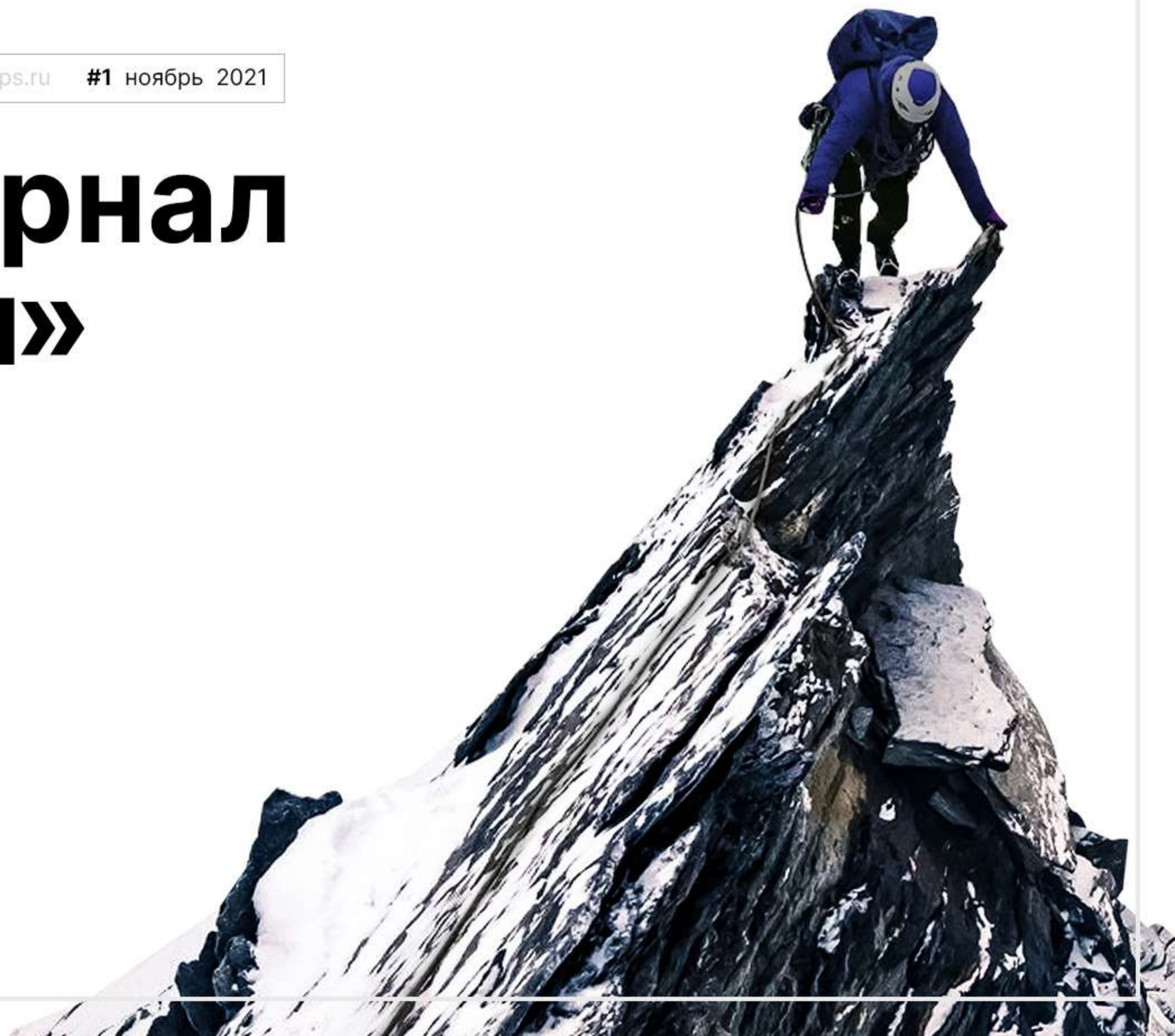




rosbps.ru #1 ноябрь 2021

Бизнес-журнал «Стратегия»

- 1** Успешные бизнес - кейсы
- 2** Личные и профессиональные достижения бизнесменов
- 3** Истории компаний



СТРАТЕГИЯ

Содержание



Валерий Сайгин: «Стратегия – это экосистема для роста бизнеса».

Основатель бизнес-портала «Стратегия» - о том, почему уникальная мультиплатформа является драйвером развития для бизнесменов и предпринимателей.

4



Дамиан Синайский: «За каждым Александром Македонским стоит свой Аристотель»

Коуч, психотерапевт и бизнес-тренер уверен: спроектировать счастливое настоящее и блестящее будущее под силу каждому.

9



Сергей Исаев: «Марбелья – это рай на земле».

Владелец агентства элитной недвижимости в Испании CostaPrestigeProperties: о том, куда приводят мечты на примере своей истории успеха.

16

Стратегия
Стратегия
Стратегия

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Мы рады представить вам первый выпуск корпоративного издания – бизнес-журнала «Стратегия».

Деловой клуб с одноименным названием – это глобальное сообщество предпринимателей и бизнесменов, которые объединились на одной площадке, чтобы общаться, расширять круг контактов, быть полезными друг другу, находить партнеров, клиентов и единомышленников.

Первый шаг к взаимовыгодному сотрудничеству – знакомство. Правильное, нужное, полезное знакомство – бесценно. Согласны?

Порой один такой контакт может кардинально изменить жизнь и привести к крутому повороту в развитии бизнеса. Именно это и является главной целью журнала «Стратегия» - представить друг другу участников нашего делового клуба.

