани (совместно с Институтом Коммуникационного Менеджмента НИУ ВШЭ)
- тренинг «Управление конфликтами» для компании Berlin Chemie
- тренинг «Основы эффективной команды» для филиала корпорации General Electric (Казахстан)
- тренинг командообразования для участников проекта «Формула БИО» (проект Научного Парка МГУ и Фонда образовательных и инфраструктурных программ РОСНАНО)
- тренинг для АО «КазТранс Ойл» (Казахстан)
- занятие для слушателей EMBA Стокгольмской Школы Экономики
- тренинг «Теория и практика проведения бизнес-тренингов» совместно с Белгородским Государственным Университетом
- тренинг «Управление конфликтами» для руководителей высшего звена г.Казани (совместно с Институтом Коммуникационного Менеджмента НИУ ВШЭ)
- тренинг «Управление сотрудниками» для "Фольксбанк" (совместно с LvBS)
- интерактивный доклад на конференции ФГУП «Почта России»
- тренинг «Коучинг в работе руководителя» для компании Mercury
- тренинг «Базовые управленческие навыки» для компании Media Markt
- тренинг «Управление сотрудниками» для компании Mercury
- тренинг «Базовые управленческие навыки» для компании Media Markt
- командная коуч-сессия на тему «Проактивная позиция» и «Работа с возражениями» для компании «Антивор»
- 3-модульная программа повышения управленческой компетентности и коммуникативной эффективности для компании Mercury
- тренинг «Эффективная коммуникация в командной работе» для сотрудников компании «Феникс Петролеум»
- проведение командообразующих мероприятий для выпускников Международной бизнес-академии (МБА), Казахстан
- коуч-сессия команды по теме «Проактивная позиция менеджера по продаже»
- тренинг «Базовые управленческие навыки» для ГОК «Алтынтау» (Казахстан)
- модуль «Построение эффективных команд и развитие сотрудников» для программы «Бизнес академия Сибур» (совместно со Стокгольмской Школой Экономики)
- корпоративный тренинг для бизнес тренеров «Бизнес тренинг: разработка и проведение» в г. Барнаул
- тренинг «Формирование эффективной команды» для ГОК «Алтынтау» (Казахстан, совместно с компанией Nota Bene)
- модуль обучения по теме «Психология конфликта» для Берлин Хе-

Москва, Петровка, д. 12

Тел/факс: +7 (495) 961-55-20, +7 (495) 508-74-51

E-mail: ipp@hse.ru 9615520@mail.ru

Сайты: www.ipp.hse.ru www.cpt21.ru www.hrm21.ru

- ми/Менарини (совместно с Институтом Коммуникационного Менеджмента НИУ ВШЭ)
- модуль «Социальная психология для руководителей» для программы MBA Института Коммуникационного Менеджмента НИУ ВШЭ
 - семинар «Визуальные коммуникации – форматы и тренды» для группы компаний «Газпром»
 - тренинг «Психология проектного управления» для проекта «Кнафаим» (проект развития лидеров среди еврейской молодёжи)
 - семинар с элементами тренинга для ФГУП «Почта России»
 - Коуч – сессии с топ - менеджерами
 - тренинг «Базовые управленческие навыки» для компании «Сингента» (Syngenta)
 - тренинг «Коучинг как метод развития персонала» для компании SoftServe Inc. (Украина)
 - модуль «Социальная психология руководителей» для программы MBA Института Коммуникационного Менеджмента
 - 12 модерационных сессий для ФГУП «Почта России»
 - тренинг "Управленческая коммуникация для собственников и топ менеджеров" для слушателей MBA Львовской Школы Бизнеса (LvBS)
 - тренинг "Эмоциональная и коммуникативная компетентность руководителя" для компании «Васильковский горно - обогатительный комбинат»
 - активный семинар в рамках модуля "Понимание коммуникационной среды инновационной экономики и проектного менеджмента" для компании РОСНАНО (совместно с Институтом Коммуникационного Менеджмента НИУ ВШЭ)
 - тренинг тренеров для компании «Ростелеком»
 - 3 тренинга по 5 дней «Базовые управленческие навыки» для компании ТОО СК «Инкай» (Казахстан)
 - 2 тренинга по 5 дней «Базовые управленческие навыки» для компании ТОО СК «Инкай» (Казахстан)
 - «Тренинг тренеров для руководителей» для компании «Brand - House»
 - тренинг «Базовые управленческие навыки» для компании ТОО СК «Инкай» (Казахстан)
 - программа подготовки «Психология управления и бизнес-планирование для руководителей предприятий» (совместно с Управляющей Компанией «Агротехнопарк», Новосибирск)
 - тренинг «Коучинг для руководителей» для компании АЛСЕКО (Казахстан)
 - тренинг «Навыки эффективной коммуникации в команде» для компании EastLine
 - мастер-класс для лидеров бизнеса, тема «Изменения в организации» (Запорожье, Украина)
 - Коуч – сессии с топ-менеджерами
 - тренинг «Эффективные продажи» для Саранского завода Резинотехники
 - модуль «Развитие лидерского потенциала» для слушателей программы "Стратегический менеджмент и муниципальное управление" (Казань, совместно с Институтом Коммуникационного Менеджмента НИУ ВШЭ)

