

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

# Практикум работы с зарубежными партнёрами с учетом особенностей межкультурных коммуникаций

Евтихиева Наталья Андреевна

Кандидат экономических наук, МВА, бизнес-тренер, бизнес-коуч  
Заместитель директора ИГСУ РАНХиГС  
Генеральный директор РАБО и НАСДОБР



# ОТКРЫТИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ФИЛИАЛА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖКУЛЬТУРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

- ❑ Практика представляет собой тренинг развития межкультурных коммуникаций в турбулентное время
- ❑ Дата старта – по запросу
- ❑ Евтихиева Н.А., к.э.н., МВА, бизнес-тренер, бизнес-коуч – автор Практики
- ❑ Целевая аудитория:
  - Эксперты, сотрудники компаний, которые выходят на новые рынки и собираются участвовать в международных проектах, переговорах, открытии филиалов за рубежом
  - Представители среднего и крупного бизнеса с нацеленностью на международное сотрудничество
  - Внутренние эксперты и руководители

# ОТКРЫТИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ФИЛИАЛА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖКУЛЬТУРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

- ❑ Практикум представляет собой тренинг для программ MBA/EMBA/DBA, встраиваемый в программы различных Бизнес-школ, а также как самостоятельный тренинг по заказу корпоративных клиентов
- ❑ Номинация: развитие партнерских связей
  - С руководителями MBA различных Бизнес-школ
  - Со слушателями MBA различных Бизнес-школ

# РОЛИ В КОМАНДЕ

- Автор практики – Евтихиева Н.А.
- Руководители программ MBA в базовой организации (РАНХиГС)
- Руководители MBA внешних Бизнес-школ, где ведётся практика:
  - Казанский инновационный университет КИУ, г. Казань
  - Высшая школа Бизнеса КФУ, г. Казань
  - Корпоративный университет Ульяновской области, г. Ульяновск
  - Институт управления бизнес-процессами СФУ, г. Красноярск
  - Институт бизнеса и управленческого образования РЭУ им. Г.В.Плеханова, г. Москва
  - Бизнес-школа УрФУ, Екатеринбург
  - Школы бизнеса МГИМО, г. Москва
  - Бизнес-школа МИРБИС, г. Москва
  - и другие организации

# ПРОБЛЕМЫ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

## ИНТЕРЕСАНТЫ

- Руководители предприятий, обучающиеся на программах MBA:
  - хотят выйти на зарубежные рынки
  - не знают особенностей, специфики
  - не учитывают культурный код
  - не знают, с чего начать
- Предлагают в программах MBA курс «Сравнительный менеджмент», не адаптируют к текущим реалиям, не дают практику, используют не актуальный опыт, нуждаются в практикумах выхода на зарубежные рынки

## ПРОБЛЕМЫ

- Подготовка к проведению переговоров с непонятной/неизвестной культурной средой
- Подготовка и вывод на рынок филиалов компаний в других культурных средах

# ПРОБЛЕМЫ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

| ИНТЕРЕСАНТЫ                                  | ПРОБЛЕМЫ                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Руководители бизнеса, слушатели программ MBA | Недостаток понимания трудностей, образовавшихся в результате ментальных «разрывов» между менталитетами различных стран в текущих обстоятельствах СВО и мирового противостояния России |
| Компании                                     | Возможные репутационные и экономические потери при недостатке учета кросс-культурных особенностей общения и договоренностей                                                           |
| Руководители программ MBA                    | Нехватка алгоритмов и практик взаимодействия слушателей с дружественными странами при открытии бизнеса в условиях изменения фокуса международных отношений                            |
| Государство                                  | Запрос на развитие бизнеса и открытие филиалов в дружественных странах в условиях санкций                                                                                             |

## ЦЕЛИ ПРАКТИКИ

- ❑ Обучить не менее 300 слушателей на программах MBA в год на разных программах MBA за 8-16 часов
- ❑ **Научить слушателей:**
  - Разрабатывать алгоритм открытия зарубежного филиала, с учетом менталитета разных стран
  - Составлять сценарий, готовиться и вести переговоры
  - Составлять сравнительную таблицу особенностей не менее 5 дружественных стран по выбору заказчика, например: Китая, Индии, Турции, Казахстана, Узбекистана, ОАЭ, Египта

# РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

## За 5 лет ведения практики:

- ❑ Подготовлены слушатели как минимум 7 бизнес-школ России: ИГСУ РАНХиГС, УрФУ, РЭУ им. Плеханова, ВШБ КФУ, МИРБИС, МГИМО, КИУ
- ❑ Для открытия зарубежных филиалов проведены тренинги в различных российских компаниях с акцентом на наиболее востребованные направления – Китай, Индия, Казахстан, Узбекистан, Египет, Беларусь

# ЭФФЕКТЫ ПРАКТИКИ

## КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ

- 20 запусков практикума за 5 лет
- 7 программ MBA в более чем 5 бизнес-школах
- 12 тренингов в российских компаниях
- Более 200 подготовленных слушателей

## КАЧЕСТВЕННЫЕ

- Развитие сообщества руководителей программ MBA и директоров Бизнес-школ, заинтересованных в сотрудничестве с дружественными странами
- Изменение подхода к кросс-культурному взаимодействию команд из российских компаний, которые выходят на зарубежные рынки

# ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТЕХНИКИ И МОДЕЛИ

- ☐ Параметрическая модель Герта Хофстеде
- ☐ Исследования и «Треугольник культур» Ричарда Д. Льюиса
- ☐ Тесты – на определение доминирующих культур, на кросс-культурный интеллект во взаимодействии
- ☐ Коллекция стилей лидерства
- ☐ Видео-кейсы с разбором ошибок
- ☐ База текстовых кейсов
- ☐ Коллекция моделей переговоров с представителями разных стран
- ☐ Коллекция ролевых игр

## УНИКАЛЬНОСТЬ ПРАКТИКИ

- ❑ Практика логически встраивается в программы MBA разных бизнес-школ, учитывает интересы руководителей программ и приоритеты слушателей MBA (под запрос стран)
- ❑ Практика постоянно обогащается личными примерами автора
- ❑ Практика опирается на авторский опыт взаимодействия с представителями разных стран в ходе зарубежных стажировок, участия в переговорах

## ДОСТИЖЕНИЯ ПРАКТИКИ: ГЕОГРАФИЯ

- ❑ Участие в переговорах в международных школах бизнеса из стран Европы, Индии, Китая, ОАЭ, ЮАР, Латинской Америки, США, а также Казахстана, Узбекистана, Беларуси и других
- ❑ Многолетнее участие в реализации программ бизнес-образования в разных странах, обучения на зарубежных программах
- ❑ Выступления на международных форумах и конференциях
- ❑ Обучение на уникальных программах:
  - под руководством Герта Хофстеде «Cross Cultural Research»
  - под руководством Ричарда Д. Льюиса «Teaching Cross Cultural Management»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



<http://evtikhieva.com>

[nevtikhieva@mail.ru](mailto:nevtikhieva@mail.ru)

+7-985-969-74-62

