



# Баринаова Ольга Константиновна

👤 Генеральный директор  
ООО “Компания Проспект”

📍 Место рождения: г. Москва

🎓 Образование:

- Геологический факультет  
МГУ им. М.В. Ломоносова
- Факультет глобальных процессов  
МГУ им. М.В.Ломоносова
- Основы предпринимательской  
деятельности РЭУ им. Г.В.Плеханова

🌟 Опыт работы  
на руководящей должности: 15 лет.

# Prospect Company

Successful men & women keep evolving



[www.prospect-company.com](http://www.prospect-company.com)  
С любовью, Prospect Company Team 

# PROSPECT-COMPANY



## PROSPECT-TOUR

**Prospect-company** успешно работает на туристическом рынке 17 лет, отправляя в год более 7000 туристов.

- Квалифицированные сотрудники;
- Туры в любую точку мира;
- Выездные образовательные программы;
- Ведущие туристические операторы;
- Лучшие гостиницы;
- Все музеи мира;
- Свадьба в любой точке мира;
- Лучшие рестораны, кафе и бары;
- Экскурсии по России и всему миру;
- Эксклюзивный проект.

+7 (925) 372-28-59  
prospect-tour.ru



## PROSPECT-EVENT

**Prospect-company** — это организация самых ярких и запоминающихся событий! Опыт в создании мероприятий более 10 лет.

- Конференции online/offline/hybrid;
- Презентации;
- Выставки и форумы;
- Церемонии, концерты, фестивали;
- Менеджмент артистов;
- Корпоративы;
- Свадьбы;
- Дни рождения;
- Выпускные;
- Детские праздники;
- Создание документальных, рекламных, отчетных фильмов и роликов.

+7 (926) 970-29-19  
prospect-company.com



## PROSPECT-DESIGN

**Prospect-company** успешно работает в сфере DESIGN уже больше 8 лет.

- Создание логотипов;
- Разработка фирменного стиля;
- Разработка брендбука;
- Разработка имиджевых сайтов;
- Корпоративные сайты;
- Landing page;
- Интернет-магазины;
- Наружная реклама;
- Печать любой полиграфической продукции;
- Производство сувенирной продукции.

+7 (925) 455-20-87  
prospect-company.com



# Видеть ВОЗМОЖНОСТИ

1

Используйте любые возможности для собственного роста и развития Вашей команды!

2

Проявляйте интерес к бизнесу, общайтесь с потребителями, покупателями, коллегами и клиентами.

3

Всегда ищите новый опыт, выходите за рамки привычного.

# Брать на себя обязательства

1

Делитесь своим видением будущего компании, направляйте и, по возможности, создавайте видение будущего вместе с командой.

---

2

Берите ответственность за обязательства своей команды, включайтесь, помогайте, поддерживайте.

---

3

Когда обязательства не могут быть выполнены, не обвиняйте других, а требуйте пересмотра этих обязательств, в зависимости от контекста.





## **Брать на себя ответственность**

---

Быть ответственным за достижение результатов в соответствии с амбициями, целями и принятыми обязательствами. Воспитывать чувство ответственности у своей команды.

