

НБД-Банк учит бизнес брать новую высоту от мечты к достижениям



Представители малого и среднего бизнеса при помощи НБД-Банка в начале 2019 года смогли принять участие в традиционном тренинге «Дозаправка в воздухе: идем к цели, набираем высоту», который на этот раз прошел во Вьетнаме. В течение 10 дней предприниматели из нескольких регионов учились особенностям построения эффективной команды с учетом психотипов сотрудников и тому, как можно подвигнуть себя на постановку новых амбициозных задач. В НБД-Банке считают, что организация подобных тренингов помогает развитию предпринимательской среды и объединению людей со схожими интересами и задачами.

В начале 2019 года ПАО «НБД-Банк» вновь собрало предпринимателей на традиционный тренинг «Дозаправка в воздухе: идем к цели, наби-

раем высоту», который был организован в рамках образовательного проекта банка «Лидер года. Малый и средний бизнес». В этот раз местом для проведения тренинга стал один из городов Вьетнама. В тренинге приняли участие 20 предпринимателей из Нижегородской, Ивановской, Кировской областей, Чувашской Республики и Республики Марий Эл. «Мы специально проводим наш тренинг в начале года, так как в нашей культуре это начало нового делового сезона. И для того, чтобы предприниматели могли проанализировать итоги работы, поставить новые цели, нужно создать специальную среду», — уверен директор департамента маркетинга НБД-Банка Олег Корень. По его словам, программа «Дозаправки» спроектирована специальным образом: «На тренинге собираются руководители и собственники бизнеса. И получается очень насыщенная атмосфера. Многие из этих людей уже посмотрели весь

мир, путешествуя со своими семьями или друзьями. Но качество общения, которое происходит в нашей группе, совершенно другое. Мы объединяем людей, которые находятся на одной волне, имеют схожие цели. Они приехали, чтобы поработать над собой, обменяться опытом с такими же предпринимателями». Каждый год программа тренинга носит одно название, но сама она постоянно меняется. В нее вносятся что-то новое, что делает ее более полезной и интересной. В 2019 году программа тренинга состояла из трех блоков. Первый из них был посвящен тому, как предпринимателю научиться принимать вызовы и ставить перед собой новые амбициозные задачи, позволяющие его бизнесу развиваться. «Когда мы только запускали проект несколько лет назад, мы столкнулись с тем, что предприниматели сами ставили себе диагноз, что у них все есть и им ничего не хочется. Перед нами стояла задача научить их хотеть», — говорит начальник кредитного управления НБД-Банка Дмитрий Федонин. — С тех пор эта задача так и кочует из тренинга в тренинг. И в первой части тренинга мы стараемся сделать так, чтобы его участник мог посмотреть на себя как на человека, который может научиться принимать новые вызовы».