

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ



RLG
ART OF LEARNING

Информация о компании

1 сентября 2004 года – дата образования тренинговой компании RT Group.

Команда наших специалистов известна с 1997 года по работе в таких компаниях, как Prado R&T, Neidermans FK, KPG Resources, SRC.

Основные направления деятельности:

- *разработка и реализация проектов корпоративного обучения (тренинги),
- * комплексная диагностика и оценка профессиональных компетенций сотрудников компаний,
- *индивидуальное консультирование (наставничество и коучинг).

Наши отличительные особенности

*Все наши тренеры – практики

Кроме преподавательской деятельности, они имеют опыт в продажах, управлении, закупках, маркетинге, финансах, юриспруденции и других сферах бизнеса.

*К подготовке и проведению программ мы привлекаем экспертов-практиков из различных сегментов реального рынка.



Наши сильные стороны

- > Современные программы
- > Большое количество ролевых игр, кейсов и информации для анализа
- > Мобильность наших тренеров (тренинг может быть проведен в любом городе России и за ее пределами)
- > Клиентоориентированность, тактичность и оперативность нашего Департамента клиентского сервиса



Основные направления тренингов

- *Менеджмент, оперативное управление, корпоративная культура, лидерство
- *Управление продажами
- *Коммуникации в продажах и переговорах
- *Проект «Управление закупками» (Спецпрограммы для сетевой розницы)
- * Проект «Розничные сети» (Спецпрограммы для поставщиков в сетевую розницу)
- *Личная эффективность
- *Тренинги для тренеров, тренинги для наставников
- *Маркетинг
- *Юридические аспекты
- *Стратегический менеджмент

Комплексная оценка персонала

- *Классический Центр Оценки (Assesement Centre)
- *Диагностический Практикум (лайт-версия Assesement Centre)
- *Диагностика в ходе тренинга
- *Диагностическое интервью



Индивидуальное консультирование

*Индивидуальное обучение

*Наставничество

*Коучинг



О тренингах



- > Целеполагание
- > Эффективное управление: миф о кнуте и прянике
- > Бизнес-симуляция «Управленческие коммуникации»
- > Управление исполнением. Ситуационное лидерство
- > Мотивирование сотрудников
- > Техники командообразования для руководителей. Лидерство
- > Наставничество
- > Деловое совещание, ориентированное на результат

Тренеры:

Александрова Ольга
Виноградова Светлана
Иванова Наталья
Подстреленова Елена
Смирнова Жанна
Стома Александр
Устинов Дмитрий

Менеджмент, оперативное управление, лидерство

- > Управление отделом продаж
- > Бизнес-симуляция: управление территорией
- > Трейд-маркетинг
- > Управление ассортиментом
- > Стратегическая бизнес-симуляция: Бренд-менеджмент/продакт-менеджмент
- > BTL- и ATL-коммуникации
- > Неценовые методы продвижения товаров категории премиум
- > Маркетинговые исследования
- > Основы маркетинга
- > Маркетинговые коммуникации для рынка B2B

Тренеры:

Виноградова Светлана

Горелов Алексей

Самойлова Людмила

Управление продажами и маркетинг

- > Телефонные коммуникации (входящие и холодные звонки)
- > Продажи в торговом зале
- > Техники личных продаж
- > Корпоративные продажи
- > Переговоры
- > Жесткие переговоры, манипуляции в переговорах
- > Ценовой торг. Переговоры об условиях
- > Эффективные коммуникации с внутренним клиентом
- > Презентация: эффективное публичное выступление
- > Письменные коммуникации

Тренеры:

Клещенко Дмитрий

Иванова Наталья

Подстреленова Елена

Стома Александр

Устинов Дмитрий

Храпов Алексей

Коммуникации

- > Эффективные коммуникации при переговорах в закупках
- > Технология торго в закупках
- > Категорийный менеджмент

Тренеры:

Виноградова Светлана

Подстреленова Елена

Самойлова Людмила

Проект «Управление закупками»

- > Особенности работы с розничным сетями (3-х модульная программа)
- > Мастер-класс для поставщиков: переговоры с закупщиками розничных сетей
- > Категорийный менеджмент для поставщиков

Тренеры:

Виноградова Светлана

Подстреленова Елена

Самойлова Людмила

Проект «Розничные сети»

- > Тайм-менеджмент для управленцев
- > Тайм-менеджмент для специалистов
- > Стресс-менеджмент
- > Деловой этикет

