



ДАР ЛИНК ИДЕЯ
История



Миссия

- Мы совершенствуемся с избранными



История технологии 1991 - 2011гг.

- 1991 год - создание в Татарстане первого частного Бизнес инкубатора в партнерстве с КАИ на базе технологии фирмы Корнинг и приобретение опыта бизнес - инкубирования и управления портфелем проектов.



История 2007 г.

- 2007 г. - на основе исследований рынка МВА и эффективности образовательной технологии для взрослых сформулирована идея развития отечественной школы менеджмента, основанной на использовании управленческих парадигм Востока и Запада



История

2008 г

- 2008 -2009гг. - создание концепции продукта «Эффективная карьера» и открытие Агентства делового развития в Технопарке Идея, Оптимизация Работы Международного Центра Делового Образования, оптимизация Работы федеральной логистической компании в области дистрибуции лекарств, увеличение доходности ее филиала в два раза после шести месяцев работы.



История

2009 г

- 2009 г. - организация конкурса «Знание ДАР - Дороже денег» совместно с МЦДО, журналом Дороже Денег и публичная проверка эффективности продукта «Эффективная карьера» на опыте использования технологии в течение года. Результат - кратное увеличение доходов участников конкурса.



Истории Успеха

- **Александр Авакянц**
- В процессе обучения по программе BZR700 выиграл конкурс на замещение вакантной должности - регионального директора в корпорации Ренессанс страхование.
- + 500 т.р.





Истории Успеха

- **Хабибрахманов Руслан**
Генеральный директор и
владелец агентства
недвижимости,
лидирующего на рынке
Татарстана.

В результате движения по
программе «Эффективная
карьера», проведения
корпоративной школы, УДИ
выявился потенциал роста в
несколько десятков
миллионов рублей.





Истории Успеха

- **Крюков Сергей**
Менеджер «Планеты фитнес», в результате движения по программе «Эффективная карьера» появилась перспектива повышения по должности до руководителя проекта с ростом доходов на 300 - 500 т. р. и создания корпоративного медиа издания в качестве соучредителя.



Истории Успеха

- **Мутигуллина Миляуша** руководитель регионального управления работы с Клиентами, Банк Русский Стандарт, в результате движения по программе «Эффективная карьера», проведения корпоративной школы, УДИ Объем продаж в Поволжском филиале возрос в два раза и выявлен потенциал роста на 1 млрд. рублей. Повысился личный доход при моратории на повышение зарплат на 400 т. р. Согласована подпись в Центробанке России и произошло повышение по должности до зам. председателя регионального филиала.





Разработка методологии Бизнес акселерации

Формализация технологии бизнес
акселерации и увеличение в 5 раз
доходов у фирмы республиканского
масштаба в течение года в период
кризиса.



История

2010 г.

- Обслуживание нескольких фирм по бизнес акселерации с **Кратным** ростом и начало партнерских проектов с Клиентами - кратный рост по показателям.
 1. Инженерная компания КПД.
 2. Партнерский проект - Компьютерный инновационных техникум.
 3. Корпоративный образовательный ресурс с федеральной компанией.



История

- Обслуживание компаний федерального значения стандартными инструментами стратегического менеджмента.
- Разработка и применение. Инструментов управления реальностью нематериальной мотивации.
- Внедрение. Отечественных технологий по стадийного увеличения эффективности управления.
- Управление собственными инженерными проектами.
- Разработка стратегий развития Территорий.



Текущее состояние и выводы

Начав работать над «эффективной карьерой» и концепцией эффективного менеджмента, совершенствуя технологию и обслуживая компании со все возрастающими масштабами деятельности, мы пришли к следующим выводам:

- Для создания Отечественной школы управления необходимо учитывать следующие аспекты:
- Ментальность русского народа характеризуется высокой внутривидовой агрессией и низкой межвидовой, поэтому стандартные научные инструменты запада у нас не работают.
- Высокая толерантность к чужой культуре и ее носителям начинают работать только при изменении HR политики.
- Изменение сводится к сбалансированности существующего дисбаланса агрессии.
- А именно, высокая внутривидовая агрессия подавлялась за счет военной дисциплины и энергия агрессии, направлялась во вне на конкуренцию и экспансию.
- А низкая межвидовая агрессия повышается за счет организаций войн и захвата чужих долей на рынке.
- Соответственно поскольку для народа характерно быстрое присвоение и заимствование, то и культура управления отечественной школы, на мой взгляд, должна строится на опыте, который приводил народ к расцвету.
- А эти периоды расцвета всегда сопровождалась на заимствовании культуры Востока и Запада.
- С Востока в управлении заимствовался подход к управлению, как искусству, причем военному искусству, основанному на глубоких и тонких принципах этики, мировоззрения и философии, организации социума и духа, при этом сильные произведения искусства в этой области принадлежат древности.
- А с Запада заимствовался подход к управлению, как к науке, основанной на расчетах, математическом моделировании, использованию современных средств коммуникации.
- Мы четко установили тот факт, что прямые заимствования в нашей культуре не работают.
- Только лишь созидательное разрушение позволяет сформировать приемы, стратагемы, инструменты того, что может быть приемлемым и эффективным в нашей культуре.