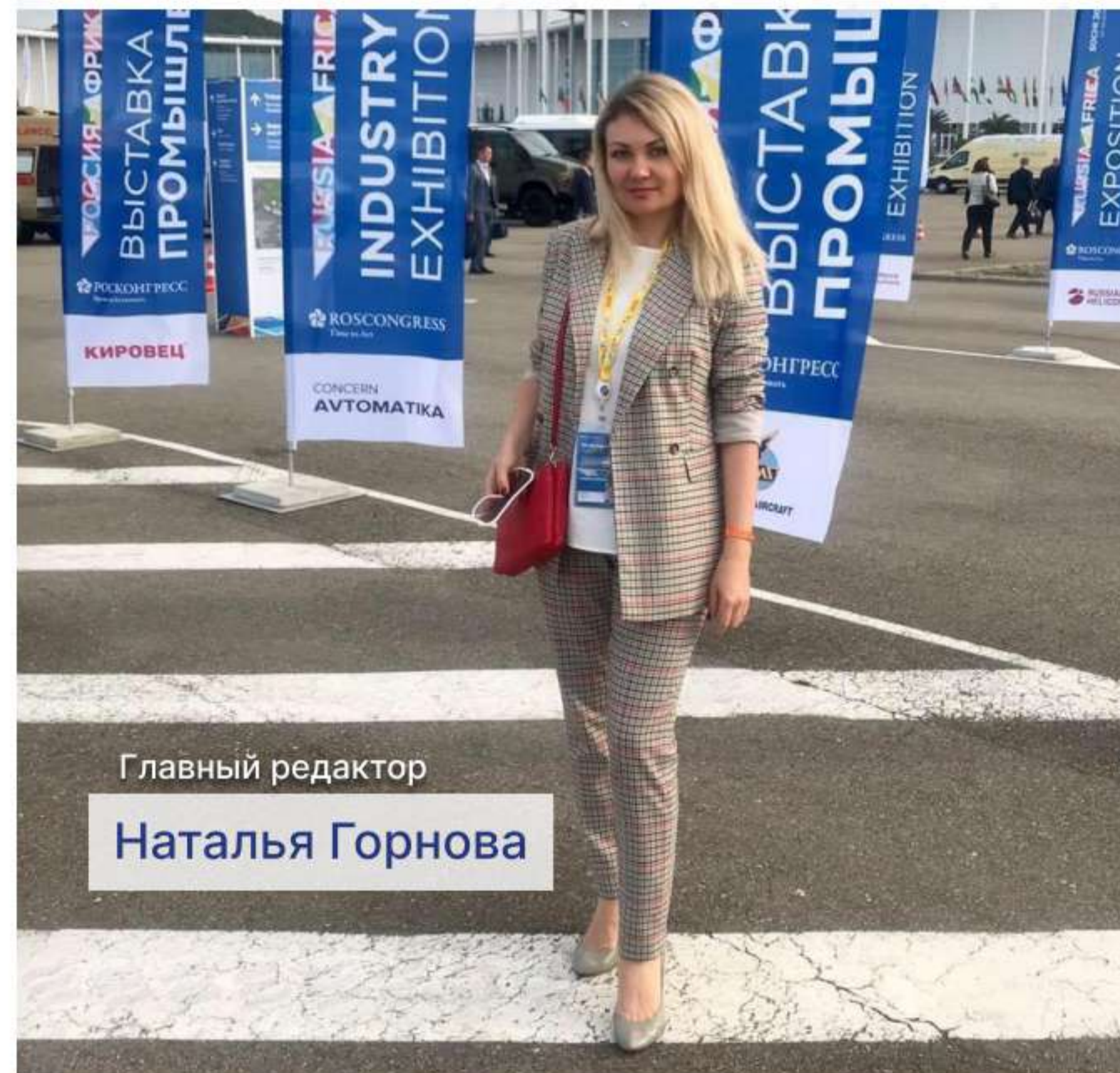
Среди них много уникальных, интересных, выдающихся людей, экспертов в своих областях.

Им есть, что рассказать и чем поделиться с аудиторией. Успешные бизнес-кейсы, личные и профессиональные достижения, истории компаний и людей, меняющих мир – все это вы найдете на страницах журнала.

А еще – актуальные новости экономики и финансов с комментариями экспертов; идеи для инвестиций и стартапов; подборка топ-идей для эксклюзивного отдыха и досуга.

Бизнес-журнал «Стратегия» - это дайджест деловой жизни России. Будьте нашими читателями и героями наших публикаций. Давайте развиваться вместе!

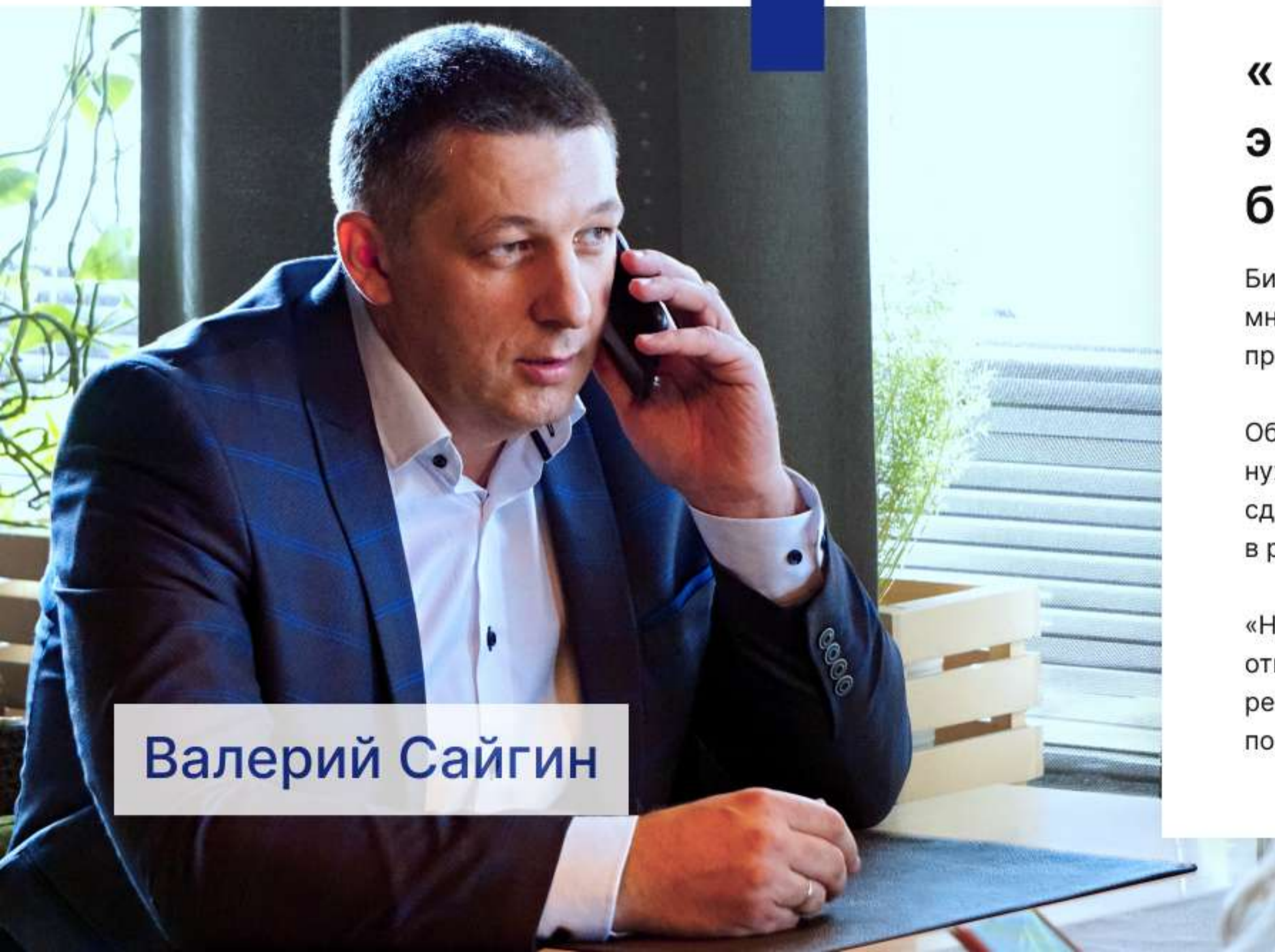
С уважением, редколлегия бизнес-журнала «Стратегия».



Главный редактор
Наталья Горнова

Стратегия

Бизнес-портал



Валерий Сайгин

«Стратегия» - это экосистема для роста бизнеса

Бизнес-портал «Стратегия» - первая в России многофункциональная электронная площадка для представителей бизнес-сообщества.

Общение, обсуждение условий сотрудничества, поиск нужных партнеров и инвесторов, обучение, заключение сделок и организация отдыха – все это теперь возможно в рамках одного онлайн-пространства.

«Наш проект – уникален, а главное, он полностью отвечает запросам бизнеса с учетом меняющихся реалий мировой экономики», - считает основатель портала Валерий Сайгин.





