



В этом выпуске:

- Консультанты из южных регионов стали частью Института Консультантов по Менеджменту.
- Интервью с консультантом:
Бектемир Самаганов



- В городе Ош прошла серия тренингов для региональных консультантов с Тони Нельсон из Великобритании.



- Почетный член:
Кира Мюллер



- Координатор IMC по Ошской области:
Султан Рахманов



Новости:

- С 16 по 19 мая в городе Ош прошла серия тренингов для региональных консультантов с Тони Нельсон из Великобритании
- Консультанты из южных регионов стали частью Института Консультантов по Менеджменту
- В начале июня Гай Ротвелл провел мастер-класс на тему: «Лидерство: маленькие шаги, которые ведут к большим изменениям»
- Startup Weekend 2014 / Final – результаты и итоги сезона
- Скоро стартует новый проект для начинающих предпринимателей – Startup Bootcamp

Анонс:

1 июля – День Консультанта

1 июля - прием ЕБРР в рамках информационной кампании «Ноу-Хау»

Интервью:

Бектемир Самаганов

член IMC :

«Инвестируйте больше в личностный рост»

Кира Мюллер

Почетный член IMC:

«Самый важный инструмент хорошего консультанта - это его управленческая практика»

Султан Рахманов

Координатор IMC по Ошской

области:

«На первых этапах развития самое главное нам всем объединиться и почувствовать командную игру на рынке»



Новости

С 16 по 19 мая в городе Ош прошла серия тренингов для региональных консультантов с Тони Нельсон из Великобритании

С 16 по 19 мая в городе Ош в конференц-зале южной резиденции Президента КР прошла трехдневная серия тренингов с Тони Нельсон для консультантов.решений. Коротко о тренингах:

16-17 мая, тренинг: "Ключевые навыки консультантов"

Для консультантов из южных регионов : Ошской , Джалал-Абадской и Баткенской областей прошел курс по ключевым навыкам консультантов. Тренинг включал в себя интерактивные игры, тесты и теоретический курс по базовым навыкам консультантов.



19 мая, тренинг: "Этика консультантов"

Консультанты из южных регионов получили курс по этике, где тренер показывал примеры и презентации по этике работы с клиентом. Кроме этого, на тренинге были активные дискуссии на различные темы, предложенные участниками тренинга, где консультанты нашли ответы на все свои спорные вопросы.

По окончании тренингов всем участникам был выдан сертификат о прохождении курса по ключевым навыкам и этике консультантов.



Новости

Теперь региональные консультанты работают с нами для развития консалтинга в Кыргызстане

Консультанты из южных регионов стали членами IMC. 10 консультантов из Ошской, с Джалал-Абадской и Баткенской областей проявили интерес в развитии консалтинга в Кыргызстане и вошли в команду IMC. Регионы - это основная составляющая часть сектора малого и среднего бизнеса в стране. И, конечно же, наши консультанты из южных регионов имеют большой опыт в сельскохозяйственных проектах и в проектах, где помогают начинающим предпринимателям.

Гай Ротвелл провел мастер-класс на тему: «Лидерство: маленькие шаги, которые ведут к большим изменениям»



6 июня в Бишкеке в кофейне Сиерра Таш-Рабат прошел мастер-класс "Лидерство: маленькие шаги, которые ведут к большим изменениям" с тренером Гай Ротвелл из Великобритании.

Интерактивный и неформальный курс включал беседу с целью стимулировать новое мышление руководителей в Кыргызстане. Мастер-класс прошел на английском языке с последовательным переводом.





Новости

Startup Weekend 2014. Финал.

В городе Бишкек стартовало финальное мероприятие Startup Weekend Kyrgyzstan с участием более 120 молодых предпринимателей со всей страны, в течение которого участники должны вырасти из обладателей идей в реальных предпринимателей, которые будут создавать жизнеспособные бизнес-продукты. В период с 30 мая по 1 июня 2014 в Бишкеке завершился первый этап проекта Startup Weekend. Во время мероприятия организаторы объявили победителей.

