

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ · 2026

Корпоративные тренинги Soft Skills

10 ключевых тем — разработка и проведение под задачи
вашей компании

На русском и английском языках · от 2 до 16 часов · очно и онлайн

Ирина Баценко

кандидат педагогических наук, доцент · Professional Coach ICU

mclubbusiness.by · general@mclubbusiness.by · +375 44 785 16 54



ТРЕНЕР ПРОГРАММ

Ирина Баценко

Кандидат педагогических наук, доцент · Professional Coach ICU

- 30 лет в образовании, 25 — в бизнесе и международных проектах
- Автор более 40 научных работ и 7 учебников для вузов
- Преподаватель БГМУ, доцент МГЛУ, координатор медицинских проектов JHI (USA–Israel)
- Учредитель английского клуба «Малберри Клуб» и центра корпоративных инициатив «Малберри Клуб Бизнес»
- Среди клиентов — банки, посольства и международные организации



Визитка тренера
mcbusiness.by/batsenko

30

лет в образовании

40+

научных работ

7

учебников для вузов

2

собственные компании

10 ключевых тем корпоративных тренингов

01 — 02 / 10

Каждая тема адаптируется под отрасль, уровень участников и задачи компании · на русском или английском языке

01

Культурный интеллект и глобальное мышление CQ & Global Mindset

невидимый капитал руководителя международной компании

Почему сильный профессионал теряет очки на международной встрече — и как культурные измерения Хофстеде превращаются в практический инструмент руководителя. Участники составляют собственный культурный профиль и стратегию адаптации к целевым рынкам.

Аудитория: руководители и команды, работающие с зарубежными партнёрами, клиентами, инвесторами

02

Эмоциональный интеллект и управленческое присутствие EQ & Executive Presence

лидера считывают до того, как он начал говорить

EQ здесь — не разговор о чувствах, а управленческий инструмент: самообладание в конфликте, чтение состояния команды, харизма в переговорной. Включает тестовую оценку эмоционального интеллекта и персональный план развития.

Аудитория: топ-менеджеры, кадровый резерв, руководители направлений

10 ключевых тем корпоративных тренингов

03 — 04 / 10

Каждая тема адаптируется под отрасль, уровень участников и задачи компании · на русском или английском языке

03

Переговоры без потерь Harvard Negotiation Method

ВАТНА, ZOPA и переговорные стили разных культур в одной рабочей модели

Гарвардская модель на материале реальных сделок: от подготовки позиции до симуляции переговоров с партнёрами из разных культур. Кейсы подбираются из отрасли заказчика — банки, IT, гостеприимство, дипломатия.

Аудитория: руководители, отделы продаж и закупок, переговорные команды

04

Сила сторителлинга в бизнесе Business Storytelling & Persuasion

как упаковать цифры и факты в историю, которая продаёт решение

Структура убедительной истории для питча, отчёта руководству, публикации. Участники переписывают собственный рабочий материал — слайды, письмо или выступление — и видят разницу ещё на тренинге.

Аудитория: маркетинг, продажи, спикеры и амбассадоры компании

10 ключевых тем корпоративных тренингов

05 — 06 / 10

Каждая тема адаптируется под отрасль, уровень участников и задачи компании · на русском или английском языке

05

Презентация, которую досматривают до конца Presentation Skills

структура выступления, голос и работа с неудобными вопросами

Логика выступления, контакт с аудиторией, ответы на возражения руководства и клиентов. Каждый участник выступает дважды — до и после — с разбором записи.

Аудитория: все, кто защищает идеи, бюджеты и проекты перед руководством и клиентами

06

Интеллект общения Conversational Intelligence

химия доверия в переговорах, продажах и управлении командой

Как устроено доверие в разговоре и почему одни формулировки открывают собеседника, а другие включают защиту. Практика на сценариях продаж, обратной связи и сложных разговоров с сотрудниками.