Тренеры:

Виноградова Светлана

Клещенко Дмитрий

Иванова Наталья

Подстреленова Елена

- > Тренинги для тренеров (продажи, презентация, работа с возражениями, мерчендайзинг, оперативное управление)
- > Наставничество
- > Двойные визиты
- > Особенности обучения на рабочем месте

Тренеры:

Виноградова Светлана

Иванова Наталья

Подстреленова Елена

Стома Александр

Тренинги для тренеров и наставников

- > Практическое применение законодательства о защите прав потребителей в сфере розничной торговли автомобилями и услуг автосервиса
- > Законодательство о защите прав потребителей в сфере постпродажного обслуживания товаров
- > Организация правовой защиты предпринимателя в отношениях с контрагентами и государственными органами
- > Ответственность импортера в сфере таможенного законодательства РФ

Тренеры:

Берестовой Денис

Храпов Алексей

---> Стратегические сессии, фасилитации

Тренеры:

Александрова Ольга

Виноградова Светлана

Подстреленова Елена

Смирнова Жанна

- > Индивидуальное обучение
- > Наставничество
- > Коучинг

Тренеры:

Александрова Ольга

Виноградова Светлана

Подстреленова Елена

Смирнова Жанна

Усенко Елена

Индивидуальное консультирование

Комплексная оценка



Оценка персонала компаний

Для наших клиентов мы разработали/адаптировали и проводим следующие оценочные процедуры:

- Диагностический Практикум (лайт-версия Assesement Centre)
- Центр Оценки (классический Assesement Centre)
- Оценка удовлетворенности
- Оценка 360 градусов
- Диагностика в ходе тренинга
- Диагностическое интервью

Диагностический практикум

Диагностический Практикум (ДП)	целостная процедура оценки по компетенциям, которую мы рекомендуем проводить в том случае, если Вы не хотите анонсировать для участников факт оценки
Цели Диагностического Практикума:	оценить потенциал сотрудников относительно приоритетных для Компании управленческих и деловых компетенций (в соответствии с заданной Стратегией развития Компании); предоставить руководству Компании информацию для принятия кадровых решений по вопросам назначений, планирования карьеры и замещений, формирования кадрового резерва, профессионального развития сотрудников, перераспределения функциональных обязанностей; повысить сплоченность коллектива через совместное участие в командообразующих играх и упражнениях (совместное проживание опыта).
Целевая аудитория:	руководители высшего и среднего звена, менеджеры по продажам, клиентские менеджеры, кадровый резерв
Область оценки:	коммуникации в продажах / переговорах; эффективность в команде (лидерство, коммуникации и т.д.); управленческая компетентность.

Центр оценки

Центр Оценки (ЦО) персонала	один из самых современных методов оценки персонала, заключающийся в анализе поведения человека в условиях, максимально приближенных к производственным. В ЦО эффективности персонала входит цикл специально разработанных упражнений и ролевых игр, в ходе которых сотрудник находится в ситуации оценки.
Возможности ЦО персонала	Этот метод опирается на всесторонний анализ персонала по поведению в реальной ситуации. Технология ЦО персонала позволяет подключить к процессу диагностики персонала представителей Вашей фирмы, что, с одной стороны, повысит точность результатов, с другой, даст Вашим специалистам уникальные навыки оценки персонала. Особенность центра оценки персонала в том, что он сочетает в себе точные методы оценки персонала с возможностью самораскрытия участника.
Опыт показывает	исследование профессиональных качеств работников компании по методу ЦО эффективно при найме новых людей на работу, в ходе аудита и аттестации кадров, при разработке программ обучения и развития сотрудников, перед принятием серьезных управленческих решений. Конечно же, оценка персонала может оказать существенную помощь и при выходе из кризисных ситуаций.

