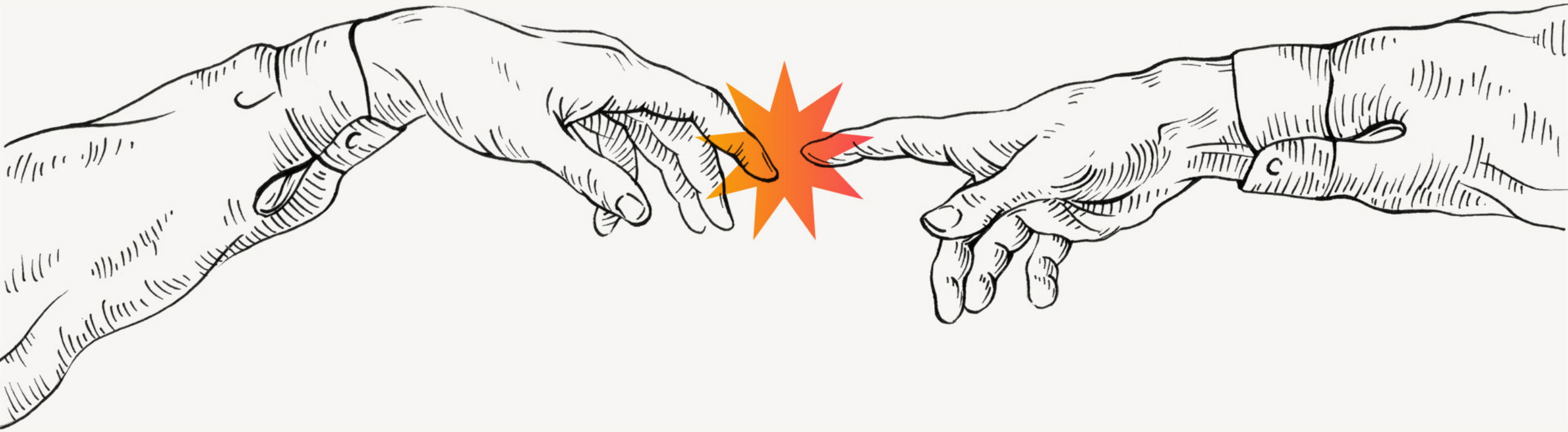


Коммуникации и лидерство

Алексей Каптерев

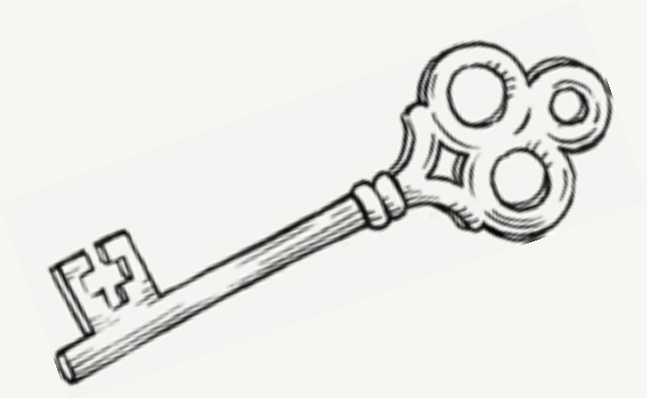
МАРТ 2025

Алексей Каптерев

- **Автор книг «Мастерство презентации» и «Хорошая, плохая, продающая»,** бестселлеров Ozon
- **Автор презентации Death by PowerPoint,** самой популярной в мире презентации о презентациях, более 18 млн. просмотров
- **Преподаватель специализации Presentation Skills на Coursera,** входила в топ-50 курсов всего мира
- **Почетный член британской гильдии спичрайтеров,** финалист фестиваля New York Festivals
- **Приглашенный лектор МШУ СКОЛКОВО,** также сотрудничал со Стокгольмской школой экономики, ВШБ МГУ, РАНХиГС
- **Опыт работы в PwC Nederland, The Risk Advisory Group (UK), Citibank, стартапе HappyHero**ツ
- **Выпускник магистерской программы INSEAD,** Executive Master in Change, 2019-2020
- **Выпускник РЭУ им. Плеханова,** специальность «Финансы и кредит»

Клиенты

ФИНАНСЫ	ПРОФ. УСЛУГИ	ТЕЛЕКОМ	ИТ	FMCG И ФАРМА
СБЕР	СКОЛКОВО Московская школа управления	МТС	Яндекс	X5 RetailGroup
СОВКОМБАНК	STRATEGY PARTNERS	МегаФон	VK	Nestlé
РОСБАНК	KPMG	Билайн	SAP	PEPSICO
Райффайзен БАНК	pwc	TELE2	epam	Johnson & Johnson
МОСКОВСКАЯ БИРЖА	BCG BOSTON CONSULTING GROUP	Ростелеком	СКБ Контур	Abbott



МАСТЕР-КЛАСС ИЛИ ТРЕНИНГ

Критическое мышление

Цель

Научиться выносить взвешенные суждения и отличать хорошие аргументы в презентациях от плохих.

Аудитория

Для участников с уровнем английского не ниже intermediate. Это необходимо, чтобы на тренинге проверять информацию через англоязычные источники.

❶ Что такое «хороший аргумент»?

Отличия аргумента от развлечения, объяснения и мотивации. Почему «хороший аргумент» — это не обязательно аргумент, который хорошо убеждает или приводит к «нужному» результату.

❷ Логика и эмпирика

Вспомним основы: дедукция, индукция, абдукция. Риторические ошибки и намеренные манипуляции с логикой. Сильные и слабые логико-эмпирические аргументы.

