



# Стратегия и коммуникации

Алексей Каптерев

ЯНВАРЬ 2026

# Алексей Каптерев

- Автор книг «Мастерство презентации», «Хорошая, плохая, продающая» и «Стратегия личности»
- 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<sup>У</sup>
- Выпускник магистерской программы INSEAD, Executive Master in Change, 2019-2020
- Выпускник РЭУ им. Плеханова, специальность «Финансы и кредит»



# Клиенты

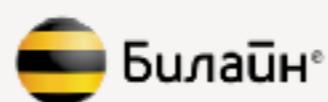
ФИНАНСЫ



ПРОФ. УСЛУГИ



ТЕЛЕКОМ

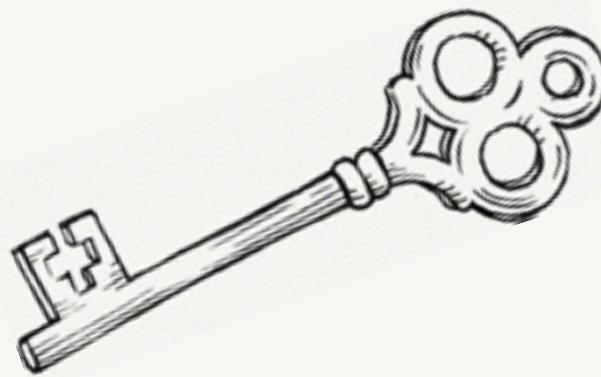


ИТ



FMCG И ФАРМА





ПРАКТИКУМ

# Большой следующий шаг

## Цель

Помочь руководителям инициировать крупные стратегические изменения, принимать решения о развитии бизнеса, выходе на новые рынки, смене стратегии, внедрении новых технологий или партнерств.

## Аудитория

Топ-менеджеры и руководители, которым необходимо действовать в условиях высокой неопределенности.

Это практикум, посвященный принятию больших стратегических решений.

**Мы работаем с тремя ключевыми сложностями:**

- Высокая значимость решений, которая парализует и приводит к отсрочкам.
- Непредсказуемость будущего, когда невозможно все просчитать заранее.
- Изменение самой организации: крупные решения трансформируют компанию и команду, оценивают решения часто уже не те люди, которые их принимали.

**Основной метод – сократический диалог**, который помогает прояснить факты, увидеть допущения, минимизировать искажения и выстроить логичную систему аргументов. Такой подход объединяет рациональные расчеты, моральные ориентиры и «нarrативный интеллект» – умение формулировать целостную историю, которая делает решение убедительным и для себя, и для других. Участники проходят через три блока вопросов:

### ① Про себя как лидера

Каким руководителем я стремлюсь быть? Каковы мои сильные и слабые стороны в этой ситуации? С кем я могу обсудить решение – кто войдет в мой «совет директоров»?

### ② Про ситуацию

В чем истинная проблема, которую нужно решать? Как выглядит идеальный результат? Какие гипотезы и сценарии стоит рассмотреть и протестировать?

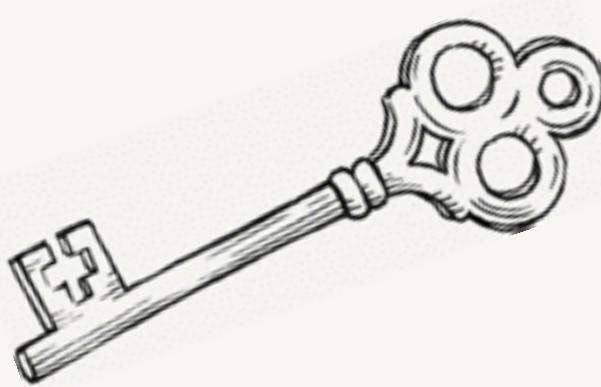
### ③ Про путь

Каким принципам я буду следовать при принятии решения? Какие изменения в привычках и организационных практиках потребуются? Какие конкретные шаги нужно предпринять прямо сейчас?

**Результат – структурированная история решения**, которая:

- Снимает «паралич аналитика» и снижает уровень тревожности,
- Создает мотивацию и ясность для действий,
- Облегчает коммуникацию с командой и стейххолдерами,
- Задает критерии для оценки последствий.

**Результат для компании:** участники принимают обоснованное стратегическое решение, которое раньше могло откладываться годами, и делают это в согласии со своими ценностями и стратегическими ориентирами.



МАСТЕР-КЛАСС ИЛИ ТРЕНИНГ

# Личная стратегия

## Цель

Разработать собственную стратегию развития, опираясь на ценности, сильные стороны и понимание контекста, в котором они действуют.

## Аудитория

Топ-менеджеры, руководители и ключевые специалисты, которые хотят действовать в условиях неопределенности более осознанно, выстраивая долгосрочный маршрут своей карьеры и жизни.

### ❶ Что такое «личная стратегия»?

Чем стратегия отличается от набора целей и планов. Стратегия как способ принятия решений в условиях неопределенности. Почему сильный внутренний компас важнее точного прогноза будущего.