От контакта – к контракту

- Валерий Иванович, расскажите об идее создания бизнес-портала «Стратегия».

- Идея родилась из потребности: я, как, наверное, и любой предприниматель, четко ощутил огромную значимость и важность полезных контактов. Ведь бизнес – это прежде всего люди. Из общения, взаимодействия, обмена опытом и рождаются самые интересные, самые перспективные проекты.

За рубежом очень распространены бизнес-клубы. И однажды в Европе я стал свидетелем того, как контакт двух резидентов этого клуба, ставших

впоследствии партнерами, обернулся контрактом на миллионы долларов.

Есть прекрасный пример и в нашей стране. Помните такое забытое слово - кооперация? Это понятие сейчас неактуально, и совершенно напрасно. Кооперация – это единое пространство тех, кто производит, реализует, оказывает услуги, профессионалов с опытом и связями. Каждый из них может быть успешен и сам по себе, но их партнерство даст выдающийся результат.

Причем, подчеркну, это полезно как для начинающих бизнесменов, так и для уже состоявшихся. У первых есть идеи, есть новое видение и огромное желание развиваться; у вторых – опыт, связи, знание рынка, но порой не хватает как раз знания новых тенденций исвежего, «незамыленного» взгляда. Тот случай, когда их опыт может стать фактором, тормозящим движение вперед, не позволяющим выйти за рамки собственного видения.



Функционал портала

- Что представляет собой портал сегодня и что он может предложить бизнесменам?

- Бизнес-портал «Стратегия» может стать мультифункциональным помощником бизнеса и решать целый комплекс задач. Система продумана таким образом, чтобы закрыть все потребности в закупках, продаже, снабжении, обучении персонала, аренде площадей и т.д. При этом, повысив эффективность работы, компания может значительно снизить свои затраты.

В структуре портала можно выделить несколько основных направлений. Первый, и, на мой взгляд, самый интересный – это **социальная сеть со своим мессенджером**. Это площадка для общения участников.

Каждому профессионалу в той или иной области всегда интересно общаться с

единомышленниками, с коллегами по «цеху», так сказать. Бизнесмены – не исключение. В нашей соцсети они могут напрямую обратиться к интересующему их человеку, к топ-менеджеру, лицу, принимающему решение. Познакомиться, задать вопрос о сотрудничестве, обсудить какой-то совместный проект.

Второй раздел – это **торговая платформа, товары и услуги**. Производство и продажи. Сервис предоставляет возможность совершения сделок в категории «бизнес для бизнеса» и включает более 50 категорий по видам товаров и услуг. Пользователь может выставить как предложения, так и запросы на определенные лоты. Тем самым сокращается цикл поиска покупателя или продавца, расширяется круг контрагентов при 100%-ной прозрачности сделки.

Также здесь можно напрямую связаться с нужным человеком, например, решить задачу масштабирования бизнеса в другие регионы. Найти дилера, покупателя, партнера. Мы проводим тщательный отбор контрагентов, проверяем каждого нового резидента. Сейчас очень много



РБП
СТРАТЕГИЯ

Портал включает в себя:

- Социальную сеть со своим мессенджером
- Раздел B2B, товары и услуги
- Инвестиционный сектор для бизнеса
- Обучение внутри платформы
- Раздел коммерческой недвижимости
- Платформу для готовых консалтинговых решений
- Раздел частного и корпоративного отдыха

недобросовестных участников рынка, из-за которых люди регулярно теряют миллионы рублей. У нас работает службы безопасности, которая формирует реестр недобросовестных поставщиков.

Инвестиционный сектор бизнеса предусматривает венчурное кредитование, франчайзинговые предложения, инвестиции в стартапы или действующий бизнес. С помощью нашей площадки вы можете быстро найти бизнес-ангела или выступить в этой роли самому. Преференцией пользователей портала является

взаимодействие напрямую, без участия посредников и дополнительных затрат.

Следующий раздел – **обучение**. Создана обширная библиотека с материалами по налогообложению, финансовой грамотности, запуску стартапов и регистрации бизнеса. Здесь можно скачать все необходимые формы документов и образцы квитанций. В этом же разделе – обширный перечень курсов по различной тематике. Сделан акцент на сотрудничество с профессионалами, имеющими реальный опыт работы в бизнесе. Можно получить

исчерпывающую информацию о масштабировании бизнеса в регионы и за рубеж, с пошаговой инструкцией – что, как и когда нужно делать. Это крайне полезная информация, без которой, даже имея классный продукт или услугу, можно годами оставаться на месте.

Также у нас есть **раздел коммерческой недвижимости** – покупка и аренда земли, торговых площадей, складов. Здесь уникально то, что можно напрямую обсудить условия, договориться о скидках и льготах. Исключены посредники с их наценками, исключена трата времени на поиск и проверку нужных предложений – все делается буквально в рамках одного диалога.



На портале предусмотрена **платформа для готовых консалтинговых решений**. Она предназначена для обмена актуальными предложениями, которые позволят вашему бизнесу автоматизировать процессы, оптимизировать человеческий фактор или масштабироваться.

Особо стоит остановиться на направлении организации **частного и корпоративного отдыха**. Наша электронная площадка закрывает все потребности деловых людей в активном отдыхе. Интерфейс сервиса предлагает актуальные бизнес-туры на самые прогрессивные предприятия мира, огромный выбор экстремальных и оздоровительных туров на любой вкус. Для опытных путешественников предусмотрены экзотические туры в самые отдаленные уголки планеты.

Здесь может возникнуть логичный вопрос: успешные, состоятельные люди без проблем могут организовать свой отдых с помощью турагентства, с этим у них нет проблем. Но это не так. Главное преимущество интерфейса «Стратегии» - ориентированность исключительно на

бизнесменов и предпринимателей, на их желание общаться с людьми своего круга и своего уровня. Вот этого турагентство им обеспечить не может. Мы же организовываем любые групповые туры численностью до 150 человек, с учетом самых эксклюзивных условий и пожеланий.



РБЖ
СТРАТЕГИЯ

Журнал
успешных,
энергичных
и предприимчивых
людей



На одном уровне и на одной волне

- Валерий Иванович, расскажите о команде проекта.

- Сейчас в нашем коллективе работает порядка 40 человек. Это специалисты различных профессий – экономисты, юристы, менеджеры. Команда формируется, но ее костяк уже определен. Мы имеем представителей в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Красноярске и Саранске, а также в Казахстане и Киргизии. Планируется дальнейшее расширение представительств как в регионы России, так и за рубеж.



Двигаться вперед - вместе

- Проект, действительно, выглядит уникально – многофункциональная мультиплатформа для бизнеса. Существуют ли аналоги?

- Без ложной скромности скажу - ничего подобного в мире нет. Все известные нам бизнес-клубы, как правило, имеют очень узкую направленность и создаются по интересам - яхтинг, туризм, авиа-спорт, охота и так далее. Организации, нацеленные именно на поддержку бизнеса – это, как правило, какие-то государственные или окологосударственные структуры, специализирующиеся на выдаче кредитов, микрозаймов.