Сравнительная таблица

	Цель	Технология работы
ДП	Быстрая диагностика. Экспертный анализ (менее глубокий по сравнению с Центром Оценки) по компетенциям.	1. Модель компетенций формируется на основании Библиотеки компетенций по заданным тематикам: коммуникации в продажах, управленческая компетентность, командообразование 2. Адаптация одного из сценариев (Коммуникации в продажах, Коммуникации в управлении, Командообразование) под модель компетенций Заказчика (предоставленную заказчиком, либо адаптированную совместно с нашими консультантами) 3. Фиксация и анализ проявлений участников во время диагностического практикума 4. Формирование экспертной оценки (по каждому участнику), которая основана на мнении наблюдателя-эксперта
Центр Оценки	Объективная и глубинная оценка по компетенциям. Высокая степень достоверности	1. Использование модели компетенций Заказчика или оригинальная разработка под каждый проект модели компетенций (с индикаторами) 2. Разработка и/или формирование инструментов оценки 3. Моделирование сценария 4. Обучение наблюдателей 5. Подробная фиксация и анализ проявлений участников во время оценки, Выведение единой объективной оценки (по каждому из участников оценки), которая основана на сравнении оценок нескольких (от 2-х и более) наблюдателей

Сравнительная таблица

	Наблюдатели	Инструменты оценки	Область оценки
ДП	Заранее обученные, работающие по апробированной технологии оценки. Количество наблюдателей строго ограничено. 3 - 4 наблюдателя на группу до 12 человек (один наблюдатель фиксирует и анализирует проявления трех - четырех участников)+ видеокамера.	Заданный набор апробированных ролевых и деловых игр, индивидуальных и групповых упражнений, кейсов, дискуссий, мозговых штурмов.	коммуникации в продажах, переговорах управленческая компетентность эффективность в команде (лидерство, коммуникации)
Центр Оценки	Проходят обучение специфике наблюдений в соответствии со сценарием проекта. Количество наблюдателей варьируется в зависимости от пожеланий Заказчика и специфики проекта (от 2 человек на каждого участника + видеокамера).	Различные ролевые и деловые игры, индивидуальные и групповые упражнения, дискуссии, мозговые штурмы, тесты, интервью, индивидуальные задания, кейсы и т.д., разрабатываемые или подбираемые под сценарий конкретного проекта	различные, по желанию Заказчика

Сравнительная таблица

	Целевая аудитория	Наличие единой темы, проходящей через весь сценарий	Количество участников	Степень объективности
ДП	управленцы высшего и среднего звена, менеджеры по продажам, кадровый резерв	да: - коммуникации в продажах - управленческая компетентность - командообразование	5 - 12 человек (в одной группе)	60 - 75%
Центр Оценки	различные должности, в соответствии с потребностями Заказчика	нет	по желанию Заказчика	80-90%

Сравнительная таблица

	Продолжительность	Отчеты	Стоимость
ДП	8 академических часов (1 день)	Письменный отчет по установленной и заранее согласованной форме (в соответствии с количественной и качественной шкалой компетенций) с рекомендациями	290 000 рублей / на группу до 12 человек (включая все налоги)
Центр Оценки	От 3х часов на одного человека	Письменный отчет, подробно по каждому участнику (графические, индивидуальные характеристики с рекомендациями)	30 000 рублей / 1 человек (включая все налоги)

Оценка удовлетворенности

Кого оцениваем:

В зависимости от потребности Заказчика, это могут быть как все сотрудники в целом по компании, так и отдельные группы по какому-либо критерию (возраст, пол, срок работы, должность или принадлежность к какому-либо бизнес-процессу, подразделению и т.д.)

Цели:

- Оценить уровень удовлетворенности, лояльности и вовлеченности сотрудников Компании по разным значимым блокам
- Оценить корпоративную культуру, уровень проникновения корпоративных ценностей в культуру
- Выявить факторы, которые в наибольшей степени влияют на удовлетворенность
- Сформировать конкретный план действия по повышению вовлеченности, удовлетворенности и лояльности сотрудников

Оценка 360 градусов

Оценка 360 градусов - это получение данных о действиях человека в реальных рабочих ситуациях и о проявленных им деловых качествах. Информацию при этом получают от людей, которые общаются с этим человеком на разных уровнях: начальника, коллег, смежника, подчиненного, клиентов.