---

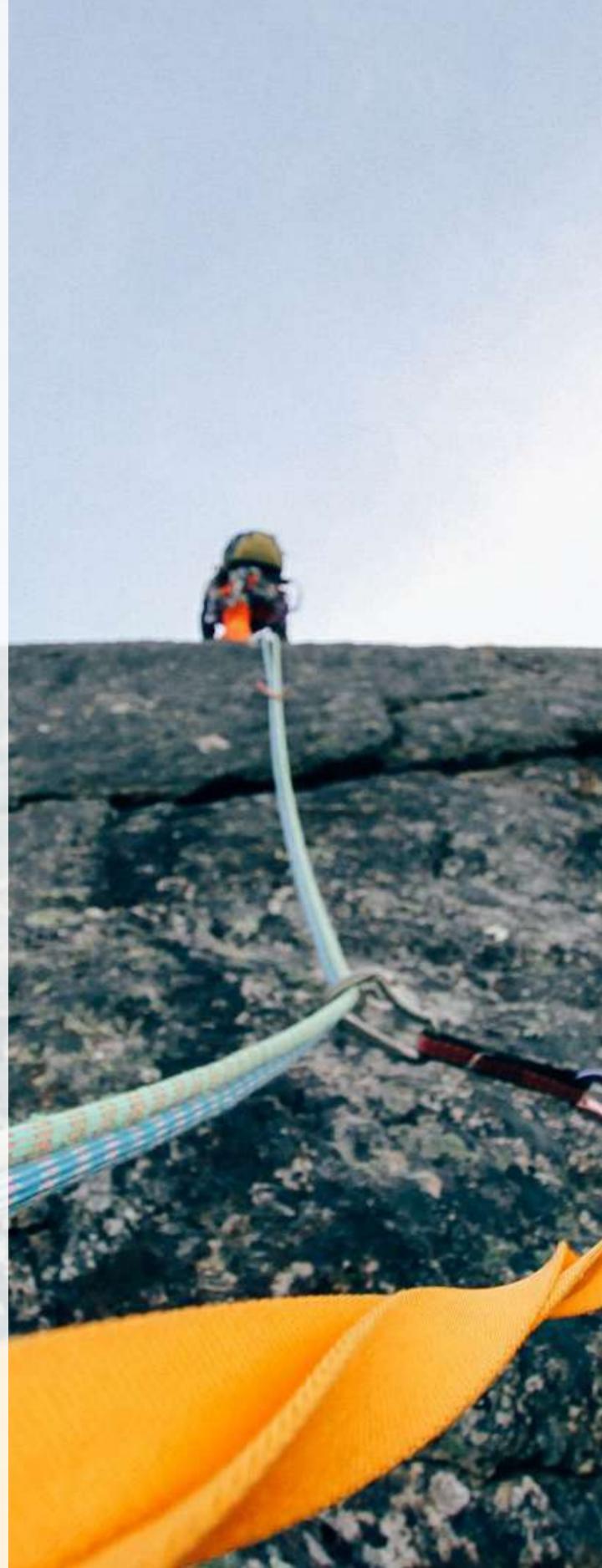
1

Заранее обозначайте критерии успеха для своей команды.

---

Создайте условия для выполнения взятых на себя обязательств.