- 1 место - Капельное орошение / Таласская область
- 2 место - Производство варенья / город Бишкек
- 3 место - Цветочные теплицы / Джалал-Абадская область



Скоро стартует новый проект для начинающих предпринимателей : Startup Bootcamp

Этим летом Business Clinic of Central Asia (Центрально-Азиатская Бизнес Клиника) проведет конкурс *Startup Bootcamp*.

Как подать заявку?

Можно подать заявку через наш веб-сайт: <http://www.bcca.kg/start.html>

Крайний срок подачи заявки 15 июня 2014 года

Даты проведения Bootcamp: С 1 Июля По 8 Августа 2014 года

Каждая стартап команда должна состоять из 2 или 3 партнеров

ВССА получит 8% доли компании в каждом отобранном стартап проекте.

Для получения более подробной информации, email: startupbootcamp@bcca.kg





Интервью

Бектемир Самаганов: «Инвестируйте больше в личностный рост»



- Бектемир Джеенбаевич, добрый день.
- Здравствуйте Ширин.
- - В нашем электронном журнале «Вестник IMC» есть раздел «интервью с консультантом», где мы знакомим читателей с нашими членами-консультантами. Давайте знакомиться? В какой области Вы специализируетесь? И как давно Вы работаете консультантом?
- с 1997г. поработал специалистом, менеджером в международных проектах ЮСАИД-МАШАВ, ПРООН, ФАО, GIZ . С иностранными специалистами помогал продвигаться нашим предпринимателям. Специализация: инжиниринговый консалтинг, инновационные технологии в сельском хозяйстве, маркетинг, финансы.
- Консультации в сельском хозяйстве на сегодня очень востребованная отрасль. Если не секрет, над какими проектами в сельском хозяйстве вы работали?

- Сельское хозяйство широкая сфера. Я в основном специализируюсь на не традиционных: тепличных хозяйствах, капельном орошении, рыбных хозяйствах.



Интервью

Бектемир Самаганов: «Инвестируйте больше в личностный рост»

- По Вашему мнению, что необходимо сделать для развития сельскохозяйственной отрасли в Кыргызстане?
- Внедрять передовые технологии. Использовать "шире" наши природные и климатические условия. В развитых странах в сельском хозяйстве занято 1-5% населения, при этом свой народ кормят и экспортируют. Производить импортно-заменяющую и экспортно-ориентированную продукцию, отходить от старых стереотипов, когда что умеем то и развиваем. Поднимать производительность.
- Вы у нас один из первых членов института консультантов. По-Вашему на сегодня консалтинговые услуги можно назвать рынком?
- Если есть спрос и предложение, значит, есть рынок. У нас много сильных консультантов, которых привлекают государственные структуры, международные программы, крупные компании, как отечественные, так и зарубежные к себе в страну. В целом у нас это профессия молодая, но надо развивать, чтобы больше привлекали местных, нежели иностранных консультантов.
- Сейчас, к счастью, количество консультантов растет. Как опытный консультант, чтобы Вы посоветовали начинающим консультантам в своей профессии?
- Инвестировать больше в личностный рост. Быть активным и побольше общаться с корифеями консалтинга.
- Бектемир Джеенбаевич, Ваши пожелания читателям.
- Развивать мышление миллионера, жизнь станет успешнее и счастливее.
- Спасибо за интервью.



Почетный член IMC

Кира Мюллер: «Самый важный инструмент хорошего консультанта - это его управленческая практика»

- Добрый день.
- Здравствуйте Ширин!

- Кира Мюллер - профессор по международному консалтингу, почетный член IMC. Пожалуйста, расскажите читателям Вестника IMC о себе. В какой области Вы специализируетесь?

- У меня опыт больше 30 лет в системе менеджмента, управлении организацией и коучинга. Сама коуч много лет, сейчас даже думаю представить свою публикацию на международном конгрессе в Шанхае по теме менеджмент и коучинг. Консультационная деятельность у меня не индустриальная, больше связана с корпорациями и организациями, где основой являются менеджмент и управление человеческими ресурсам. В основном я работаю с женщинами в бизнесе, поэтому большой фокус делаю на эмоциональный интеллект.