### ❷ Личность – фундамент личной стратегии

Выявление и осознание собственных качеств характера, ценностей и долгосрочных приоритетов. Связь личной стратегии с личным брендом и репутацией. Анализ своих ресурсов, сильных и слабых сторон, вызовов и возможностей. Методы самооценки и работы с обратной связью.

### ❸ Стейкхолдеры – точка приложения сил

Кто моя целевая аудитория, мои внутренние или внешние клиенты? Для кого я могу быть лидером? Каковы их интересы, потребности, боли? Лидерство как служение.

### ❹ Видение, миссия, предназначение

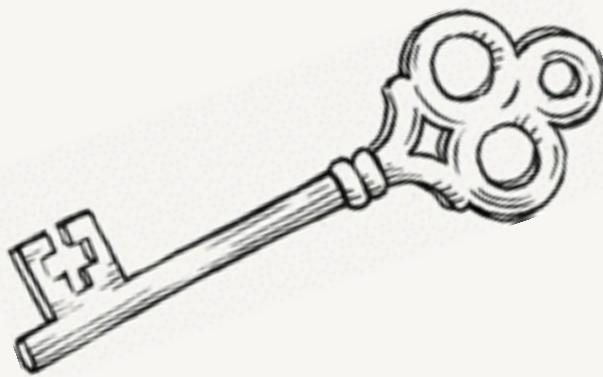
Разработка образа желаемого будущего и возможных альтернативных сценариев. Определение ключевых решений и направлений, на которые делается ставка. Критерии выбора – что делать и чего не делать.

### ❺ Принципы в действии

Выработка собственного морального кодекса, правил принятия решений в условиях недостатка информации. Разработка личных и организационных практик, воплощающих принципы в жизнь.

### ❻ Планы и коммуникация

Переход от стратегии к плану действий: цели, контрольные точки, метрики, показатели прогресса. Как сформулировать и рассказать историю своей стратегии так, чтобы она вдохновляла и находила поддержку у коллег, партнёров и команды.



МАСТЕР-КЛАСС ИЛИ ТРЕНИНГ

# Критическое мышление

## Цель

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

## Аудитория

Для любой аудитории.

### ① 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.

### ② Логика и эмпирика

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

### ③ 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.

### ④ 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.

### ⑤ Статистические доказательства

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

### ⑥ Вопросы и дебаты

В качестве 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.



МАСТЕР-КЛАСС ИЛИ ТРЕНИНГ

# 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

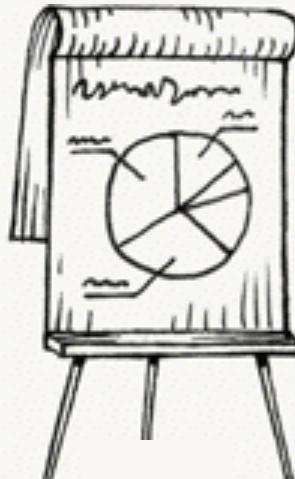
В каком жанре мы готовим выступление? Почему ошибка в жанре – самая тяжелая ошибка и причина большинства провалов. Основные жанры: отчет, развлечение, убеждающая презентация, консультация с экспертами. Адаптация классической структуры истории «Путешествие героя» под бизнес-задачи.

### 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.



МАСТЕР-КЛАСС ИЛИ ТРЕНИНГ

# Дизайн слайдов

## Цель

Научить участников создавать читаемые, эстетичные и понятные слайды, которые поддерживают выступление, а не мешают ему.

## Аудитория

Для людей с базовыми навыками работы в PowerPoint или Keynote.

## ❶ Основные принципы дизайна

Что такое дизайн и зачем он нужен? Принципы дизайна, которые полезно знать не-дизайнерам.

## ❷ Работа с текстом

Верстка текстовых слайдов. Почему «много текста» это часто оптическая иллюзия, и как добиться сокращения, ничего не сокращая. Использования выравниваний, отступов и выделений.

## ❸ Эмоциональные иллюстрации

Подбор фотографий и «иконок» для иллюстрации тезисов, создания оглавлений и навигации. Размещение иллюстраций, сочетание с текстом.

## ❹ Схемы

Создание объясняющих диаграмм. Направление чтения, визуальная иерархия, использование анимации.

## ❺ Визуализация данных

Основные принципы визуализации данных: определение тезиса, подбор сравнений, упрощение графиков.



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 прийти 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 заметить в выступлениях коллег. Мини-лекции тренера о типичных проблемах и способах их решения.

# Цены

|   | Участников,<br>оптимально | Участников,<br>максимально | Цена,<br>тыс. руб. |
|---|---------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Тренинг</b><br>Оффлайн, два дня                                  | 10                        | 30                         | 750                |
| <b>Выступление или мастер-класс</b><br>Онлайн или оффлайн, 1-2 часа | Любое                     |                            | 300                |
| <b>Консалтинг или коучинг</b><br>Онлайн, за час                     | 1                         | 2                          | 50                 |

- Я постоянно живу в Португалии, но бываю в России. Для оффлайн-обучения нам нужно будет 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.



Alexei Kapteev

[www.kapteev.com](http://www.kapteev.com)

[alexei@kapteev.com](mailto:alexei@kapteev.com)

@kapteev