3



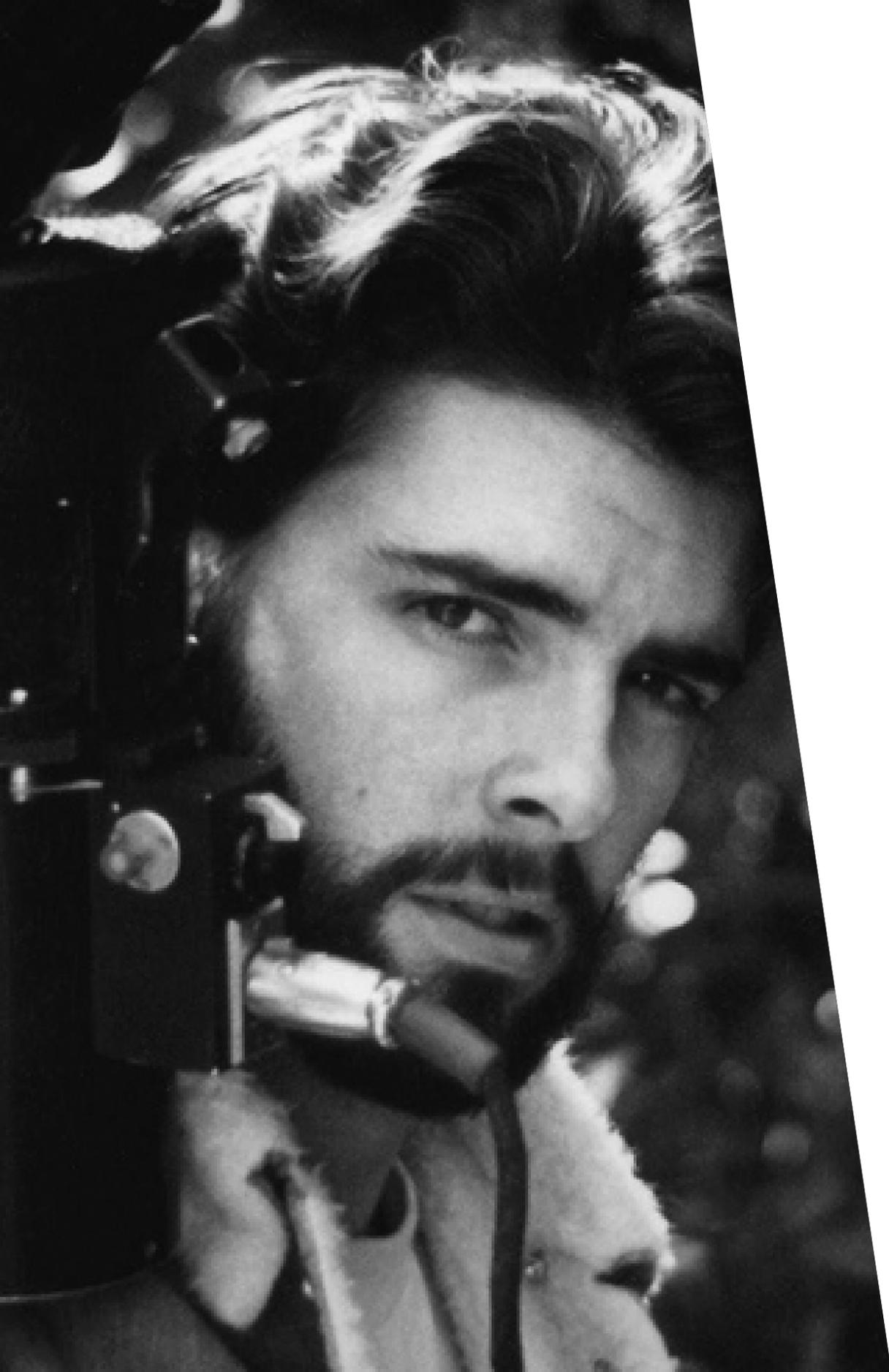
2

Работайте над факторами успеха для достижения результата, не зацикливаясь на том, что мешает вам его достичь.

---

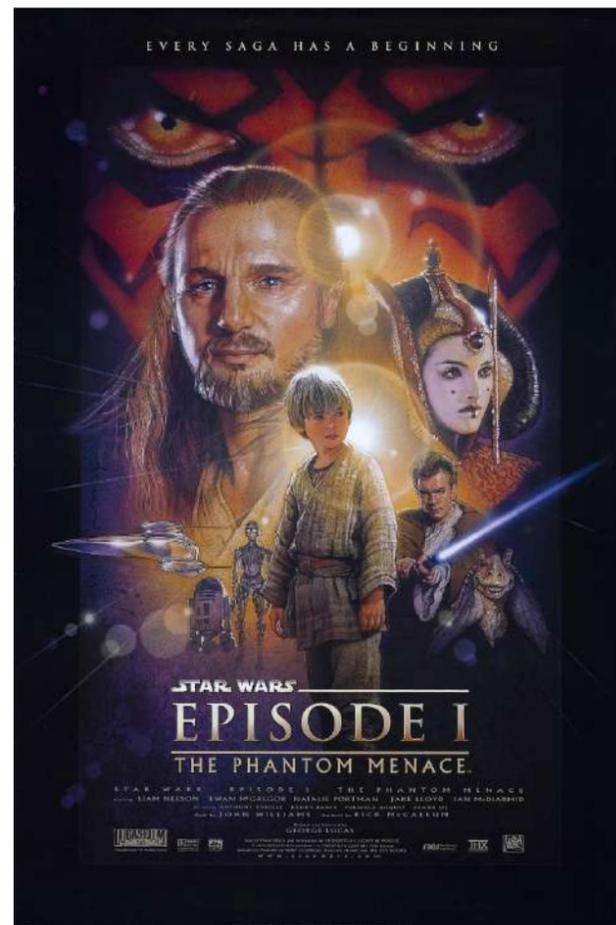
Анализируйте успех, чтобы можно было его повторить.