- **Эмоциональный интеллект?**

- Это самый ключевой пункт для успешного лидера в бизнесе, вне зависимости женщина ты или мужчина. Почти все топ-менеджеры в мире считают, что 60% успеха достигается благодаря эмоциональному интеллекту. Эмоциональный интеллект (Emotional Intelligence EQ) – это способ и умение управлять собой и своими эмоциями, чтобы вы могли управлять людьми на работе. Вы должны иметь собственную оценку деятельности, когда общаетесь с людьми.





Интервью

Кира Мюллер: «Самый важный инструмент хорошего консультанта - это его управленческая практика»

- В данное время Вы работаете преподавателем в Казахстанско-Британском Техническом Университете. Какой курс Вы преподаете?
- Я начала работать в КБТУ два года назад. Первая Программа MBA в КБТУ была создана специально для профессиональных лидеров в области нефти и газа, а также по финансам. Потом мы перевели эту программу на высший уровень «Общий менеджмент», где я читаю лекции по следующим направлениям: управление организацией, ведение организации, человеческие ресурсы, стратегический менеджмент и лидерство.
- Кроме преподавательской деятельности, Вы работали в бизнес секторе Казахстана?
- Конечно, например, начали работу с Евразийским банком, где управляли иностранцы, которые имели проблемы с адаптацией. В рамках наших тренингов мы давали возможность эффективней управлять и чтобы, для них был так называемый «беспрепятственный продолжительный» процесс, где все некачественные элементы должны быть исключены. Кроме этого, для них организовали несколько тренингов по повышению квалификации руководителей среднего звена.
- Вы у нас не первый раз в Бишкеке... Был ли у Вас опыт работы с консультантами или с местными бизнесменами?
- Нет, конкретного контракта пока не было. Не считая того, что я провела несколько презентаций в Американском Университете и у вас на национальном форуме. Но, это другой контракт.



Интервью

Кира Мюллер: «Самый важный инструмент хорошего консультанта - это его управленческая практика»

- Вы участвовали у нас в прошлом году на национальном форуме консультантов и видели и познакомились с нашими консультантами. Как опытный консультант, чтобы вы сейчас хотели посоветовать нашим консультантам?
- Чтобы стать хорошим консультантом, вы должны иметь практику за спиной. Опыт должен быть не консультанционный, а в качестве лидера или менеджера в компании. Самый важный инструмент хорошего консультанта - это его управленческая практика, всем остальным практикам он может научиться, но без управленческой практики консультант не будет полезным. Потому что, он не будет знать, что хорошо, что плохо и что надо изменить, ну или внедрить...Второй фактор, консультанты – это люди, которые имеют глаза и спереди и сзади.
- Как Вы стали частью IMC?
- Я знаю IMC с прошлого года, когда прошел, по-моему, третий национальный форум. 17 декабря впервые встретила и познакомилась с Вами и почувствовала, как-будто я на своем месте. Здесь целеустремленные, современные молодые люди, у которых маленький опыт, но большие цели. И я увидела, что с ними здесь можно очень много сделать.
- Спасибо за интервью. Удачи в Шанхае!



Анонс:

**Встреча членов IMC
в честь дня
Консультанта!**

**Дата: 1 июля
Место: конф. зал
Парк отеля
Начало: 17.00 ч.**

**Условия: по
пригласительным***



**Прием ЕБРР
в рамках запуска
информационной
кампании «Ноу-Хау»**

**Дата: 1 июля
Место: Ball room
Парк отеля
Начало: 18.00ч.**

**Условия: по
пригласительным***



Интервью

Султан Рахманов: «На первых этапах развития самое главное нам всем объединиться, почувствовать командную игру на рынке»

- Здравствуйте Султан.

- Добрый день Ширин!

Султан Рахманов - молодой, амбициозный и успешный консультант в Оше.

Давайте знакомить читателей с Вами. В какой области Вы специализируетесь?

