



HSE GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА ВШЭ

ДАЙДЖЕСТ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ ВШБ

GSB CAREER SERVICES REVIEW



Наша задача, как бизнес-школы, — это создание возможностей и условий для всестороннего развития студентов.

Проекты, стажировки, карьерные консультации, ярмарки вакансий и менторские программы открывают двери в лучшие российские и международные компании.

Следующий шаг за студентами.

Проявите себя и будьте успешными!

Это был непростой год для всех: для команды Центра карьеры особенно насыщенный и наполненный динамичными карьерными проектами, которые потребовали соответствия ожиданиям студенческой аудитории, адаптации к «гибридному формату» и увеличения пула компаний-партнеров.

Весенняя неделя карьеры — итоговая в этом 20/21 учебном году, продемонстрировала «карьерную зрелость» студентов Высшей школы бизнеса. Очевидно, в этом есть заслуга Центра карьеры, который устранял барьеры на пути к «работе мечты». Если вы готовы пробовать, то специалисты нашей команды готовы помочь тем, кто хочет работать. Мы надеемся, что стратегически важные инициативы Центра карьеры: проекты «Карьерный навигатор» и «Программа развития твоей карьеры» помогут в построении индивидуального плана развития и подготовке к трудоустройству.

Желаем вам успешно закончить учебный год, сформулировать профессиональные цели и определиться, как их достичь!



МАРГАРИТА ГЛАДКОВА

заместитель декана по основным образовательным программам, доцент, академический руководитель ОП «Цифровые инновации в управлении предприятием»

“

НАША ЗАДАЧА, КАК БИЗНЕС-ШКОЛЫ, — ЭТО СОЗДАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И УСЛОВИЙ ДЛЯ ВСЕСТОРОННЕГО РАЗВИТИЯ СТУДЕНТОВ.



ЕКАТЕРИНА ШУГАЛЕЕВА

директор Центра карьеры

“

ЕСЛИ ВЫ ГОТОВЫ ПРОБОВАТЬ, ТО СПЕЦИАЛИСТЫ НАШЕЙ КОМАНДЫ ГОТОВЫ ПОМОГАТЬ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ РАБОТАТЬ.

Содержание

1

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ

[В Цифрах](#) 4

[Неделя Карьеры](#) 5

[Карьерные консультации](#) 8

2

[Карьерный воркшоп](#) 11

[Студенты ВШБ приступили к решению бизнес-задач](#) 13

3

[Программа трех этапов развития твоих карьерных навыков](#) 17

4

НАШИМ СЛОВО

[Интервью с Андреем Кондрашиным](#) 18

5

[Карьерный навигатор](#) 27

6

[Что офлайн грядущий нам готовит?](#) 28

7

[КОНКУРС](#) 30

8

[Справочная информация](#) 30

[Наша команда](#) 36

[Контакты](#) 37

Центр Карьеры

Мы помогаем студентам и выпускникам
Высшей школы бизнеса в вопросах:
развития компетенций
в области трудоустройства, определения
карьерных планов, содействия
в трудоустройстве и практиках,
информирования о ситуации на рынке
труда путём проведения карьерных
мероприятий.

52

МЕРОПРИЯТИЯ С УЧАСТИЕМ
КОМПАНИЙ-ПАРТНЁРОВ ЦЕНТРА

835

СТУДЕНТОВ ПРИНЯЛИ
УЧАСТИЕ В ВЕБИНАРАХ

478

КАРЬЕРНЫХ
КОНСУЛЬТАЦИЙ

1037

ВАКАНСИЙ В БАЗЕ
ЦЕНТРА

120

ПРОЕКТОВ ДЛЯ СТУДЕНТОВ
ОТ КОМПАНИЙ-ПАРТНЕРОВ
ЦЕНТРА

130

МЕСТ ДЛЯ ПРАКТИКИ ОБЕСПЕЧИЛ
ЦЕНТР СТУДЕНТАМ БАКАЛАВРИАТА
И МАГИСТРАТУРЫ

Весенняя неделя карьеры ВШБ 2021

В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ БИЗНЕСА НИУ ВШЭ ЗАВЕРШИЛАСЬ ОРГАНИЗОВАННАЯ ЦЕНТРОМ КАРЬЕРЫ ВЕСЕННЯЯ НЕДЕЛЯ КАРЬЕРЫ, МЕРОПРИЯТИЯ КОТОРОЙ ПОСЕТИЛИ БОЛЕЕ 500 СТУДЕНТОВ.