4



# Разберем на примере! Pixar

Студию Pixar основал в 1979 году Джордж Лукас (она тогда называлась «The Graphics Group» и была компьютерным подразделением Lucasfilm)

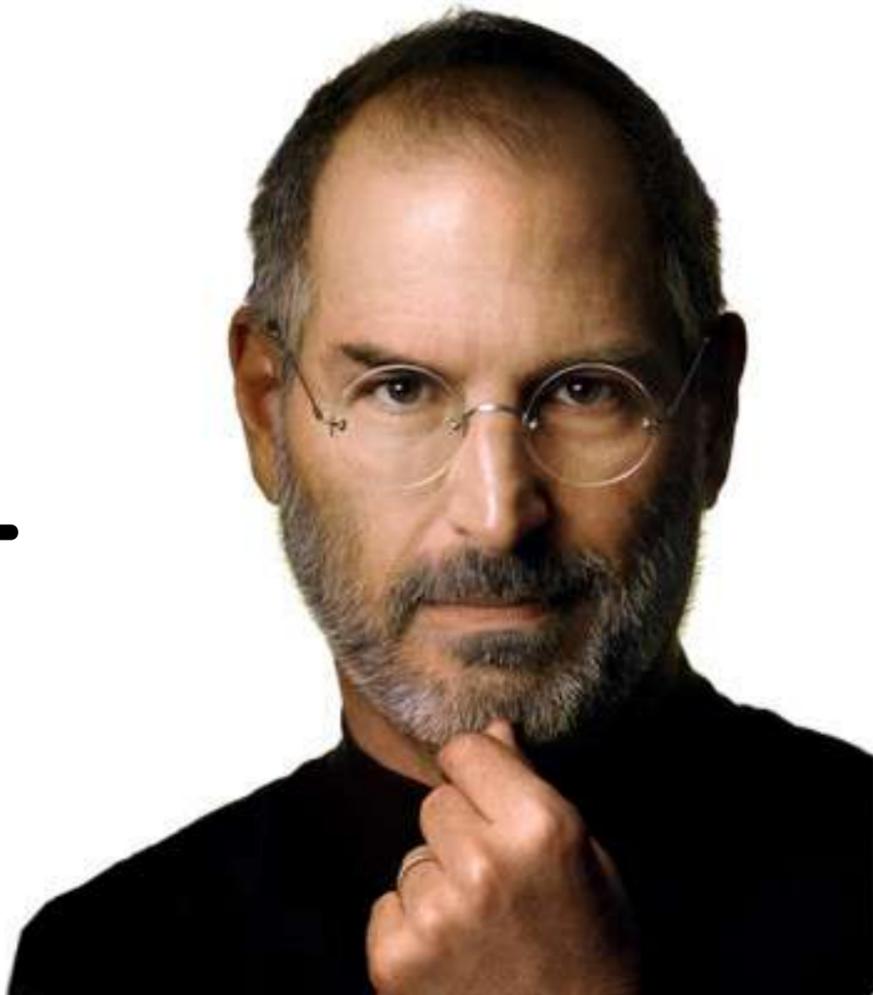


# Разберем на примере! Pixar

Джордж Лукас  
1986г



Стив Джобс  
5 млн  
долларов



Элви Рей Смит  
PIXAR



←  
~~30 млн  
долларов~~

→  
Новый глава

# Разберем на примере! Pixar



Pixar заключила историческую сделку стоимостью 26 миллионов долларов с Disney на производство трех полнометражных фильмов с компьютерной анимацией, первым из которых была "История игрушек".

A R

# Разберем на примере! Pixar

В 2006 году после длительных и непростых переговоров студия была приобретена компанией The Walt Disney Company за 7,4 миллиарда долларов, что сделало Стива Джобса крупнейшим акционером Walt Disney. 24 января 2006 года был заключён договор о слиянии, а 5 мая 2006 года сделка была одобрена акционерами.



# Говорить прямо и давать конструктивную связь

1

Конкретно и подробно описывайте Ваши ожидания и просьбы. Делайте это убедительно, но не агрессивно.

---

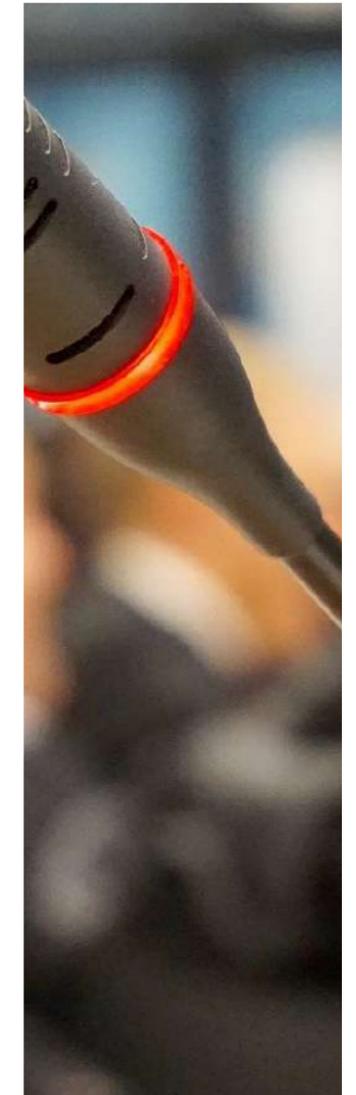
2

Честно выражайте свою точку зрения, говорите открыто и конструктивно.