- Я являюсь консультантом по маркетингу. Рекламирую различные товары, бренды и услуги. Как известно реклама – это двигатель торговли, без нее тяжело вывести новый товар на рынок, поднять лояльность, продвигаться дальше, быть конкурентоспособным и вообще иметь бизнес. На фоне всего этого образовался рекламный мусор перед глазами клиента. С помощью своих консультаций моя команда старается выгодно выделить особенности нашего клиента, его продукта или услуги. Основным результатом моих маркетинговых проектов я считаю увеличение продаж. И поэтому, я стараюсь предлагать те маркетинговые решения, которые эффективно и в скором времени влияют на увеличение спроса и повышения продаж.



*Султан Рахманов
координатор IMC по Ошской области*



Интервью

Султан Рахманов: «На первых этапах развития самое главное нам всем объединиться, почувствовать командную игру на рынке»

- Какой у Вас багаж консультаций и Ваши наиболее успешные и интересные проекты?

- Уже на протяжении 6 лет мы работаем на рынке юга КР. За это время проделали порядка 40 коммерческих проектов для предпринимателей различной отрасли. Что касается интересных проектов - это конечно успешные проекты/клиенты, которые по сегодняшний день руководствуются нашими рекомендациями и используют маркетинговые инструменты, разработанные нами, и тем самым развивают свой бизнес. За время работы мы работали в трех узких направлениях маркетинга: проведение маркетинговых исследований, разработка маркетинговых инструментов и разработка и внедрение мерчендайзинговой политики. В каждой из сфер есть по несколько компаний, которых можно назвать наиболее успешными. Увидев или услышав об их успехе где-нибудь, становится приятно за приделанную работу.

- Кроме этого, Вы еще являетесь координатором IMC по Ошской области. В Оше много консультантов?

- Да, в начале этого года меня избрали координатором IMC по Ошской области. На сегодня в Оше примерно 80 консультантов в различных направлениях. Из них активно работающих только 20%, к сожалению. На данный момент после первой серии проведенных семинаров Тони Нельсона в составе IMC по южному региону набралось 10 членов.

- Значит, если есть предложение, есть и спрос. По Вашему мнению, насколько востребованы консультанты в регионах?

Ну, это зависит от самого консультанта, профессионалы, как мы знаем, востребованы везде независимо от центра или региона. Единственно, надо учитывать специфику региона, ведь в разных регионах различные потребности в консультациях.



Интервью

Султан Рахманов: «На первых этапах развития самое главное нам всем объединиться, почувствовать командную игру на рынке»

- Как координатор IMC в Ошской области Вы имеете план по развитию консалтинга в Ошской области? По-Вашему, что нужно сделать в первую очередь, чтобы предприниматели знали, насколько консультант им нужен?

На первых этапах развития самое главное нам всем объединиться, почувствовать командную игру на рынке, а не как серые мышки каждый в своем удобном уголке ждать развития отрасли - ничего не делая. Объединиться, посмотреть друг на друга, определиться, кто в какой сфере работает, и потом, уже найдя точки соприкосновения, начать координированное движение.

Охватить как можно больше представителей малого и среднего бизнеса и продемонстрировать все возможности консалтинга! У любой вещи есть лицо, лицо консалтинга в КР – IMC и задача каждого из членов Института сделать свой вклад в самообразование и улучшение общего качества предоставления консультационных услуг.





Коротко о нас

Институт консультантов по менеджменту (IMC) – образован в 2009 году, как общественное, научное объединение профессиональных консультантов по управлению.

Мы объединяем свыше 40 экспертов-консультантов из Центральной Азии, которые реализовали более 300 консалтинговых проектов за последние 10 лет.

Миссия IMC:

Наше объединение содействует комплексному развитию Кыргызской Республики через повышение профессионализма консультантов по менеджменту и развитию консалтинга как отрасли.

Мы открыты для тесного сотрудничества с коллегами из соседних стран, поскольку видим развитие страны в контексте развития всего Центрально-Азиатского региона.

На регулярной основе количество наших членов пополняется новыми экспертами.

Мы принимаем активное участие в общественно-политической жизни Кыргызстана через бизнес ассоциации и экспертные круги, делимся идеями, мнением, отстаиваем интересы наших членов, партнеров и бизнеса.

Подробнее на нашем сайте: www.imc.kg

Башкаруу
боюнча
кеңешчилер
институту

Ачылыштар. Дем. Ийгилик.