Часто заказываемые тренинги:

Тренинг для корпоративных тренеров

- Теория и практика проведения и разработки бизнес - тренингов

Управленческие навыки

- Лидерский потенциал менеджеров
- Управление персоналом для топ-менеджеров
- Управление временем: личная эффективность руководителя
- Управление изменениями
- Базовые управленческие навыки
- Модерационные сессии для руководителей
- Коучинг в работе руководителя

Коммуникационные тренинги

- Преодоление конфликтных ситуаций
- Навыки эффективной коммуникации в командной работе
- Тренинг эффективных переговоров
- Искусство телефонных переговоров

Командообразование

- Технология формирования эффективной команды для руководителей среднего звена
- Командообразование для топ-менеджеров
- Эффективная коммуникация в команде
- Повышение эффективности в работе: командный менеджмент.

Клиентоориентированность

- Проактивное поведение менеджеров по продажам, Работа с возражениями
- Эффективная коммуникация с Клиентами
- Повышение клиентоориентированности в организации.

Средняя загрузка – 20 тренинг-дней в месяц

В настоящее время работаю с 10 менеджерами высшего и среднего звена, в качестве коуча.



Центр
кадровых
технологий
XXI век

Программы обучения для тренеров



Тренер – консультант
Гули Базарова

Москва 2018

Программа обучения по теме «Разработка тренинга»

Цель обучения:	<ul style="list-style-type: none">▪ Дать направление развитию профессиональным навыкам, необходимые тренеру для успешной разработки программы обучения под запросы организации;
Результат обучения:	<ul style="list-style-type: none">▪ Овладение методологией разработки тренинга.
Методы обучения:	75% времени отводится на отработку практических навыков и 25% на теоретические блоки. Мини - лекции, групповые дискуссии, практические упражнения и задания, модерация.
Продолжительность:	2 дня по 10 академических часов в день

Темы и содержание тренинга «Разработка тренинга»:

Тренинговый блок	Цели и задачи блока	Содержание	Форма работы
Вводный блок	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Разогрев участников. ▪ Запуск групповой динамики. ▪ Создание мотивации на работу в тренинге. 	На данном этапе происходит направленная работа с мотивацией участников тренинга (формируется установка на целенаправленное обучение), согласовываются цели и результаты обучения.	<p>Групповая работа</p> <p>Работа в мини - группах</p>
Методологические основы разработки тренинга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выработать общее представление о ключевых факторах, влияющих на эффективность обучения; ▪ Систематизировать имеющиеся знания участников о построении процесса обучения в компании. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Многофазная модель обучения; ▪ Особенности обучения взрослых; ▪ Способы снятия запроса о целях обучения. 	<p>Мини – лекция</p> <p>Работа в мини - группах</p> <p>Групповая дискуссия</p>
Алгоритм разработки тренинга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Освоить основные этапы разработки программы тренинга. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 4 модели построения логики тренинга; ▪ Принципы разработки программы тренинга; ▪ Базовая модель программы тренинга; ▪ Алгоритм разработки тренинга; ▪ Базовая модель сценария тренинга. 	<p>Групповое обсуждение</p> <p>Мини – лекция</p> <p>Индивидуальная работа</p> <p>Практикум</p>
Основные материалы к тренингу	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Согласовать (создать) корпоративные требования к оформлению материалов тренинга. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Требования к инструкциям; ▪ Правила подготовки раздаточных материалов (на основе стилей обучения). 	<p>Модерация</p> <p>Работа в мини - группах</p>
Процедуры закрытия тренинга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Подведение итогов тренинга; ▪ Получение обратной связи от участников. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Обмен впечатлениями от тренинга; ▪ Оценка практичности и полезности занятий для участников; ▪ Вручение сертификатов. 	<p>Групповая работа</p>

Программа обучения по теме «Ведение тренинга»

Цели обучения:	<ul style="list-style-type: none">▪ Дать направление развитию профессиональным навыкам, необходимые тренеру для успешного проведения обучения.▪ Оценить свои личностные ресурсы и ограничения для работы в качестве тренера;
Результаты обучения:	<ul style="list-style-type: none">▪ Разработка индивидуального плана ближайшего развития тренера.▪ Опыт участия в демо-версиях тренингов.▪ Разработка одного тренинга.
Методы обучения:	75% времени отводится на отработку практических навыков и 25% на теоретические блоки. Мини - лекции, групповые дискуссии, практические упражнения и задания, ролевые и деловые игры.
Продолжительность:	3 дня по 10 академических часов в день

Темы и содержание тренинга «Ведение тренинга»:

Тренинговый блок	Цели и задачи блока	Содержание	Форма работы
Вводный блок	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Разогрев участников. ▪ Запуск групповой динамики. ▪ Создание мотивации на работу в тренинге. 	На данном этапе происходит направленная работа с мотивацией участников тренинга (формируется установка на целенаправленное обучение), согласовываются цели и результаты обучения.	<p>Групповая работа</p> <p>Работа в мини - группах</p>
Психологическая специфика в работе тренера	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Согласовать ключевые определения: тренер, личностный стиль и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Личность тренера; ▪ Источники мастерства тренера; ▪ Личностный стиль тренера. 	<p>Работа в мини - группах</p> <p>Групповая дискуссия</p>
Методы обучения взрослых	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Разобрать основные методы обучения взрослых. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Методы обучения: мини – лекции, игровые методы, модерация; ▪ Сильные и слабые стороны каждого метода. 	<p>Мини – лекция</p> <p>Практикум</p>
Работа с группой	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Отработать сложные ситуации при работе тренера с группой. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Особенности работы с аудиторией: бывают ли трудные участники? ▪ Работа с сопротивлением. 	<p>Модерация</p> <p>Групповая работа</p>
Процедуры закрытия тренинга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Подведение итогов тренинга; ▪ Получение обратной связи от участников. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Обмен впечатлениями от тренинга; ▪ Оценка практичности и полезности занятий для участников; ▪ Вручение сертификатов. 	Групповая работа

Варианты тренинговых тем, которые разработает группа:

1. Клиентоориентированное поведение
2. Эффективные продажи
3. Эффективная коммуникация
4. Управленческий тренинг
5. Лидерство
6. Повышение эффективности сотрудника на работе
7. Мотивация персонала
8. Конфликты
9. Переговоры
10. Тайм менеджмент
11. Командообразование
12. Самопрезентация
13. Стрессменеджмент
14. Телефонные переговоры
15. Жесткие переговоры
16. Креативность
17. Управление изменениями