



+7 705 190 0624

+7 707 190 0624

[kos\\_shem@mail.ru](mailto:kos_shem@mail.ru)

[kosshem@gmail.com](mailto:kosshem@gmail.com)

[www.dchgroup.kz](http://www.dchgroup.kz)

## **Шемчук Константин Владимирович.**

### **I. Персональные сведения**

- Резюме

### **II. Обучающие программы**

- Особенности работы
- Перечень обучающих программ
- Консалтинговые программы

# 1 | Персональные сведения

## Шемчук Константин Владимирович.

Основная сфера деятельности:

Консультант по организационному управлению и стратегическому развитию бизнеса, бизнес – тренер, коуч.

**Специализация:** Комплексные программы консультационного сопровождения деятельности по вопросам стратегического развития и повышения прибыльности компаний за счёт совершенствования и оптимизации управления, работа с бизнес целями и зонами упущенной прибыли, планирования, организации, улучшения использования сотрудников, модернизации производства, внедрение инновационных процессов и управленческих технологий и решений, повышающих эффективность бизнеса и его стратегическое развитие.

Автор и ведущий серии семинаров, тренингов.

---

### Профессиональный опыт

Январь 2011 по настоящее время

**Предприниматель, консультант по управлению, бизнес-тренер**

Ноябрь 2008 – Январь 2011

**Корпоративный фонд «Global Education»**

**Партнер, консультант по организационному управлению, бизнес – тренер.**

- Работа с ключевыми клиентами в области консалтинговых проектов
- Разработка и проведение корпоративных и открытых тренингов и семинаров (стр. 5).

Июль 2006 – по настоящее время

**Компания «DCH group»**

**Директор**

- Проведение консультаций по вопросам стратегического развития с компаниями и организациями различной формы собственности.
- Разработка стратегий для бизнес-единиц в различных отраслях.
- Проведение консультаций с владельцами и менеджментом компаний по вопросам операционного управления, разработки и внедрения различных проектов.
- Разработка и проведение комплексных проектов обучения компаний, включая тренинги, семинары и коучинг, групповые и индивидуальные

Ноябрь 2002 – Июль 2006

**«Central Asian Leaderships Training Centre»**

**Тренер**

- Разработка и проведение обучающих программ, тренингов и семинаров

**Наиболее крупные компании с которыми осуществлялась работа:**

АО "Казахстан Темір Жолы", КазАгроФинанс, GateWay, AriCargo, PetroKazakhstan, MaxPetroleum, Мангыстаумунайгаз, КазМунайГаз, КУ Самрук Казына, Kcell, Дельта банк, ТОО Торговый дом Kainar technologies, МАБ, КазАтомПром, PSN Kazakhstan, CAPE, KUDU...

## Бизнес-опыт

- Многолетний опыт работы в собственном бизнесе, собственник нескольких бизнесов (более 7 лет).
- Работа в области продаж и маркетинга. (более 14 лет)
- Управление проектами в области дифференциации и диверсификации бизнеса.
- Оптимизация и регламентация бизнес-процессов в торговых и производственных компаниях.
- Аудит, построение и оптимизация систем маркетинга и продаж.
- Проведение тренингов и семинаров (более 11лет),
- Управленческое консультирование (7 лет, более 30 законченных проектов в РК и РФ).
- Создание мобильных групп для решения оперативных и тактических задач.
- Медиация.

## Образование

### Профессиональное

2007

**«Школа консультантов по управлению»**

**при Академии Народного Хозяйства при правительстве РФ**

- Профессиональная переподготовка по программе «Управленческое консультирование»
- Специальность: консультант по управлению

2004 – 2005

**«Московская международная школа бизнеса»**

- Executive MBA (EMBA)

"Стратегическое и корпоративное управление"

### Базовое образование

Позволило развить эффективные навыки аналитического мышления, что в свою очередь дает возможность достаточно глубоко и качественно рассматривать вопросы, возникающие у участников тренингов и заказчиков консультационных услуг, выстраивать взаимосвязи между проблемами и находить решения:

1997 – 2002

**Вуз «Унат» при КазНТУ,  
инженер-системотехник**

### Дополнительное образование

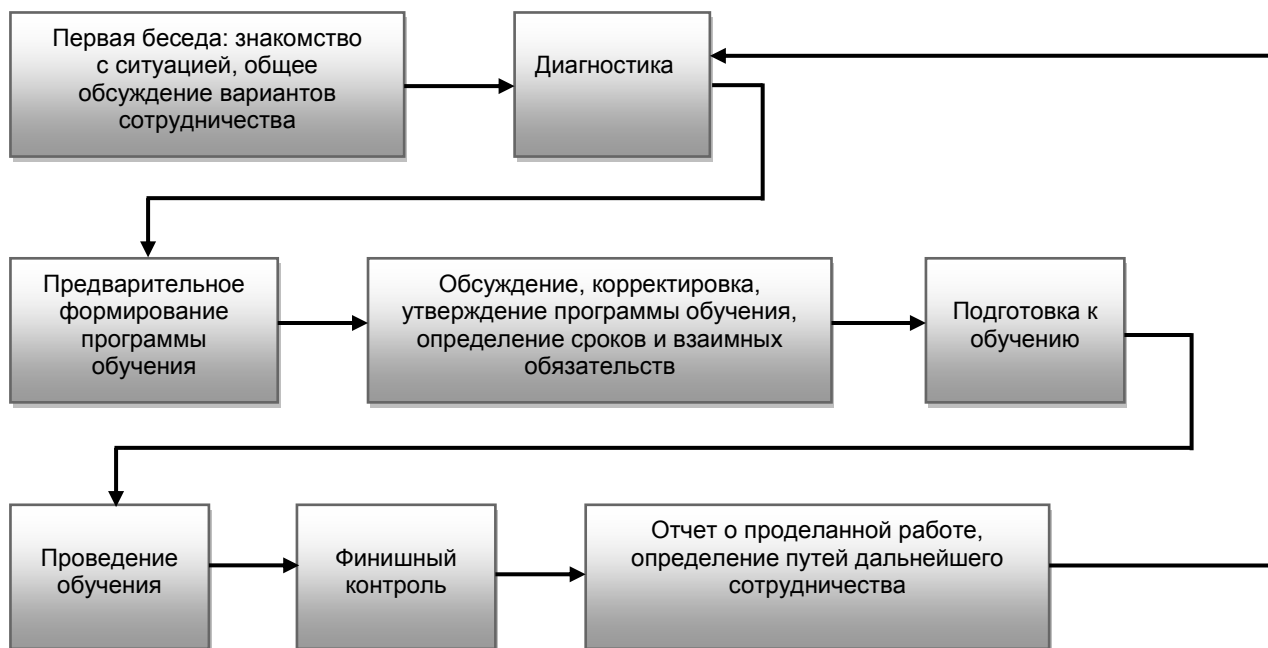
- Более 7 тренингов для тренеров различного уровня в Российских и зарубежных программах
- Посещение более 20 тренингов, семинаров, конференций ежегодно
- Сертифицированный тренер в области предпринимательства
- Сертифицированный коуч. Член International Coach Federation.

## 2 | Обучающие программы

### Особенности работы

#### Алгоритм работы

При работе с различными задачами различных заказчиков суть и последовательность работ может быть многообразной. Однако есть типовой алгоритм образовательного консалтинга, согласно которому выстраиваются отношения с большинством клиентов.



#### Формы обучения:

- Тренинг
- Семинар
- Семинар – тренинг
- Управленческий практикум

#### Методы, используемые в обучении:

- Изложение (лекция)
- Мультимедийные презентации
- Презентации участников обучения
- Групповое взаимодействие
- Демонстрация
- Дискуссия
- Игры (ролевые, моделирующие, деловые)
- Разбор случаев, анализ ситуаций
- Выработка совместных решений

## 2 | Обучающие программы

---

### Перечень обучающих программ

#### Продажи

- Активные продажи
- Большие продажи методом SPIN
- Продажи в торговом зале
- Продажа рекламных площадей в СМИ
- Продажи фарм. продукции и медицинского оборудования
- Формирование и управление отделом продаж

#### Компетенции менеджера

##### Личная эффективность

- Управление временем
- Эмоциональный интеллект EQ
- Построение личных стратегий и планирование карьеры.
- Управление стрессом
- Нужна ли лидеру харизма- тренинг лидерства

##### Управленческие коммуникации (деловое общение)

- Публичное выступление и эффективная презентация
- Переговоры – инструмент стратегической победы
- Проведение совещаний и управление настроениями персонала
- Навыки коммуникаций

##### Управленческие компетенции (средний и топ менеджмент)

- Современные управленческие компетенции.
- Постановка и реализация целей
- Подготовка и реализация управленческих решений
- Мотивация и развитие персонала
- Построение эффективной команды
- Управление человеческими ресурсами
- Управление конфликтами
- Управление проектами

##### Управленческие компетенции (топ менеджмент)

- Разработка Vision и стратегии
- Стратегическое управление в условиях изменений
- Организационные изменения. Управляемое внедрение изменений.
- Эффективная работа в команде управленцев.
- Организация и развитие собственного бизнеса.

#### Управленческий консалтинг:

- Организационная диагностика (аудит системы управления)
- Разработка стратегии компании
- Формирование эффективной организационной структуры
- Сравнение с конкурентами, конкурентные преимущества и упущения
- Формирование управленческой команды
- Постановка совещательной работы
- Повышение эффективности продаж
- Создание корпоративной школы продавцов
- Корпоративный учебный центр и обучение внутренних тренеров
- Определение служебных функций персонала как метод управления целями Компании
- Разработка и внедрение системы оценки и мотивации персонала.
- Подведение итогов работы Компании, выстраивание планов развития
- Разработка продуктовых тренингов с передачей технологии
- Формирование управляемой корпоративной культуры разработка корпоративного кодекса
- И т.д.