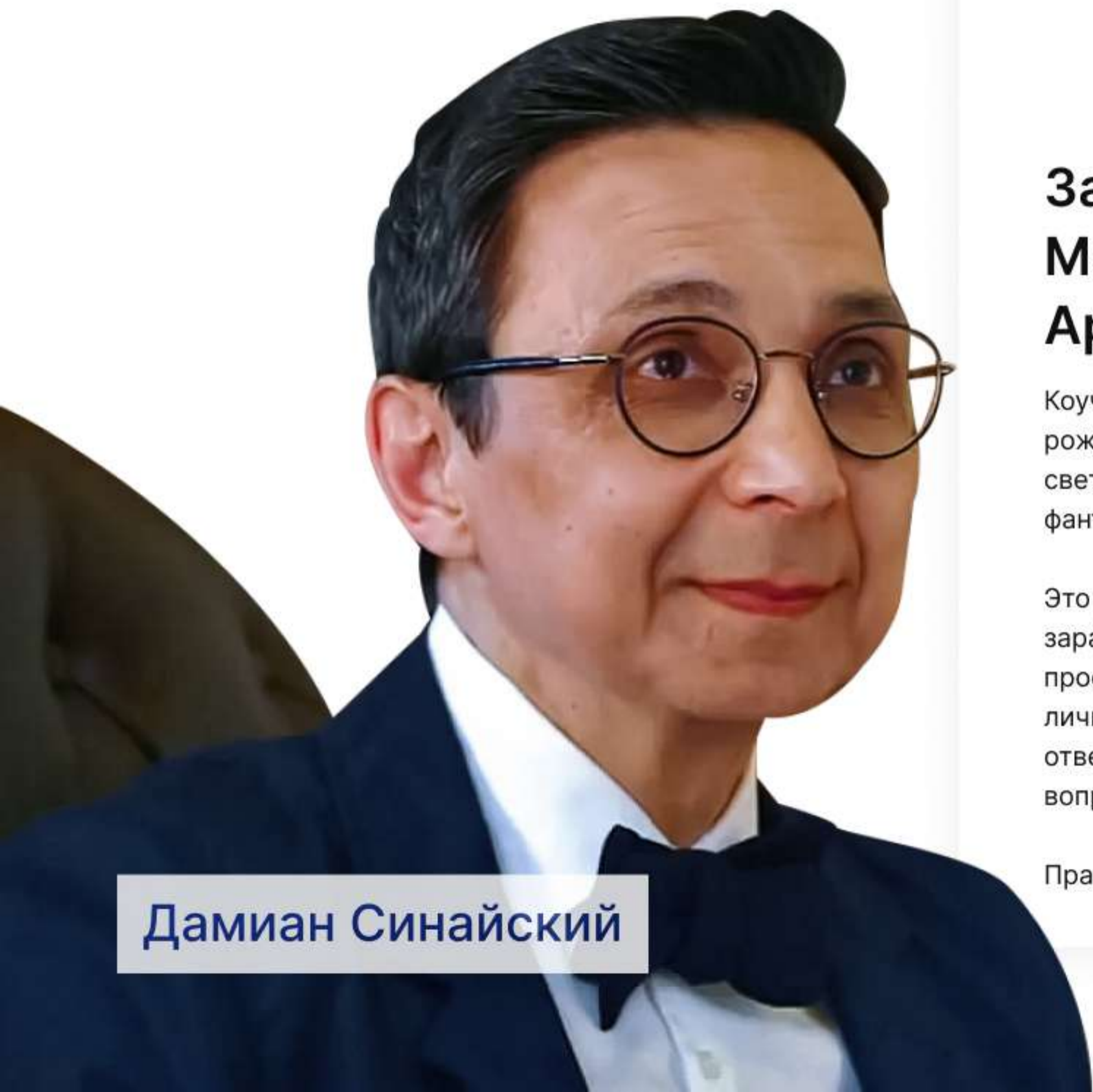
Мы же пошли другим путем, именно от потребностей, от запросов бизнес-сообщества. Являясь предпринимателем со стажем более десяти лет, я и мои партнеры очень четко понимаем и знаем, что нужно таким же бизнесменам и предпринимателям.

Есть задача вывести свой продукт на мировые рынки – необходим четкий, абсолютно конкретный совет от тех, кто это уже реализовал. Нужен дилер на Дальнем Востоке или Калининграде – аналогично. Узнать, как оптимизировать систему налогообложения – пожалуйста. И все это собрано на нашем бизнес-портале «Стратегия».

В процессе его создания и тестирования мы получили десятки положительных отзывов от очень крупных бизнесменов. Сейчас, когда уже началась работа, мы видим и конкретный результат. Люди, которые хотят масштабировать свой бизнес и расти сами, высоко оценили возможности, которые для этого предоставляет бизнес-портал «Стратегия». Хотите развиваться с нами – присоединяйтесь!



Интервью



Дамиан Синайский

За каждым Александром Македонским стоит свой Аристотель

Коуч, психотерапевт, бизнес-тренер, благодаря которому рождаются многомиллионные состояния, появляются на свет дети и моделируется новое будущее – нет, это не фантастика, это реальность.

Это уникальные методики Дамиана Синайского. «Как заработать миллион, как стать любимым и любить; как проектировать свое успешное бизнес-будущее, свое личное счастливое будущее – в человеке уже есть все ответы. Просто нужно уметь задавать правильные вопросы», - считает он.

Правильные вопросы и ответы – в нашем интервью.



- С каким запросом чаще всего к вам обращаются бизнесмены?

- Если вы думаете, что это будет что-то вроде «стать богатым и успешным», то нет. Бизнесмены – такие же люди, а для каждого человека главное – быть счастливым. Быть ресурсным, креативным, уметь управлять обстоятельствами и собственными эмоциями, управлять временем, создавать новую реальность – вот с чем мы работаем.

Это работа над изменением и трансформацией своего внутреннего уникального потенциала. А развитие бизнеса, его выход на новый уровень – это изменения внешние, которые неизбежно следуют за внутренними.

- Неизбежно – значит ли это, что вы на 100% гарантируете успех каждому, кто к вам обратится?

- Да, конечно. В том случае, если клиент имеет желание изменить свою жизнь, изменить себя, в первую очередь, изменить окружающий мир.

Если клиент готов работать над собой. Если он не будет лениться, занудствовать, прокрастинировать. Если научится приносить в жертву какие-то свои кратковременные радости и наслаждения. Если клиент готов развивать свою волю

и преодолевать любые препятствия. Это как в спорте: хочешь стать чемпионом – потрудись, попотей, пожертвуй, помучайся.

В общем, чем больше ты вкладываешься, тем большим чемпионом ты можешь стать в своей жизни. Это касается всех трех ипостасей нашей личности: соматической (телесной), психологической (душевной), духовной (интуитивной). Можно сказать по-другому – глубоко развивать и интегрировать целостную субъектность: генотип, социотип и фенотип.

- Сколько времени требуется для того, чтобы увидеть первые результаты?