---

3

Всегда поощряйте достижения, используйте возможность сделать это публично.





## «Мастер слушания»

---

Способность эффективно слушать и управлять своим внутренним голосом, убирать фильтры восприятия. Ваше активное слушание помогает собеседнику лучше и полнее донести необходимую информацию, а Вам - научиться чему-то новому и выразить поддержку собеседнику.

---



1

Слушайте Вашего собеседника искренне, с неподдельным интересом. Это мотивирует.

2

Меньше говорите сами - больше спрашивайте, используйте открытые вопросы для получения большей информации, и закрытые вопросы для подтверждения.

3

Всегда помните о том, что Вы можете научиться у своего собеседника чему-то новому.



# Разберем на примере! Ли Якокка

## Ford

Первый Ford Mustang сошел с конвейера уже 9 марта 1964 года, через 571 день после того, как был выбран дизайн будущей модели.

---

Lincoln Continental Mark III с огромной хромированной решеткой в стиле Rolls-Royce и выштамповкой на крышке багажника.



## Ford

Представленный в 1971 году Ford Pinto стоил дешево и пользовался бешеной популярностью. Однако вскоре выяснилось, что при ударе в корму Pinto может загореться. Дело было не столько в бензобаке, располагавшемся за задней осью, сколько в конструкции его крышки, из-за чего топливо при аварии выливалось на дорогу.

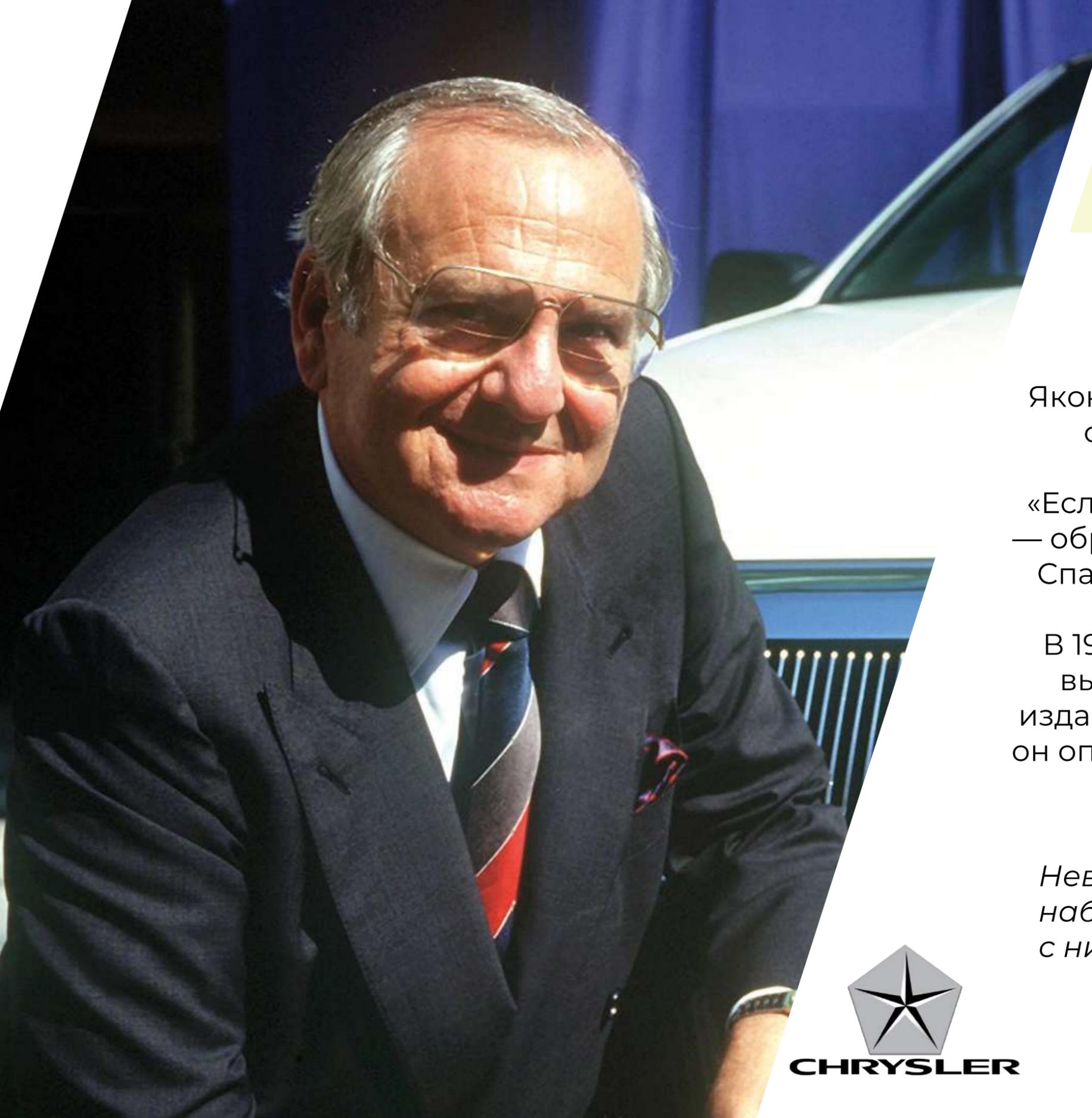
Конфликт с Генри Фордом II достиг пика: дело было не столько в проблемах с Pinto — Якокка на посту президента вел себя слишком независимо.