О тренерах



Александрова Ольга



Сертифицированный коуч ICU (International Coaches Union). преподаватель-консультант по общему и стратегическому менеджменту программ MBA, EMBA и DBA, имеющих аккредитацию ECBE (Европейский совет по бизнес-образованию (European Council for Business Education) и ACBSP (ведущая специализированная американская ассоциация по аккредитации бизнес-школ и программ (США) в РАНХиГС

Опыт

2012 - настоящее время – RT Group, тренер, коуч

2012 – настоящее время – Академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, Высшая школа корпоративного управления к.э.н., доцент

2001 – 2012 – Государственный Университет Управления, кафедра Менеджмента, к.э.н. доцент, заместитель заведующего по магистерским программам

Образование

Ижевский Механический Институт, инженер-механик

Удмуртский государственный университет, по специальности «Экономика и управление производством», экономист-менеджер

Дополнительное образование

Стажировка в Манчестерском университете

Семинар «Делегирование полномочий», Бад-Гарцбург

Берестовой Денис

бизнес-тренер, консультант, действующий адвокат



Опыт

- проведение семинаров, консультаций и тренингов по различным правовым вопросам для автомобильного сегмента
- ведение гражданских и арбитражных дел в судах всех инстанций
- анализ действующего законодательства, разработка правовой позиции
- обжалование неправомерных действий административных и налоговых органов
- представление интересов организаций в ходе административного разбирательства
- ведение переговоров, досудебное урегулирование споров
- правовое обслуживание текущей деятельности юридических лиц, договорная и претензионная работа
- устное и письменное консультирование по различным правовым вопросам

Опыт работы

2003 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, консультант

1997 – настоящее время - Адвокатская Палата Московской области, адвокатская деятельность (регистрационный номер в реестре адвокатов Московской области – 50/285)

Образование

Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова

Виноградова Светлана

бизнес-тренер, консультант в области управления,
практик в сфере менеджмента и бизнес-коммуникаций



Опыт в консалтинге

- > руководство проектами консультирования и обучения в области стратегического и тактического менеджмента с 2000 года
- > разработка и внедрение новых консалтинговых проектов и программ обучения
- > проведение авторских семинаров, тренингов с 2000 года

Опыт работы

2004 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, консультант, директор по развитию

Образование

Государственная Технологическая Академия, специализация «Экономика и планирование на предприятии»
Институт комплексных исследований Мицубиси, Япония, специализация «Менеджмент»

Иванова Наталья



бизнес-тренер, консультант в области коммуникаций и управления

Опыт в консалтинге

- > оценка потребностей в обучении персонала; построение системы обучения
- > разработка очных программ обучения персонала; пилотирование и передача в регионы; проведение бизнес-симуляций, фасилитационных сессий, мастер-классов, установочных и стратегических сессий
- > разработка и проведение оценочных мероприятий (ассесмент-центры, аттестации); подбор сотрудников в компанию; интервью по компетенциям
- > обучение топ-руководителей банка, sales-руководителей банка (3000 человек), а также персонала банка sales-направления и обеспечивающих подразделений; консультирование (персонал, руководители) по результатам тренинга (рекомендации)

Опыт работы

2014 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер

2011 – 2014 – Хоум Кредит энд Финанс Банк, менеджер проекта, тренер

2010 – 2011 – Группа компаний Дикси, внутренний тренер

Образование

Тверской государственный университет, педагог-психолог

Академия психологии предпринимательства и менеджмента, Санкт-Петербург, практический психолог

Открытый тренерский университет Марка Кукушкина (ОТУМКА), тренинг тренеров, сертификат

Центр подготовки персонала Л.Кроля, тренинг тренеров, сертификат

Клещенко Дмитрий

бизнес-тренер, консультант

Опыт

- Управление отделом розничных продаж
- Проведение тренингов по коммуникационным тематикам
- Реализация консалтинговых проектов на автомобильном рынке (внедрение CRM)

Опыт работы

2012 – настоящее время – RT Group, тренер, консультант

2010 – 2012 – AutoBusiness Academy, старший тренер, руководитель департамента

2006 – 2011 – Avanta Group, руководитель направления Renault

Образование

МГТУ Станкин, инженер

ГУ ВШЭ, юрист, повышение квалификации/курсы



Комаричев Виталий

бизнес-тренер, консультант

Опыт

- Управление отделом розничных продаж
- Разработка системы мотивации, подбор, обучение и аттестация персонала
- Проведение тренингов по коммуникационным тематикам
- Реализация консалтинговых проектов на автомобильном рынке (внедрение CRM)

Опыт работы

2012 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, заместитель руководителя проектного департамента

2011 – 2012 – Авто АЛЕА, руководитель отдела продаж VW

2009 – 2011 – Genser, руководитель отдела продаж INFINITI

Образование

Брянский Государственный Технический Университет (БГТУ), инженер

Брянская Государственная Технологическая Академия (БГТА), аспирантура



Крылова Алёна

бизнес-тренер, консультант



Опыт

- руководящая работа: стратегическое планирование, управление операционной деятельностью
- организация и управление работой с федерациями, лигами, спортивными комитетами
- обучение сотрудников, организация и проведение семинаров и стажировок, поддержание высокого уровня предоставляемых услуг спортивной школы
- поддержание имиджа школы
- работа с различными категориями клиентов (VIP, главы районных и окружных управляющих организаций, учащиеся, родители, представители общеобразовательных школ и пр.)