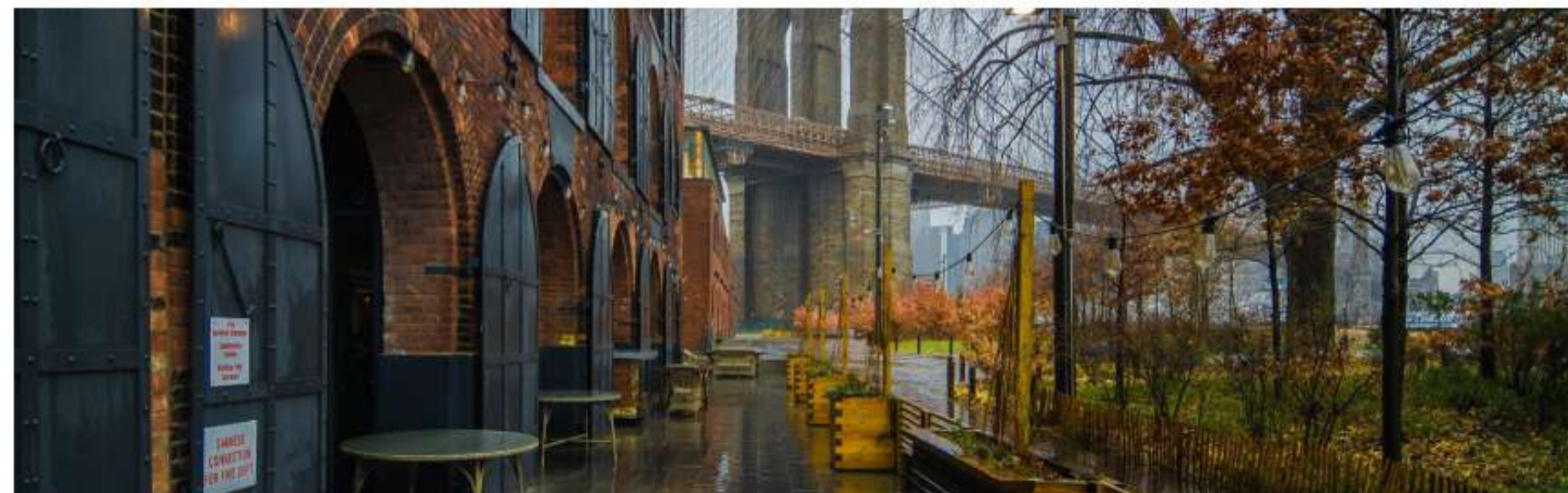
- У меня есть формула – 3+3+3. Три недели идет глубинная диагностика состояния клиента, его потенциала, способностей, возможностей. Диагностируется прошлая жизнь и прошлый опыт клиента.

Анализируется настоящее клиента. И проектируется будущее через сценарирование этого будущего. Мы работаем 1-2 раза в неделю. Через три недели формируется стратегия развития клиента и далее три месяца прорабатываются знания, навыки,

компетенции. Ложные и подлинные желания, глубоко скрытые комплексы, блоки, страхи. Искаженные ценности, программы, чужие убеждения, сформированные с детства.

Работа идет на трех уровнях: на первом – внутренние проблемы и комплексы, на втором уровне – отношения с самим собой, с близкими, коллегами, друзьями. На третьем уровне – работа, бизнес.

Определенные нюансы есть в работе с владельцами бизнесов. Ставятся цели. Краткосрочные, долгосрочные, глобальные. Отдельная большая тема – женское лидерство, оно кардинально отличается от мужского лидерства, но не менее эффективно и успешно.



Хочу уточнить: изменения фиксируются, начиная с первой сессии, и на каждой сессии подводятся итоги предыдущей работы.

И уже дальнейшие три года мы прорабатываем, меняем, улучшаем, обогащаем на физическом уровне нейронные сети и синоптические связи, я бы сказал – создаем новые нейрональные сети и синоптические связи.

На психологическом уровне создаем новые ценности, убеждения, мировоззрения, креативность, волю, память; компетенции по управлению временем, обстоятельствами, внутренней и внешней реальностями.

На третьем уровне мы раскрываем интуицию, видение, умение создавать замысел и образ своего будущего, проектировать это будущее и создавать и прорабатывать дорожную карту шагов по достижению своих целей.

Через три года клиент полностью преображается. Он становится более успешен, более состоятелен, более счастлив. На этом уровне своего развития он видит уже новые вершины. И учится ставить еще более масштабные внутренние и внешние цели, к которым он продолжает стремиться.



- Дамиан, для рядового обывателя это может показаться невозможным и даже волшебством, ведь мы с детства хотим верить в волшебство. Если бы Вам несколько десятков лет назад рассказали о подобном – Вы бы поверили?

- Верить мы можем в Бога, в красоту, любовь.

Я просто знаю. Мои близкие могут подтвердить, что свою нынешнюю профессию, получается так, я выбрал еще в детстве. В шестом классе мы проходили историю времен Александра Македонского.

Мальчишки мечтали походить на него, девчонки – иметь такого спутника жизни, я же говорил, что хочу быть... Аристотелем! Ведь именно Аристотель был учителем Александра и воспитал из мальчика великого полководца.

Особое внимание философ уделял тренировке души и ума, закалял дух, открывал глубинные уникальные способности Александра, давал ему глубокие знания. Учил управлять своим внутренним состоянием, смирять свой

гордый порывистый характер, глубоко и широко смотреть на мир. Впоследствии великий Александр Македонский говорил: «Я родился благодаря отцу, а полководцем стал благодаря своему учителю».

Аристотель и есть прообраз коуча, наставника, бизнес-тренера. Кстати, здесь можно сказать про принцип обратной причинности из квантовой механики, который я тоже использую в работе с клиентами: я стал квалифицированным коучем в 37 лет, это было целью и причиной, поэтому в 12 лет я увлекся Аристотелем, а не наоборот.

Поэтому, я уже в детстве четко понимал роль и значение наставника в становлении личности, выдающейся личности. Мое призвание и профессия – помогать людям «вырасти», выйти на новый уровень, в идеале - стать Александром Македонским в своей сфере.





- У вас уже есть столь же выдающиеся результаты, как у Аристотеля?

- Ну, обо мне пусть говорят мои клиенты. Я могу назвать своего мэтра – коуча Билла Кемпбела. С ним работали Стив Джобс, Билл Гейтс, Илон Маск.

Его роль и значение в своей жизни все они неоднократно подчеркивали. В одном из своих интервью Билл Гейтс сказал: «Каждому нужен коуч. Нам всем нужны люди, которые дают обратную связь. Так мы становимся лучше».

Поэтому, глядя на любого выдающегося бизнесмена, политика, топ-менеджера, знайте: за ним всегда стоит его коуч, персональный советник.

- Это актуально только для представителей США и Европы, или в России тоже пользуются услугами коучей?

- Это актуально для всего мира. В нашей стране есть несколько сильных коучей. Но в нашей стране, особенно в Москве, их не принято афишировать. Однако в узких кругах все имена известны.

Бывают забавные ситуации. Раскрою небольшую тайну. Один из моих клиентов, очень состоятельный человек, владелец крупнейшей корпорации, основного подрядчика одного из экономических министерств, как-то поделился проблемами с персоналом в своей компании.

Я предложил ему прийти, выступить с лекцией, пообщаться с сотрудниками. Он сказал: «Нет-нет... Если вы их научите тому, чему научили меня, мои заместители через два месяца уйдут на более высокие должности в другие компании». То есть уже состоявшиеся люди прекрасно понимают причинно-следственную связь.

- Приятно наблюдать такие изменения в обществе, где еще совсем недавно при

слове психолог и психология с недоумением поднимались брови, а слово «коуч» вызывало скепсис.