## Разберем на примере! Ли Якокка

Увольнение Ли было обставлено максимально унижительно.

По контракту Ford должен был предоставить ему какую-нибудь должность, пока он не найдет работу. В итоге из кабинета размером с огромный номер в шикарной гостинице он переехал в крохотную комнатку с потрескавшимся линолеумом, маленьким столом и телефоном на нем.





# Разберем на примере! Ли Якокко

## Chrysler

Якокка не мог обойтись без эффектного жеста, сократив собственное жалованье до одного доллара в год.

«Если сможете найти лучший автомобиль — купите его», — обращался Ли Якокка с телеэкранов в рекламе Chrysler. Спасение корпорации принесло ему настоящую славу.

В 1984 году Якокка в соавторстве с Уильямом Новаком выпустил автобиографию, которая в русскоязычном издании получила название «Карьера менеджера». В ней он описал Генри Форда II настоящим негодяем и злодеем, а себя лучшим кризисным менеджером.

*Невозможно сколько-нибудь долго добиваться успехов, набрасываясь на людей с бранью. Надо уметь говорить с ними откровенно и просто».*

*Ли Якокка, «Карьера менеджера»*



**CHRYSLER**

# Учиться друг у друга

1

Используйте любой опыт как способ научиться чему-то новому.

---

2

Делитесь своими идеями и опытом с другими.

---

3

Ищите возможности для коллективной выработки реше-





## Принимать вызов

1

Будьте водителем, а не пассажиром. Всегда задавайте себе вопрос, что Вы можете сделать, чтобы исправить ситуацию, в которой оказались.

---

2

Смело смотрите вперед, верьте в себя и обращайтесь слова в действие.

---

3

Осознанно и обоснованно рискуйте, используйте опыт ошибок, чтобы двигаться вперед.

# Вовлечь и вдохновлять

1

Информируйте членов команды о статусе проекта, участниками которого они являются.

---

2

Ставьте себя на место Вашего коллеги, умейте слушать и принимать его/ее аргументы.

---

3

Вовлекайте людей и участников проекта в командную работу. Берите на себя обязательства, ожидайте и требуйте от других ответного принятия обязательств.





# Действовать на результат

1

Создавайте четкое виденье будущего вместе со своей командой. Всегда следите за тем, чтобы все члены Вашей команды были вовлечены.