Опыт работы

2013 – настоящее время – RT Group, тренер, консультант

2010 – настоящее время – Специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва «Крылья Советов», директор

2005 – настоящее время – Государственный университет управления, менеджмент игровых видов спорта, преподаватель

Образование

Ульяновский государственный педагогический университет имени И.Н. Ульянова

Региональный финансово-экономический институт, менеджмент

МГУ им. М.В. Ломоносова, деловая журналистика

Подстреленова Елена

бизнес-тренер в области управления и развития персонала, практик в сфере деловых коммуникаций, оценки персонала



Опыт

- руководство отделом продаж: планирование потребности в персонале, поиск и подбор персонала, формирование кадрового резерва, курирование vip-клиентов, разработка системы стимулирования корпоративных клиентов
- разработка и внедрение проектов
- наставничество, тренер «in-house»
- руководство тренерским подразделением
- руководство проектами консультирования и обучения крупных и средних компаний в области менеджмента
- проведение семинаров, тренингов

Опыт работы

2004 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, консультант, зам. директора по развитию

Образование

Московский Государственный Открытый Педагогический Университет им. Шолохова, кафедра прикладной психологии А. П. Егидеса

Самойлова Людмила



бизнес-тренер, консультант, эксперт по коммуникациям, продажам и закупкам
руководитель проекта «Розничные сети»

Опыт в продажах:

- > анализ рынка, оценка конкурентной среды, поиск клиентов
- > проведение переговоров с клиентами, сбор, анализ и формирование потребностей
- > предконтрактная коммуникация с клиентом, постконтрактное сопровождение клиента

Опыт в закупках:

- > подготовка открытия новых магазинов
- > работа с поставщиками: поиск, анализ и отбор поставщиков, проведение переговоров по коммерческим вопросам, согласование контрактов
- > руководство отделом: координация деятельности и контроль работы подчиненных
- > руководство категориями товаров: отбор, формирование и оптимизация ассортимента; анализ оборота, маржи и прибыли по категориям, анализ остатков, удельного веса категорий и подкатегорий товаров; принятие и реализация решений по развитию категорий

Опыт работы

2009 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, консультант, руководитель проекта Розничные сети

2008 – 2010 – Карфур Рус (российская дочерняя компания Carrefour Group, розничная торговля), категорийный менеджер отдела закупок

Образование

Российский Лингвистический университет (МГПИИЯ им. Мориса Тореза), английский и немецкий языки, переводчик

Смирнова Жанна



бизнес-тренер, консультант в области управления, практик в сфере управления продажами, профессиональный консультант в сфере оценки и диагностики персонала, построения систем мотивации и аттестации

Опыт

- 13-летний опыт управления отделом продаж
- 9-летний опыт проведения тренингов
- многолетний опыт в разработке и создании комплексных программ обучения и развития руководителей высшего и среднего звена
- внушительный опыт личных продаж

Направления деятельности

- стратегический и тактический менеджмент
- управление продажами
- консалтинговые проекты, нацеленные на повышение эффективности деятельности

Опыт работы

2004 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, консультант, исполнительный директор

Образование

MA степень в сфере стратегического управления человеческими ресурсами (London Guildhall University/МИРБИС)

Стома Александр

бизнес-тренер, консультант в области коммуникаций и управления

Опыт

- тренинги, коучинг для руководителей высшего звена
- разработка стратегии развития компании
- проведение переговоров с ЛПР компаний-заказчиков; подготовка коммерческих предложений
- отличные навыки публичных выступлений и презентаций; отличные навыки нетворкинга, большая сеть контактов
- Чемпион Global Management Challenge Russia 2012; 4-е место Global Management Challenge World 2012