Аудитория: руководители, HR, клиентские и сервисные команды

10 ключевых тем корпоративных тренингов

07 — 08 / 10

Каждая тема адаптируется под отрасль, уровень участников и задачи компании · на русском или английском языке

07

Нетворкинг как система Strategic Networking & Personal Brand

профиль эффективного коммуникатора и связи, которые превращаются в контракты

Нетворкинг как управляемый процесс: карта контактов, сценарии знакомства, стратегия LinkedIn-профиля для международного рынка. Итог — личный план развития профессиональных связей на год.

Аудитория: бизнес-девелопмент, специалисты, выходящие на международный рынок

08

Влияние без полномочий Influence Without Authority

ассертивность и медиация конфликтов внутри компании

Как продвигать решения, когда формальной власти нет: ассертивная позиция, работа с сопротивлением, де-эскалация конфликта. Строится на кейсах кросс-функциональных и международных проектов.

Аудитория: проектные менеджеры, средний менеджмент, лидеры изменений

10 ключевых тем корпоративных тренингов

09 — 10 / 10

Каждая тема адаптируется под отрасль, уровень участников и задачи компании · на русском или английском языке

09

Критическое мышление и принятие решений Critical Thinking & Decision Making

инструменты стратегического анализа там, где интуиции уже недостаточно

SWOT, PESTLE и матрица решений как рабочие инструменты, когда данных мало, а решение нужно сегодня. Разбор управленческих кейсов из международной практики.

Аудитория: руководители, аналитики, кадровый резерв

10

Установка на рост Growth Mindset: Motivation & Mastery

как мышление руководителя задаёт скорость развития команды

Исследования Кэрол Дуэк в переводе на язык управления: установка мышления, мотивация и коучинг как единая система удержания и роста сотрудников. Отражает образовательные тренды 2026 года.

Аудитория: HR-директора, руководители команд, собственники образовательных центров

Как мы разрабатываем тренинг

Каждый тренинг проектируется под цели, отрасль и уровень участников — это не готовый курс с полки



01 Бриф

Встреча с заказчиком: задачи, аудитория, ожидаемый результат. При необходимости — Language & Communication Audit™.



02 Дизайн

Сценарий тренинга, кейсы из практики компании, материалы и KPI. Согласование программы до старта.



03 Проведение

Очно на территории заказчика или онлайн. Интерактивные форматы: разбор кейсов, симуляции, практика.



04 Отчёт

Обратная связь, отчёт для HR и руководства, рекомендации по закреплению. Сертификаты участникам.

Пример реализованной программы — Soft Skills PRO

Цикл по развитию гибких навыков коммуникации и лидерства для специалистов международного бизнеса: четыре модуля — от культурного интеллекта и переговоров до лидерства, стратегии и защиты финального портфолио.

16

тренингов

32

часа практики

4

профиль-кейса

mclubbusiness.by/softskillspro

Форматы и стоимость

Базовая ставка — от 200 BYN за академический час разработки и проведения · длительность от 2 до 16 часов

ФОРМАТ	ОБЪЁМ	ЧТО ВНУТРИ	СТОИМОСТЬ
Экспресс-тренинг	2 часа	Один навык, плотная практика: формат для команд с ограниченным временем	от 500 BYN
Тренинг-полдня	4 часа	Тема в глубину: теория, кейсы, отработка и обратная связь	от 900 BYN
Тренинг-день	8 часов	Полное погружение: диагностика, практика, индивидуальные рекомендации	от 1 600 BYN
Модульная программа	16 часов	Цикл из нескольких сессий с закреплением между встречами и итоговым отчётом	от 3 200 BYN

В стоимость включено: разработка сценария под задачи компании, авторские материалы и чек-листы, проведение на русском или английском языке, сертификаты участникам, итоговый отчёт для HR.

Финальная стоимость зависит от глубины кастомизации, числа участников и отраслевой специфики — рассчитывается после брифа.

Готовы обсудить задачу?

Пришлите запрос — предложим тему, формат и программу под вашу команду

 general@mclubbusiness.by

 +375 (44) 785 16 54

 ул. П. Мстиславца, 24, оф. 175, Минск

 www.mclubbusiness.by



Сканируйте — визитка тренера
mcbusiness.by/batsenko

Ирина Баценко

кандидат педагогических наук, доцент · Professional Coach ICU