---

2

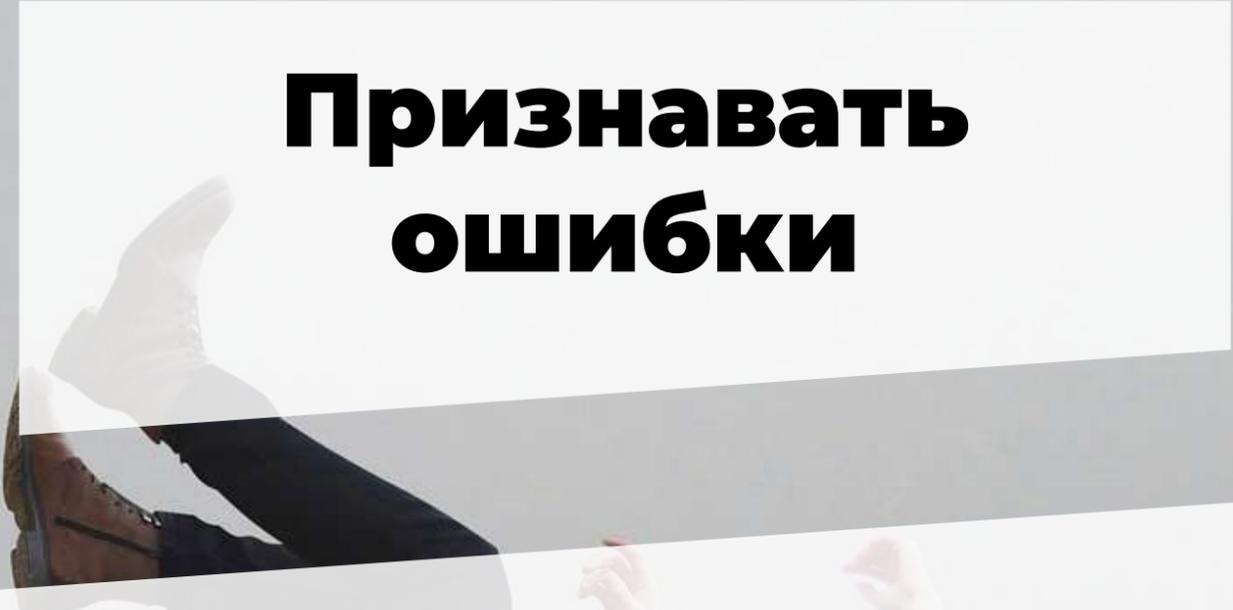
Всегда помните о том, к какому результату Вы хотите прийти.

---

3

Продуманно подходите к выбору членов команды.

# Признавать ошибки



1

Будьте готовы признавать ошибки и промахи, объясняйте своей команде, что важно честно и своевременно признать неудачу.

2

Ищите нестандартные способы решения сложных ситуаций и проблем.

3

Ищите выход коллективно. Находите способы достичь поставленную цель, несмотря на препятствия.



# Создавайте команду чемпионов

1

Сделайте все возможное для того, чтобы лучше узнать друг друга в команде.

2

Убедитесь, что Вы разделяете общие ценности и идете к одной цели.

3

Празднуйте успехи команды.



# Развивать сотрудников

1

Замечайте и признавайте  
достижения членов команды.

---

2

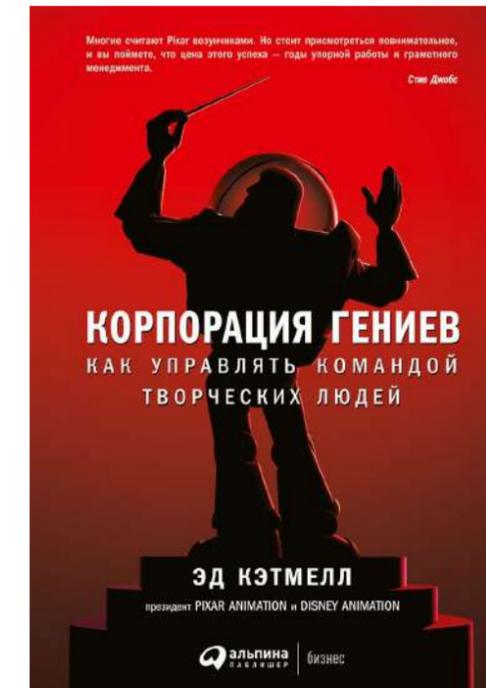
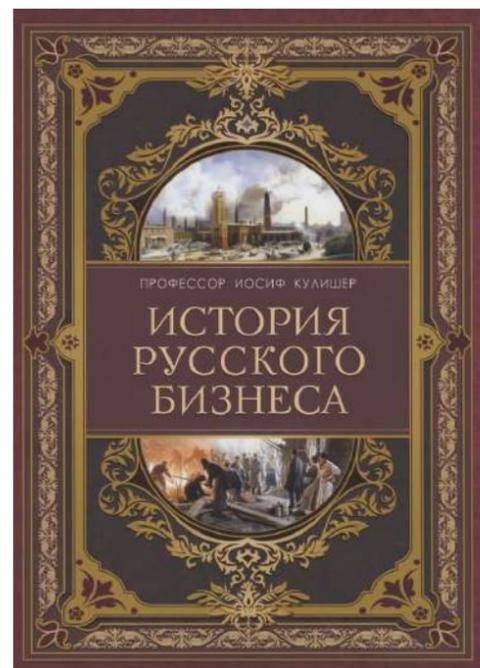
Всегда убеждайтесь в том, что Вы  
правильно услышаны и поняты.