❸ История как аргумент

Истории хорошо мотивируют и иллюстрируют, но в целом это слабое доказательство. Место для историй: критический инцидент, пилотный проект. Проверка истории на достоверность.

❹ Экспертные мнения

Цитирует ли эксперт исследования или опирается на собственный опыт? Точна ли цитата? Находится ли эксперт в зоне своей экспертизы? Проблемы с экспертными мнениями.

❺ Статистические доказательства

Базовые понятия: коэффициент корреляции и процент объясняемых расхождений. Использование научных статей для аргументации: как выбирать источники и работать с ними.

❻ Вопросы и дебаты

В качество практики можно потренировать искусство задавания критических вопросов в парах и/или дебаты в оксфордском формате с разбором аргументов. Это самая полезная часть, но на нее потребуется много времени.

ТРЕНИНГ

10 способов стать 🥳 счастливее

Цель

Улучшить психологическое благополучие с помощью несложных, но регулярных упражнений.

Аудитория

Подходит для участников любого уровня.

Стать абсолютно счастливым можно. Но долго это не длится. 100% счастья — это эйфория, в ней трудно работать и долго находиться, это плохая долгосрочная цель. Лучше ставить цель не «как стать счастливым», а как «стать на счастливее».

Большинство психологов согласны, что повышение уровня счастья на 10-15% — это вполне разумная и достижимая цель для каждого человека. И это заметная разница! Быть счастливым на 60% или на 75% — это РАЗНЫЕ состояния.

К сожалению, это нельзя сделать в один шаг. Эффекты от разовых упражнений быстро сходят на нет. Причина в том, что счастье — это не только текущее состояние. Большинство счастливых людей счастливы, потому что у них своего рода «счастливый характер».

Отличная новость: люди могут целенаправленно менять свой характер. Это прекрасно установленный факт. Однако, это нужно запланировать и именно составлением такого плана, стратегии перемен мы и займемся.

Тактика

1. Практика благодарности
2. Социальность
3. Изменение невербалики
4. Рефрейминг
5. Релаксация

Стратегия

6. Использование сильных сторон
7. Покупка времени
8. Принятие себя
9. Смысл в жизни
10. Оптимизм

Работает ли это? Да! У нас есть очень хорошие доказательства! Один из самых строгих обзоров (Folk & Dunn, 2023) говорит, что подобные мультикомпонентные интервенции действительно повышают людям уровень субъективного благополучия.

МАСТЕР-КЛАСС

Драматургия выступления

Цель

Научить участников создавать логичный, понятный, мотивирующий сценарий для презентации.

Аудитория

Для людей с небольшим опытом презентаций или совсем без опыта.

❶ Почему структура важна?

Типичные проблемы презентаций: скучно, непонятно, неубедительно, отсутствуют результаты. Как это связано со структурой и что можно сделать?

❷ Четыре жанра выступления

В каком жанре мы готовим выступление? Почему ошибка в жанре — самая тяжелая ошибка и причина большинства провалов. Основные жанры: отчет, развлечение, убеждающая презентация, консультация с экспертами. Адаптация классической структуры истории «Путешествие героя» под бизнес-задачи.

❸ Основные части презентации

Установление контакта, мотивационная часть, решение и заключение. На какие вопросы должен ответить спикер, чтобы презентация получилась интересной? Что такое «хорошая проблема» и «хорошее решение»?

❹ Разбор кейсов

Как «рассказать историю»? Разбор кейсов тренера, презентаций Стива Джобса, Илона Маска, Дженсена Хуанга и презентаций участников.

ТРЕНИНГ

Разбор выступлений

Цель

Диагностировать состояние, оценить результаты обучения, выдать индивидуальную обратную связь.

Аудитория

Для участников любого уровня.

❶ Каковы критерии оценки?

Дискуссия о критериях успешности презентации и параметрах обратной связи.

❷ Выступления

Участники должны придти на семинар с подготовленными презентациями на рабочие темы продолжительностью 10–15 минут, либо мы отводим 1.5–2 часа на подготовку на самом семинаре.

❸ Обратная связь

Группа и тренер слушают выступление и дают обратную связь голосованием: письменно или поднятием рук, а также устно: в свободном формате.

❹ Ошибки и находки

Модерируемая рефлексия типичных ошибок или удачных находок, которые удалось подметить в выступлениях коллег. Мини-лекции тренера о типичных проблемах и способах их решения.

Цены

	Участников, оптимально	Участников, максимально	Цена, тыс. руб.
Тренинг *Оффлайн, два дня*	10	30	750
Выступление или мастер-класс *Онлайн или оффлайн, 1-2 часа*	Любое		250
Консалтинг или коучинг *Онлайн, за час*	1	2	50

- Я постоянно живу в Португалии, но бываю в России. Для оффлайн-обучения нам придется учесть логистику.
- Цены указаны с учетом налогов, договор заключается с ИП Каптерев А.С., на УСН, НДС не применяется.
- Группы большего размера можно обсудить отдельно.
- Возможность сделать видеозапись семинара и использовать ее для внутренних целей оплачивается отдельно, +25% к цене контракта.
- Один тренинговый день — 7 часов, с 10:00 до 18:00 или 11:00 до 19:00.
- Я не сотрудничаю с компаниями, занимающимися производством табака, компаниями многоуровневого маркетинга, организаторами азартных игр, политиками и общественно-политическими организациями.

Алексей Каптерев

www.kapterev.com
alexei@kapterev.com
@kapterev