- Действительно, все это было, и, к счастью, эти времена проходят. Сейчас в обществе четко сформировалось понимание того, что корни всего, что мы имеем вовне, находятся изнутри.



Возьмем композитора или художника. Образ той музыки, которую он сочинит, картины, которую нарисует, сначала рождается у него внутри.

Так же и с любым человеком. Он создает свое произведение – свою жизнь. И она напрямую зависит от глубины развития его внутреннего мира. Можно сказать, он имеет

все возможности. Ведь каждый человек рождается с уникальным потенциалом. Улучшать свой мир, развивать его, а через эти изменения менять свою жизнь – это и есть психология, это и есть коучинг.

Ричард Букстейберв прошлым топ-менеджер таких культовых компаний, как Salomon Brothers, Morgan Stanley – в настоящее время он курирует инвестиционный портфель, стоимостью 120 миллиардов долларов.

Заметьте, не коуч, не бизнес-тренер – абсолютный практик, с учетом своего богатейшего бизнес-опыта утверждает: «Причина стратегической бизнес-слепоты внутри любых корпораций – никто не учитывает внутреннюю природу и психологию своих сотрудников».



Поэтому, как уже говорил выше, у большей части моих клиентов проблемы похожи: неудовлетворенность своей жизнью, страхи, внутренние и внешние конфликты, экзистенциальные проблемы.

Работаем с этим – уходят блоки, мешающие развиваться в профессиональном плане. Наш мозг – это миллиарды конфигураций нейронов, это десять в восемьдесят шестой степени свободы, это на порядки больше, чем количество элементарных частиц во всей вселенной; он безграничен, как безграничны и возможности каждого человека.

- Что же мешает нам создавать прекрасную картину бытия, быть успешным, счастливым, удовлетворенным жизнью человеком?

- Дело в том, что самостоятельно работать с этим невозможно. Находясь в рамках своего опыта, своих страхов и своего видения мира, очень сложно выйти за эти рамки. Нужен человек извне.

Закон Геделя, а Курт Гедель – гениальный математик, гласит: логическая полнота или

неполнота любой системы аксиом не может быть доказана в рамках этой системы, требуется выход из нее. Коуч это и делает – выводит человека за границы его системы.

- Дамиан, какие методики Вы используете в работе со своими клиентами?

- Стратегический коучинг, классический психоанализ, элементы психотерапии, гештальт-терапия, телесно-ориентированная терапия, квантовая механика, синергетика.

- Дамиан, нам известно, что у вас тоже есть проект, который вы хотите вывести на новый уровень – ваше приложение для мобильного телефона HealMind. Расскажите о нем.

- Действительно, наш Центр стратегического коучинга и психотерапии создал приложение для оказания помощи людям, которые по каким-то причинам – стесняются, не решаются, стыдятся или просто находятся в отдаленных районах страны и мира, не могут обратиться к нашим специалистам лично.

Могу привести маленький пример. Один мой клиент позвонил буквально в полночь в Новый год. Обычно я регламентирую рабочее и личное время, которое провожу с семьей. Но тут я просто не смог отказать ему.

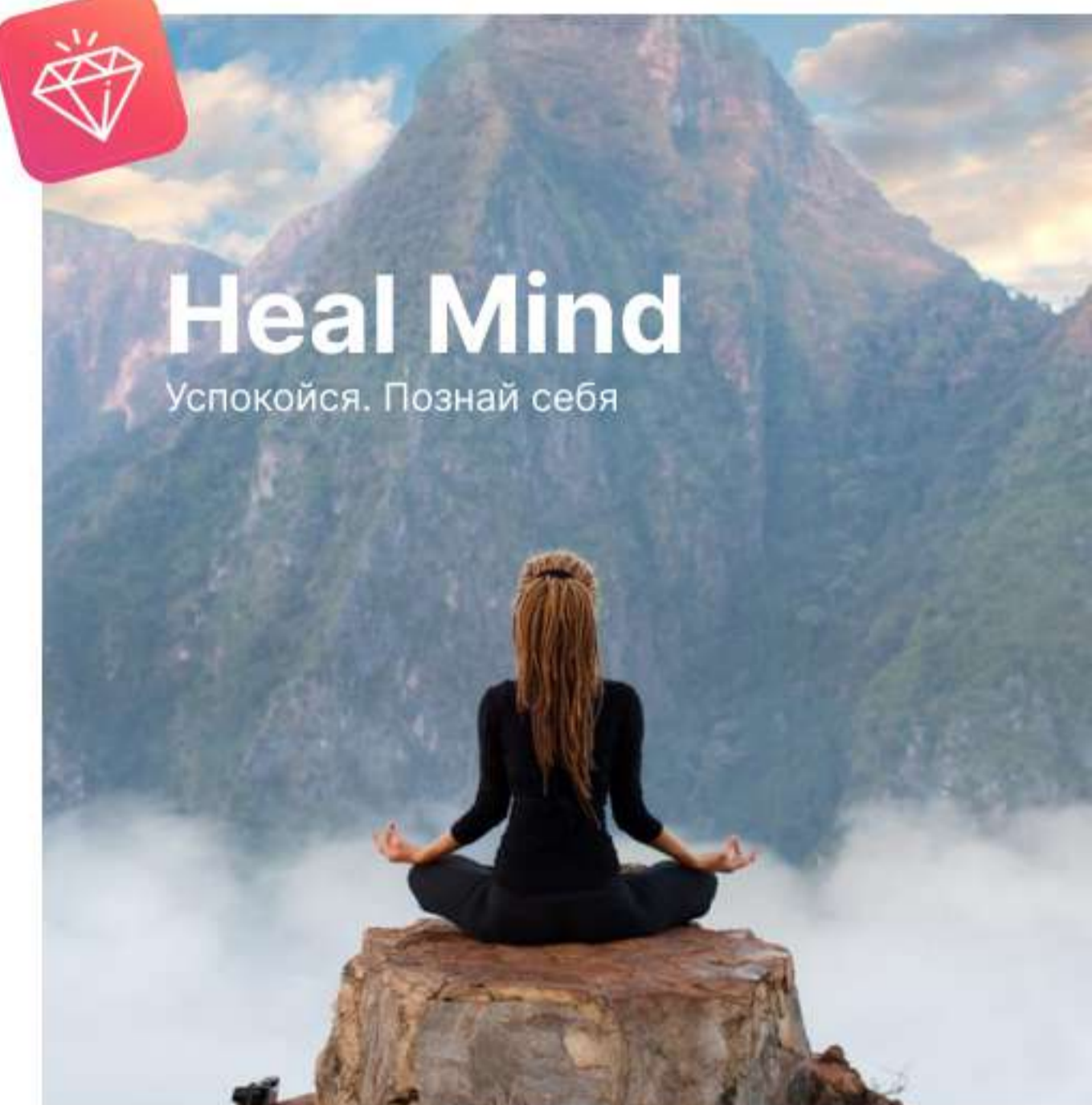
Человек только что узнал, что его девушка сделала аборт, он выпил и решил покончить жизнь самоубийством. Буквально был в шаге от него. Разговаривали примерно час. Все закончилось хорошо. И подобных историй – миллионы в мире!