---

3

Создавайте план об основных  
принципах коучинга: определить  
цель, оценить ситуацию,  
посмотреть на возможности  
и побудить к действию.

# Личная рекомендация Бариновой Ольги



# Указ Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина

## "О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года"



Достойный, эффективный труд и успешное пред-  
принимательство,

---



Увеличение численности занятых в сфере малого  
и среднего предпринимательства, включая инди-  
видуальных предпринимателей и самозанятых, до  
25 млн человек.

# Всё. Для бизнеса. В Москве.



## Онлайн-сервисы для бизнеса

Пользуйтесь бесплатными онлайн-сервисами и выводите ваш бизнес на новый уровень развития

Бесплатно от лидеров рынка в Онлайн-Академии 2.0

01  
Идея,  
02  
Старт,  
03  
Обучение,  
04  
Деньги,  
05  
Продвижение  
и сбыт,  
06  
Помещения,  
07  
Налоги,  
08  
Защита

# Проверка контрагента

Оценка кредитных рисков · Выявление аффилированности  
Мониторинг контрагентов · Поиск бенефициаров

Попробовать бесплатно

«Газели» трансформации: результаты очередного ежегодного обзора российских быстрорастущих компаний

Все публикации >

ВЕБИНАР · 27 ОКТЯБРЯ

Неуправление дебиторкой: ошибки, ценой в миллион

Все события >

## Детальная проверка контрагентов

Просматривайте важнейшую информацию о любой компании в одном окне: данные из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, арбитраж, банкротство, долги и др. Находите компании по ИНН, названию, адресу или просто по фамилии. Проверяйте по санкционным спискам.



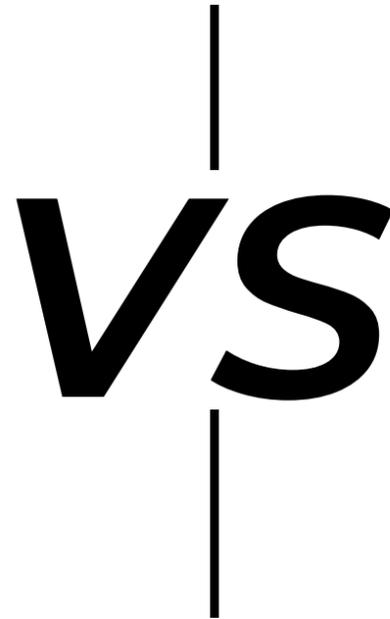
Попробовать бесплатно

Купить

# Практическое задание

## Бронирование идеального отдыха с Prospect Tour

- Лицензия туроператора РТО 024361,
  - Реестровый номер турагента РТА 0001597,
- Ежемесячные затраты:
- Выбор городов,
  - Осмотр отелей,
  - Тестирование экскурсионных маршрутов, музеев.
  - Обучение гидов и сотрудников.
- Все ради качественного продукта.



## Бронирование тура самостоятельно

- Отель на сайте-агрегаторе,
- Гиды на сайтах объявлений.

Отсканруй код и пришли решение!



За лучшую идею  
ценный приз + стажировка

# Prospect Company

Successful men & women keep evolving

**PRO  
SPECT  
COMPA  
NY.COM**

📍 ProspectCompanyCom



🌐 [www.prospect-company.com](http://www.prospect-company.com)

