



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™
- Выпускник магистерской программы INSEAD, Executive Master in Change, 2019-2020
- Выпускник РЭУ им. Плеханова, специальность «Финансы и кредит»



Клиенты

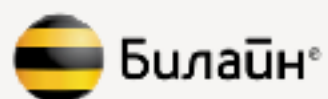
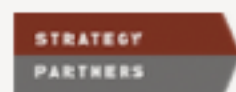
ФИНАНСЫ

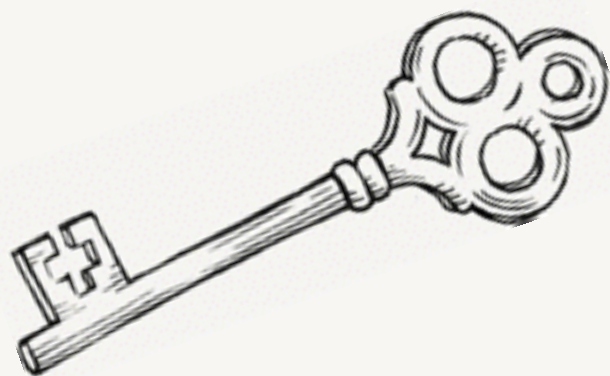
ПРОФ. УСЛУГИ

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 «нарративный интеллект» — умение формулировать целостную историю, которая делает решение убедительным и для себя, и для других. Участники проходят через три блока вопросов:

❶ 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»?

❷ Про ситуацию

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

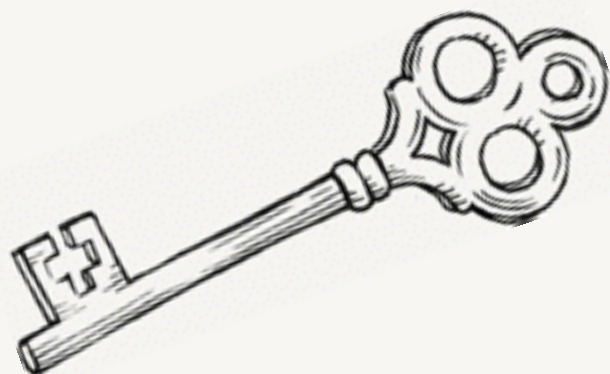
❸ Про путь

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 стейкхолдерами,
- 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

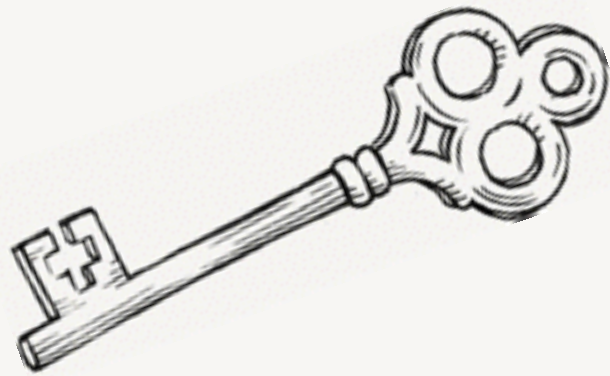
Разработка образа желаемого будущего и возможных альтернативных сценариев. Определение ключевых решений и направлений, на которые делается ставка. Критерии выбора — что делать и чего не делать.

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.

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 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. Использование 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 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		300
Консалтинг или коучинг 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.



Алексей Кантерев

www.kapterev.com

alexei@kapterev.com

@kapterev