Мы хотим сделать приложение русско-английским и развивать его во всем мире. Наше приложение Heal Mind – это экстренная помощь для таких людей. Интерфейс предполагает несколько тематических направлений: внутренние проблемы, личная жизнь, социальная жизнь.

Пользователь выбирает тему, отвечает на вопросы – проходит так называемую диагностику и, исходя из этого, получает краткую консультацию. Пока это прототип. В планах – дальнейшее развитие и усовершенствование этого приложения. Развивать данное приложение, как сеть.

Добавить вербальную коммуникацию, возможность общения в тематических группах, получения психологической помощи, помощи коуча и т.д.

Я уверен, это будет крайне полезным ресурсом для людей! Подобного формата в мире пока еще, надеюсь, нет.



- Приложение уже зарегистрировано?

- Да, мы преодолели сложную бюрократическую процедуру, AppleStore те еще бюрократы. Плюс с недоверием воспринималось то, что мы из России. Но мы получили патент, и это победа. Сейчас мы ищем партнеров и инвесторов для развития приложения до полноценной мультиплатформы по оказанию психологической помощи населению.

- Дамиан, в самом начале нашей беседы вы сказали, что человек может моделировать будущее.

- В деятельности нашего центра есть такое направление – прогностическая футуропрактика. Так называемое управление прошлым, настоящим и будущим.

Это очень глубокое направление, тема для отдельного интервью. Я лишь отвечу на вопрос скептиков – да, проектировать и достигать свое успешное будущее реально. Если Сократ встретил 12-летнего пастуха и через некоторое время беседы вышел с ним на высшую математику – о чем мы говорим?! Ничего невозможного нет.



Блиц-опрос

- Вы верите в Бога?

- Да, я верующий человек, православный христианин.

- С какими клиентами вы не будете работать?

- С теми, чьи запросы нарушают мою профессиональную этику. Например, найти «предателя» в коллективе. Применить методики НЛП и другие суггестивные техники и вторгнуться в святая святых.

- Все ли сказанное на сессии – профессиональная тайна?

- Если ко мне придет педофил-растлитель, я не смогу об этом молчать. Это единственное исключение.

- Чем вы больше всего гордитесь?

- Как ни странно, меня радуют не огромные успехи моих клиентов в карьере в бизнесе в заработках – это обыденность. А вот когда я, как коуч и эксперт-психоаналитик помогаю людям и, например, у бесплодной много лет пары рождается ребенок.

Или когда взрослая женщина, проработав свои страхи, отказывается делать аборт, рождает ребенка и спустя год рассказывает на сессии, как она счастлива, что не убила ребенка, своего ангелочка, – по-человечески это радует.

- Вы счастливы?

- Да, конечно.



Справка

Дамиан Синайский – коуч по развитию лидерства, эксперт-психоаналитик, руководитель Центра стратегического коучинга и психотерапии.

Автор книг и публикаций в зарубежной и российской прессе. Эксперт Первого канала, телеканала «Россия-1» и радио «Говорит Москва».

Автор уникального метода «Трансгредивный коучинг». Имеет четыре высших образования в сфере психоанализа юриспруденции, экономики и бизнеса (МВА).

Среди его клиентов – успешные бизнесмены, политики, топ-менеджеры компаний с мировым именем.

Предложения для бизнеса

Центр стратегического коучинга
и психотерапии Дамиана Синайского
предлагает решение следующих задач:

- Анализ действий сотрудников и выявление управленческих стилей руководителей и естественных лидеров;
- Анализ корпоративной динамичности и кросс-функциональных коммуникаций;
- Анализ ценностей каждого руководителя и сотрудника;
- Решения по удержанию сотрудников;
- Определение зон выгорания сотрудников;
- Влияние ухода сотрудников на компанию;
- Анализ токсичности сотрудников и их отношений с коллегами;
- Выявление лидерских стилей и ожиданий сотрудников;
- Анализ разнообразия (гендерного, возрастного) сотрудников и их вовлеченности в процессы принятия решений;
- Аналитика внутренних коммуникаций - конфликты и кто с кем дружит;
- Выявление скрытых, теневого лидеров;
- Прогнозирование поведения сотрудников;
- Выявление осознанных и неосознанных мотивов принятия решений руководителями и сотрудниками;
- Понимание того, каких навыков и компетенций не хватает руководству и сотрудникам;
- Глубинный, психологический анализ причин ошибок руководителя и сотрудника при попытках «улучшить» положение в сложных областях реальности.



ВОДНЫЙ МИР



vodmir13.ru



Сергей Исаев

Марбелья – это рай на земле

Марбелью называют лазурным берегом Испании. Изысканный, роскошный, современный курорт, расположенный на юге страны на побережье Коста-дель-Соль, защищенный с севера горами, с идеальным климатом.

Любимое место элиты, звезд и бизнесменов мирового уровня. Жить и работать в таком месте – уже успех, а стать здесь лучшим в своем бизнесе – знак качества высшей пробы.

Олицетворение этой победы – Сергей Исаев, генеральный директор, учредитель элитного агентства недвижимости CostaPrestigeProperties. О том, как впервые увидел красивую жизнь 20-летним официантом в Дагомысе, он сделал реальностью свои самые смелые мечты, подробнее – в нашем интервью.





Costa Prestige Properties – агентство all inclusive

- Сергей, вот уже 11 лет ваша компания CostaPrestigeProperties работает в Марбелье. За это время ей удалось добиться лидирующих позиций на рынке недвижимости этой области. Вы первыми из всех испанских агентств получили аккредитацию в Генконсульстве. Вам доверяют избранные мира сего как России, так и стран Европы. В чем секрет?

- Секрет прост: относись к клиенту так, как хотел бы, чтобы относились к тебе. Угадывай его мечты и невысказанные желания, решай все проблемы и отвечай на все вопросы, предусматривай его риски, будь честным, открытым, внимательным, находи для него самое лучшее из возможного.

- Кажется, все просто, а на самом деле...

- А на самом деле – нет! Все тернии, через которые пришлось пройти мне лично в поисках жилья и оформления всех бумаг по налогам и страховкам, переехав в Испанию,

я запомнил навсегда и построил свой бизнес так, чтобы обеспечить клиентам максимальный комфорт и полный спектр услуг. Агентство полного цикла – это была изначальная идея, которой мы придерживаемся на протяжении всего времени работы.

Мы решаем огромный круг вопросов: оформление вида на жительство, подача декларации, налоговая отчетность, страховки. В России и Испании совершенно разные требования, поэтому без специальных знаний можно «попасть» на серьезные убытки.

- Чтобы удовлетворять запросы клиентов на таком уровне, нужна команда настоящих профессионалов.

- В CostaPrestigeProperties подбирал сотрудников, которые были бы настоящими универсальными бойцами.

Владение языками, знание юридических нюансов и специфики налогообложения стран, с которыми мы работаем, ну и обязательно – чувство юмора и позитивный настрой. Огромную помощь оказала моя

дочь Александра. К моменту переезда в Испанию она окончила МГИМО, а в университете LesRoches в Марбелье получала второе высшее образование в сфере отельного и ресторанного бизнеса.

Затем прошла стажировку в сетевом отеле «Кемпински» и в британском агентстве недвижимости. Так в компании появилась моя правая рука и руководитель отдела продаж.

Левой рукой стала дочь Маргарита – имея финансово-юридическое образование, она стала директором по маркетингу и финансам.

