



СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ОТ УПРАВЛЯЮЩЕГО ПАРТНЕРА И ПАРТНЕРОВ ГРУППЫ КОМПАНИЙ SRG

«Война за таланты»

Эд Майклз, Хелен Хэндфилд-Джонс, Элизабет Экселрод

Интересная книга, основанная на проведенных McKinsey масштабных исследованиях крупнейших компаний мира, позволяющая глубже разобраться в управлении талантами. Учитывая тот факт, что в консалтинге человеческий капитал является основным активом - **считаю ее крайне полезной для всех руководителей SRG.**

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

«Тайм-Драйв. Как успевать жить и работать»

Глеб Архангельский

Время – невосполнимый и потому самый дорогой наш с вами ресурс. Управление людьми начинается в первую очередь с управления собственным временем. Понятные инструменты, описанные в книге, реально работают. Некоторыми из них я пользуюсь уже больше 10-ти лет. **С удовольствием рекомендую ее всем сотрудникам SRG.**

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

Одна из важных составляющих успеха любого руководителя – умение правильно распределить свои временные ресурсы. Книгу Глеба Архангельского по управлению временем прочитал одну из первых. **Всем рекомендую, описанные базовые практические кейсы помогут многим в достижении поставленных задач.**

В. Олейников
Партнер

«Управление фирмой оказывающей профессиональные услуги»

Дэвид Майстер

Каждый сотрудник, работающий в SRG имеет возможность карьерного роста. Рано или поздно он сталкивается с задачами, которые в миниатюре напоминают задачи руководителя Практики или целой компании. Элементы управления, описанные в данной книге бесспорно полезны для всех, у кого есть амбиции стать эффективным руководителем.

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

«От хорошего к великому»

Джим Коллинз

Одна из моих любимых книг, основанная на исследованиях наиболее успешных мировых компаний и их руководителей. Книга описывает те особенности и отличия сущности и поведения руководителей, которым удалось сделать компании Великими, от других руководителей. Книга подчеркивает важность наличия у компании своей внутренней корпоративной культуры и корпоративных ценностей, которые уважают сотрудники компании. **Рекомендую ее всем тем, у кого есть амбиции стать настоящим эффективным руководителем.**

Книга обращает внимание на ключевые показатели деятельности компании, а также на ряд основных принципов управления командой. **Очень полезная информация для руководителей любого уровня.**

Концентрация усилий команды, подбор правильных людей, умение смотреть фактам в лицо – необходимые качества для любого руководителя. Вроде бы очевидно, но зачастую забывается, что без этих навыков стратегическое развитие невозможно. **Читаем, впитываем.**

Книга интересна в первую очередь тем, что основные принципы для достижения выдающихся результатов компании сформулированы на основании 5-летнего полномасштабного исследования и является выжимкой опыта управленцев возглавляющих компании в период осуществления преобразований. **Для руководителя любого уровня.**

Ф. Спиридонов
Управляющий
партнер

В. Олейников
Партнер

М. Русаков
Партнер

Б. Терехов
Партнер

«7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности»

Стивен Кови

Классическая книга о личной эффективности, о том, что в первую очередь важно верно выбрать направление своих целей, выстроить честные основанные на доверии отношения и постоянно совершенствовать себя, как главный инструмент достижения счастья и успеха.

М. Русаков
Партнер





«Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов»

**В.Чан Ким,
Рене Моборн**

Конкуренция на рынке услуг повышается день ото дня. Мы должны искать свои «голубые океаны», которые позволили бы нам занять свою нишу и развивать наш бизнес более интенсивно. В книге дан инструментарий, с помощью которого можно экспериментировать и пробовать создавать нечто особенное от того, что предлагают другие на рынке...

Часто на практике мы стремимся скопировать успешные практики наших конкурентов в создании определенных продуктов. Книга показывает, что успешная отстройка от существующих практик и создание новых продуктов зачастую дает максимальные прибыли и эффект от реализации проектов. **Всем рекомендую, книга очень полезна для переосмысливания управленческой стратегии.**

Книга, которая помогает смотреть на свои услуги глазами потребителей. За счет чего наши услуги будут привлекательны для клиентов? В чем наше конкурентное преимущество? Книга помогает продумать нишу, чтобы успешно ее занять.

Книга базируется на 15-летних исследованиях и использовании в качестве примера успешных компаний, которые могут генерировать продуктивные бизнес-идеи, создавая не существовавший ранее спрос на новом рынке, где практически отсутствуют конкуренты, вместо того, чтобы конкурировать со множеством конкурентов на малоприбыльных рынках.

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

В. Олейников
Партнер

М. Русаков
Партнер

Б. Терехов
Партнер

«Клиенты на всю жизнь»

Карл Сьюэл, Пол Браун

Стратегия работы SRG опирается на развитие системных отношений с нашими клиентами, которые, как правило, являются крупнейшими компаниями в своих секторах экономики. Выстраивание длительных отношений является кропотливым и тяжелым процессом, в котором много рутины и ответственности каждого человека участвующего в цепочке взаимодействия с клиентом. Книга, на мой взгляд, однозначно влияет на развитие компетенций «Философия сотрудничества» и «Ответственность». **Обязательно к прочтению каждому сотруднику SRG!**

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

«Босс: бесподобный или бесполезный»

Рэймонд Иммельман

Захватывающая книга - бизнес-роман, рассказывающая об инструментах, позволяющих сплотить даже враждебно настроенную команду. Несколько лет назад мы в SRG даже устраивали обсуждение этой книги. **Уверен, что книга будет полезна каждому руководителю.**

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

«Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать»

Ричард Талер

Стандартная экономическая теория, основанная на рациональном принятии решений, устарела. Книга посвящена новой поведенческой экономической теории и написана одним из первых бихейвиористов, который стал нобелевским лауреатом в 2017 году. Иррациональное поведение клиентов и работников предсказуемо. Книга не без юмора, и посвящена инструментам, позволяющим найти закономерности иррационального поведения клиентов. **Всем любознательным рекомендую к прочтению.**

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

«От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее»

Питер Тиль

Ключевая мысль – чтобы добиться потрясающего успеха, необходимо владеть монополией пусть и в узкой нише. Инструменты для завоевания и сохранения монопольного положения на рынке. Крайне полезна при принятии решения о развитии одного направления и бизнеса в целом.

М. Русаков
Партнер

«Идеальный питч. Революционный метод заключения крупных сделок»

Орен Клафф

В бизнесе, где много основано на знаниях, мы частенько забываем, что внутри нас все еще живут настоящие животные инстинкты. Ловушки, которые ждут нас на переговорах, кто на самом деле побеждает в переговорах и многое другое. **Для тех, кто поднялся в переговорах на новый уровень, читать обязательно.**

М. Русаков
Партнер

«Продавая незримое. Руководство по современному маркетингу услуг»

Гарри Беквит

Книга по маркетингу, которую можно назвать руководством к действию. Правила и основы позиционирования для компании из сферы услуг, которыми следует руководствоваться. В книге описаны достаточно простые истины, которые далеко не всегда соблюдаются и ведут к ухудшению отношений с клиентами. **Обязательно к прочтению каждому сотруднику SRG!**

Сборник приемов и стратегий с яркими примерами из реальной жизни в сфере маркетинга услуг.

Ф. Спиридонов
Управляющий партнер

Б. Терехов
Партнер