Опыт работы

- 2015 – настоящее время – RT Group, тренер
- 2014 – 2015 – бизнес-тренер, фриланс
- 2014 – 2014 – ЗАО Фортис Групп (консалтинг), директор по развитию бизнеса
- 2013 – 2013 – SmartValues (консалтинг), директор по развитию бизнеса
- 2012 – 2013 – MTI System, руководитель проектов
- 2010 – 2012 – ООО «Газпром трансгаз Югорск», инженер-электроник

Образование

- Югорский государственный университет, факультет «Финансы и кредит», «Экономист»
- Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, математический факультет, «Математик»



Усенко Елена

бизнес-тренер, консультант в области управления и развития персонала, коуч



Опыт

- > разработка и проведение оценочных мероприятий под потребности компании (оценка 360, исследование корпоративной культуры и проникновения ценностей Компании в нее, исследование удовлетворенности и климата в коллективе, Ассесмент-центры, интервью по компетенциям, оценка на входе в различных форматах)
- > проведение стратегических сессий, фасилитаций, фокус-групп под разные цели Заказчика)

Опыт работы

2004 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, консультант

2010 – 2014 – ООО "Хоум Кредит энд Финанс Банк", начальник Управления развития руководителей и оценки

Образование

МПГУ, психология

Устинов Дмитрий



бизнес-тренер, консультант в сфере управленческих и клиентских коммуникаций

Опыт

- руководящая работа в крупных финансовых группах
- создание и внедрение в компаниях формализованных бизнес-процессов, постановка технических заданий по их автоматизации
- проектный менеджмент в условиях ограниченных ресурсов и сжатых сроков
- разработка новых продуктов, маркетинг и продвижение на рынке финансовых услуг
- создание крупных розничных сетей по продаже финансовых продуктов по всей территории РФ, работы в регионах
- разработка и реализация маркетинговых стратегий
- участие в консалтинговых проектах (внедрение CRM)
- проведение авторских семинаров, тренингов

Опыт работы

2008 – настоящее время – RT Group, бизнес-тренер, консультант, коуч

2006 – 2008 – Газпромбанк - Управление активами, начальник департамента по развитию розничного бизнеса

Образование

Высшее образование, техническое и экономическое

Институт комплексных исследований Мицубиси, Япония, специализация корпоративное управление, коучинг

Храпов Алексей

бизнес-тренер, практик в сфере продаж и коммуникаций, эксперт автомобильного рынка



Опыт в сфере управления продажами

- создание и оперативное управление отделом корпоративных продаж
- разработка системы мотивации отдела
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж отдела
- отбор, оценка и сертификация персонала

Опыт в тренинговой сфере

- разработка и проведение тренингов
- реализация консалтинговых проектов на автомобильном рынке (внедрение CRM)

Опыт работы

2011 – настоящее время – RT Group, тренер, консультант

2010 – 2011 – официальный дилер Фольксваген, руководитель направления «Коммерческие автомобили»

2005 – 2010 – Компания ЮС ИМПЕКС (официальный дилер ФОРД, МАЗДА, ПЕЖО), руководитель отдела продаж МАЗДА, начальник отдела корпоративных продаж

Образование

высшее экономическое

О клиентах



Наши клиенты

HoReCa	Радиус Отель и Ресторан, Алеф-трейд
Алкогольная и табачная продукция (производство и дистрибуция)	Руст Инк, Детчинский Винный завод, Геррус, Промэксим Групп, Армянский коньяк, Диамант Алко, Регата (Ростов-на-Дону), Pernod Ricard Rouss, Пивоваренный завод Вена, Очаково, Трансмарк, ОСТ-Алко, Алианта Групп, ИНТЕР Групп, Ереванский коньячный Дом, Винный Мир, Директива
Банки, аудит и консалтинг, страхование, инвестиции	Прадо Банк, БергЪ и партнеры, ГК Регион, Страховое Общество «Россия», Базовый Элемент, Международный банк реконструкции и развития, BDO-Unicon (консалтинг), Росгосстрах, Чешская страховая компания, BNP Paribas, CiV Life, Связь-Банк, Хоум Кредит Банк, Intercomp, Страховая группа МСК, АльфаСтрахование
Бриллианты (производство)	ПО «Кристалл» (г. Смоленск)
Дистанционные продажи	Интернет–магазин OZON
Добывающая и перерабатывающая промышленность	Сталепромышленная компания-М, Союзнихром, ГК Комтех, Выксунский металлургический завод, Сибур Холдинг, Газпром-Шельф, ОГК-2, ТНК-ВР, Роснефть, Лукойл, УРАЛХИМ