А теперь сын Антон закончил обучение в английском университете Middlesex в Марбелье по специальности «Дизайнер интерьеров» и также вливается в команду.

Молодежь помогла подобрать и других специалистов из самых толковых студентов своих вузов. Когда ты работаешь на себя, готов вкладываться на 120%.



Рождение мечты в Дагомысе

- Сергей, ваше детство и юность пришлось на самые «лихие» годы в истории нашей страны. Железный занавес, тюрьма за валюту, заграница – вселенское зло, все юноши – бандиты и налетчики. Кем вы видели себя в те времена и в той реальности?

- Действительно, времена были расстрельные. Москва 90-х – это как Чикаго 30-х. Слава богу, жизнь уберегла меня. После школы я окончил техникум общественного хозяйства, из которого выходили со специальностями бармена, официанта, метрдотеля и прочего персонала.

На первом курсе направили на практику в Дагомыс, в фешенебельный отель для иностранных туристов. Там были и русские, очень состоятельные люди. Элита, так сказать. Они могли позволить себе все.

Арбуз зимой по цене трех зарплат инженера. Вина с баснословной стоимостью. Яхты, дорогие авто. Для них главным было их

желание, и неважно, сколько это стоит. Знание иностранного языка позволяло общаться с гостями из разных стран мира, понимать их, почувствовать их менталитет.

Тогда я и понял – хочу жить так же! После этого стал размышлять, как получить возможность выезда за границу. Стал стюардом международных авиалиний, побывал практически во всех странах, куда летают самолеты. Это и был первый шаг.



- Долгим ли был путь от этого шага до Марбельи?

- В 90-е я занялся рекламным бизнесом. Мое PR-агентство было достаточно успешным, тогда эта ниша была свободной. У нас были крупные международные клиенты. Позднее, когда в Россию пришли зарубежные рекламные монстры и перекроили рынок, стал искать новые направления для развития.

В Испанию мы с семьей приехали отдохнуть и посмотреть страну. В Марбелье оказались практически случайно, наверное, судьба. Я сразу влюбился: Средиземное море, рядом океан, комфортный климат и зимой, и летом, жизнь кипит круглый год, какая-то особенная атмосфера расслабленности и радости жизни.

Маñana, как говорят местные. Через несколько дней сказал семье: «Мы будем здесь жить!». В 2004 году начал подбирать апартаменты, в 2007 решили купить дом, чтобы всем было комфортно. Кстати, идея заняться здесь бизнесом по продаже недвижимости пришла именно в тот период.



По соседству с «Агентом-007»

- Сергей, расскажите о своих клиентах и о том, что им может предложить ваше агентство.

- Наши клиенты – состоятельные люди. И предлагаем мы им недвижимость соответствующего статуса и уровня комфорта.

Конечно, есть своя градация: для кого-то жилье за 300 тысяч евро – дорого; для кого-то и 10 миллионов евро – приемлемая цена. Хороший вариант апартаментов на побережье моря можно подобрать, начиная от 200 тысяч.

Цена виллы – от миллиона. Это Марбелья или Барселона. Дешевле будет Коста-Бланка. Но я всем советую выбирать Марбелью – это не просто жилье, но и статус, роскошь, спокойствие, стиль жизни. Ну и климат – просто изумительный. Здесь живут звезды шоу-бизнеса и спорта, актеры кино, испанская и европейская знать. Антонио Бандерас, Мелани Гриффит, Ева Лонгория, Шон Коннери – тот самый «Агент 007»- все они выбрали Марбелью.

Здесь есть свое «исключительное место» – Ла-Загалета, где виллы стоят от 5 миллионов евро. Мы называем это местом для небожителей. Там у каждой виллы свой холм, где гуляют дикие животные, сохраняется полная приватность, свое поле для гольфа, вертолетная площадка.



- А есть в вашей картотеке что-нибудь совершенно эксклюзивное?

- Без проблем. Например, вилла знаменитого британского певца Prince за 5,5 миллиона евро – достаточно эксклюзивный вариант?

А самый дорогой дом, который был продан в этом году – за 32 миллиона евро. Вообще, рынок недвижимости на Коста-дель-Соль и в Марбелье насчитывает 10-12 тысяч объектов. Поэтому всегда можно найти то, отчего у клиента загорятся глаза.



Купить дом en ruso

- Сергей, есть ли различие между покупателями из России и Европы?

- Есть свои особенности у всех, клиент из России может приехать и сказать, что его бюджет 250 тысяч евро, а купить виллу за миллион.

Европейцы, как правило, очень четко планируют свои расходы и готовы заплатить не более, чем предполагали изначально. Еще одно различие – наши соотечественники первым делом и очень внимательно осматривают дом, ремонт, мебель; европейцы же – участок. Это юг, и большинство своего времени они будут проводить на улице. Если участок им нравится, дом они посмотрят бегло, между

делом. Это понятно: в России холодный климат и большую часть времени люди проводят дома.

Ну, а третья отличительная черта – некая подозрительность, колючесть, свойственная россиянам поначалу. Они как будто всегда немного настороже: не обманут ли?! Но и это также вполне объясняется нашей историей и бесчисленной чередой обманов, как мелких, типа финансовых пирамид, так и государственного масштаба. Обманутые дольщики – это и сейчас бывает.



- Кто из известных россиян бывает в Марбелье?

- Из звезд здесь есть дом у семьи Кобзон, Валерия и Константина Меладзе, Глюкозы, Данилы Козловского. Бывших Депутатов Госдумы и бизнесменов, думаю, называть не стоит.

Здесь очень часто проводятся концерты, культурные мероприятия, фестивали. Культурная жизнь кипит!

- Сергей, в Марбелье можно только отдыхать, или есть возможность полноценно жить, работать, строить бизнес?

- Безусловно, второй вариант. Здесь прекрасная инфраструктура для образования и развития детей, детские сады, школы, вузы – все есть; что касается бизнеса – нет никаких препятствий.

В Марбелье работают весьма успешные компании российских учредителей в сфере строительства, туристических услуг, недвижимости. Найти свою нишу можно абсолютно в любом деле. Было бы желание.

Что же касается подбора жилья, покупки или аренды апартаментов или виллы, главное, обращаться к профессионалам.

В CostaPrestigeProperties мы подберем вам лучший вариант с учетом всех, даже самых смелых желаний.

Bienvenido a Marbella или Добро пожаловать в Марбелью, друзья!

Наталья Горнова

Справка

Сергей Исаев родился 24 марта 1963 года в Москве. Окончил институт управления. С 1984 по 1993 год работал стюардом международных авиалиний, аэропорт «Шереметьево 2».

В 1993 году открыл в Москве свое PR-агентство, клиентами которой стали такие гиганты как Procter&Gamble и Johnson&Johnson; затем одно именную типографию «Мега-Пак».

В 2010 году основал агентство недвижимости CostaPrestigeProperties в Испании. Женат, трое детей.

Блиц-опрос

- Ваш главный повод для гордости?
- Порядочность и честность.
- Вам было сложно стать тем, кто вы есть сейчас?
- Просто никогда не бывает. Конечно, пришлось много трудиться.
- Что определяет вашу личность?
- Я родом из СССР.
- Какой главный совет вы дали своим детям?
- Есть цель – иди к ней!

