



Олег Корень,  
директор  
Департамента  
маркетинга  
НБД-Банка



Борис Жалило,  
бизнес-тренер



в бизнесе стал для него новым шагом в сотрудничестве с НБД-Банком. Ранее в рамках проекта «Лидер года. Малый и средний бизнес» он уже проводил семинары, связанные с развитием системы продаж. «Это более простая тема, и тренинг был рассчитан на менеджеров и других сотрудников компаний. Это более простые темы, они быстрее заходят и внедряются. Но нам не хватало самого главного звена — того руководителя, который будет добиваться внедрения и выполнения тех инструментов и задач, о которых мы говорили. И вот сейчас мы проводим мероприятие для руководителей и собственников бизнеса, заинтересованных в том, чтобы обеспечить больший эффект, больший результат», — заявил господин Жалило. Председатель Правления ПАО «НБД-Банк» Александр Шаронов напомнил, что проводимый семинар стал далеко не первым мероприятием, которое организовано в рамках проекта «Лидер года. Малый и средний бизнес». «Проект этот продолжается уже 17 лет, и наши мотивы при его реализации не меняются. Для НБД-Банка малый и средний бизнес является целевой аудиторией, поэтому мы в меру наших сил и возможностей стараемся внести свой вклад в развитие общей культуры предпринимательства, в повышение качества работы наших клиентов. Как уже существующих, так и потенциальных. Кроме того, подобные мероприятия дают возможность предпринимателям обменяться уже накопленным опытом, а нам — изучить потребности наших клиентов», — сказал господин Шаронов. Он также отметил, что НБД-Банк тщательно относится к выбору спикеров для своих мероприятий. В век информационных технологий не составляет труда изучить опыт того или иного спикера и отзывы людей о его работе. «После этого мы обязательно сами посещаем семинары этого тренера. И уже имея какое-то предварительное мнение, приглашаем его к нам. Более того, уже после мероприятий мы всегда тщательно изучаем обратную связь со стороны аудитории и рекомендации на буду-

## НБД-БАНК В РАМКАХ ПРОЕКТА «ЛИДЕР ГОДА. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС» ПРОВОДИТ 20–25 РАЗЛИЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО САМЫМ РАЗНЫМ ТЕМАМ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНЫ КАК РУКОВОДИТЕЛЯМ И СОБСТВЕННИКАМ, ТАК И РАБОТНИКАМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

дее. Стараемся приглашать людей, которые интересны нам и могут быть интересны нашим клиентам» — рассказал Александр Шаронов. Ежегодно НБД-Банк в рамках проекта «Лидер года. Малый и средний бизнес» проводит 20–25 различных мероприятий по самым разным темам, которые могут быть интересны как руководителям и собственникам, так и работникам предприятий малого и среднего бизнеса. При этом программы семинаров, особенно тех, что повторяются уже не первый год, постоянно меняются, переписываются и наполняются новой информацией. Так, например, происходит с проектами «Новый взгляд в новом месте» и «Дозаправка в воздухе». Обе эти программы связаны с поездками за границу, чтобы вырвать человека из привычной ему среды и дать возможность взглянуть на свой бизнес со стороны. По словам директора Департамента маркетинга ПАО «НБД-Банк» Олега Кореня, в 2018 году состоялась первая пробная поездка группы предпринимателей в Стамбул в рамках проекта «Новый взгляд в новом месте». В 2019 году она повторится и станет более насыщенной. «Группа из 17 предпринимателей будет не просто любоваться красотами древнего города, который за свою многовековую жизнь успел побывать столицей трех империй, но и прой-

дут очень важный семинар по организации продаж в формате b2b», — рассказал господин Корень. По его словам, на сегодня многие руководители, даже будучи владельцами бизнеса, путают такие понятия, как навыки продаж и системное управление продажами, до конца не могут сформулировать для себя и найти отличия между проактивными и пассивными продажами. В рамках семинара они смогут познакомиться с инструментами, позволяющими настроить систему продаж так, чтобы минимум на 20% увеличить свои показатели. «Изменения ждут и программу “Дозаправка в воздухе”. Традиционно эта поездка и тренинг проходят в начале года. И каждый год, сохраняя название программы и ее блоков, мы меняем ее наполнение и тренеров, чтобы каждый из них мог привнести в программу какие-то свои наработки и инструменты. Мы стараемся каждый год обновлять списки участников наших программ, но бывает, что некоторые из предпринимателей отправляются с нами повторно. И в этом случае они обязательно найдут в наших программах что-то новое для себя», — уверен Олег Корень. По его словам, в ноябре 2019 года НБД-Банк намерен провести тренинг «Скажи мне “Да”», дающий новые навыки в работе с возражениями: «Многие сегодня подходят к продажам, как к какому-то насилию. Пытаются против воли человека донести до него какую-то информацию. Но продажи не всегда должны быть этим самым насилием. Мы хотим познакомить людей с техниками, когда продажи можно выстраивать исключительно на интересе и того, кто продает, и того, кому продают. Также до конца мы планируем провести тренинг для бухгалтеров, познакомить их с изменениями в законодательстве, вступающими в силу в 2020 году. Постараемся дать людям информацию, которая позволит им избежать замечаний со стороны контролирующих органов. Государство все больше наводит порядок, и, чтобы сохранить бизнес, нужно внимательно следить за всеми изменениями».