Наши клиенты

Косметика и бытовая химия	Единая Европа Холдинг, Дистрибуторская компания Сальваторс (Дзинтарс), FC Group, Русвелл, UNITOP, Белла Восток
Недвижимость	Astera, Olson
Образование, переводческие услуги	АСПРЯЛ (Американские советы по международному образованию), CDC (Центр Карла Дуйсберга), Транслинк, Институт Корпоративного Управления
Оконные конструкции, мебель и предметы интерьера (производство и продажа)	Профайн Рус (КВЕ), Фабрика мебели 8 Марта, Диваны ТУТ, ANDERSSEN, Виктори, ДОК - 17, Атлас Люкс, UTFC, сеть салонов мягкой мебели и кухонь «Гварди», Плитпром, Олимп (Владимир), Удачная мебель
Продукты питания (производство и дистрибуция)	Вимм-Билль-Данн, Гуд-Фуд, Ассопторг-ЭВР, Кондитерская фабрика «Ударница», Булочно-кондитерский комбинат «Черемушки», Русский Продукт, Метелица, ЕвроОЙЛ, Северная компания, Саратовский Жировой комбинат, МБKK Коломенское, Trest B, Центральная дистрибуторская компания (Минск), ТГ Юнэкт, АлефТрейд (СПб), Nestle, Группа компаний ТРИ-Р, Молочное дело, Архыз, Юнимилк, Бондюэль, МД Бородина, Велком, Дымов, PepsiCo, Озерский Сувенир
Промышленное оборудование (производство и продажа)	ЗАО «Нара», Грундфос, Роберт Бош, Корпорация Caterpillar, Концерн Юнгхайнрих, ЭСАБ, Sealed Air, Союзпак

Наши клиенты

Реклама, СМИ, полиграфия, телевидение	Издательский дом Главбух, Издательский дом Gameland, Издательский Дом Ридерз Дайджест, Полиграфический комплекс Пушкинская площадь, BUSINESS EDUCATION REVIEW, ITG Graphic Products, Немецкая фабрика печати, Вся полиграфия, EMG (BTL-агентство), Smart communications, Dentsu Smart, MTV, Ю-TB
Розничные сети, магазины одежды и обуви	Globus, Азбука Вкуса, OBI, Лента, Gant, Schkers, Аптечная сеть 36,6, Молния, Reebok, Диковина, Коралл, Сток-Центр
Строительные и отделочные материалы, строительство и эксплуатация	ТехноНиколь, Джетта-СТ, Главербель-Восток, Bechtel Corporation, Grohe, Трейд Лок, Эгопласт, Трубопровод Контроль Сервис, Альтерпласт, Спецтоннельстрой, Комэнерго, Мособлгаз
Телекоммуникации, IT, технические решения, связь, компьютерная техника	Ростелеком, ВымпелКом, Мегафон, Softoffice, Почта России, Компэл, Дистрибуторская компания Алион, ЛАНТРИ (холдинг «МИКРОТЕСТ»), Parallels, ММТ, Yota
Товары для дома, игрушки	АСБ-Рейтинг, Интеркволити, Хозяйственный Мир, Интерхозторг, Грат-Вест, ТД Олента, Роялтон Групп

Наши клиенты

Транспортные, экспедиторские, автомобильные и шинные компании	Volkswagen Group Rus (Skoda, Audi, Volkswagen), Рольф, РусПромАвто, ATL, Независимость, АвтоКлуб Ассистанс-Рус, Yamaha motor, Subaru Motor, Фаворит, Goodyear, Mercedes, MAN, Легеартис, БайкЛенд
Туризм и спорт	ВКО Тревел, Corpus Art & SPA Palestra, Музенидис Тревел, ХК Крылья Советов, Федерация Хоккея Москвы
Фармацевтика, медицина и медицинское оборудование	НПО МИКРОГЕН, ТД Микроген Фарма, Ниармедик, Астра 77, Стоматорг, Катрен, ФАК Балтимор, Фарм-Синтез, AWTech, Лаборатория Servier, ГлаксоСмитКляйн
Электроинструмент, электротехническое оборудование, бытовая техника	Schneider Electric, Ormis Tools, Баумат, Светотехника, Светосервис, APC (American Power Conversion), Miele СНГ, Энергосистемы и Технологии, ТФС-Холдинг, Термокул, Spectrum brands (Varta), Energizer