Весенняя неделя карьеры прошла в гибридном формате: 12 крупнейших в своей отрасли компаний, представляющих FMCG, телеком, логистику, HoReCa, финтех и консалтинг Big4, провели тематические вебинары и навигацию по компаниям в формате online.

Самые разные сферы бизнеса были освещены за эти два дня: студенты узнали о лучших практиках эмоционального маркетинга от McDonald's, инновационном бизнесе от Сбера, будущем новых профессий от Leroy Merlin, о лучшем work-life balance в СИБУРе, трансформации HR-практик и карьерных перспективах.

Впервые после изоляции был проведен офлайн-день в коворкинге на Шаболовке. Наконец-то можно было активно взаимодействовать друг с другом! Яркая фотозона создавала атмосферу праздника и... полета.

Очень весенний навык – понравиться с первого взгляда и успешно проходить бесе-

дование, смогли потренировать участники офлайн-дня с рекрутерами ведущих кадровых агентств Hays, HeadHunter и ЭКОПСИ Консалтинг.

Представители Big4: PWC, Accenture, KPMG, EY были доступны для обсуждения лайфхаков для прохождения стажировок в консалтинге.



В рамках офлайн-дня состоялся кейс-чемпионат от консалтинговой компании Accenture. В нем приняли участие 7 команд разных ВУЗов, среди которых НИУ ВШЭ, МГИМО, РУТ(МИИТ), РЭУ им. Плеханова, РАНХиГС, РГГУ, МГУ им. Ломоносова.

Мы рады поздравить нашу студентку Деркач Александру Евгеньевну (ОП Логисти-

ка и управление цепями поставок, 3 курс) с прохождением в список топ-участников.

Рекрутеры компаний-работодателей отметили мотивированность и «карьерную зрелость» студентов Высшей школы бизнеса. «Их ждет прекрасная профессиональная карьера!», — отметила Святицкая Ирина, руководитель молодежного направления HeadHunter.





ВОТ КАК ОТЗЫВАЕТСЯ О ПРОШЕДШЕМ МЕРОПРИЯТИИ ACCENTURE:

«Наша команда очень довольна мероприятием – большое спасибо за его организацию! Место проведения чемпионата было очень удобным для выбранного формата. Сформированные команды показали высокий уровень подготовки, способность гибко мыслить и быстро адаптироваться к поставленной задаче.

Многие ребята, даже с младших курсов, очень ответственно подошли к решению кейсов и отлично справились. Нам было приятно и интересно с ними работать. Рады дать тем, кто особенно проявил себя, возможность прийти к нам на внутренний отбор кандидатов. Надеемся на дальнейшее сотрудничество, с удовольствием примем участие в подобных мероприятиях в будущем!»

ВЛАДИСЛАВА ШЕВЯКОВА

Graduate Recruitment Analyst,
Human Resources,
Accenture Russia

МАКСИМУМ ВЗАИМНОЙ ПОЛЬЗЫ ОТМЕТИЛ ЭКОПСИ КОНСАЛТИНГ:

«Нашей команде в целом очень понравилось мероприятие. Обязательно зовите снова! Наши главные инсайты – студенты не знают Экопси, но после 5 минут нашей самопрезентации уходят в восторге, это приятно.

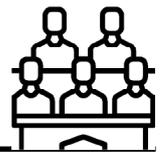
К нам выстроилась очередь на интервью – это показатель, что мы попали в потребность, это тоже обрадовало. Мы обменялись с ребятами контактами и направили им наши тесты потенциала, которые используем при найме, позже направим им красивые персональные отчеты».

ЛЮБОВЬ ШОКИНА

консультант,
ЭКОПСИ Консалтинг

562

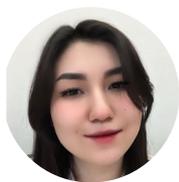
студента участвовали в Неделе карьеры и Ярмарке вакансий



32

представителя компаний





КАМИЛЛА КАЛДЫБАЕВА

Студентка 4 курса бакалавриата ОП «Управление бизнесом»

«Неделя карьеры мне понравилась. Мне понравился смешанный формат (офлайн и онлайн), так как каждый может выбрать, что он хочет посетить, в зависимости от своих возможностей. Я посетила и офлайн, и онлайн-дни. В офлайн-день было круто видеть представителей известных компаний, которые были настроены на привлечение студентов. Теперь у меня есть

куча мерча и много полезной информации о том, что меня ждёт на стажировках. В онлайн-день тоже рассказали много интересного.

Представители компаний рассказывали студентам о карьерных возможностях для студентов и о своей корпоративной культуре. Посещение недели карьеры дало мне больше уверенности в том, что даже без опыта известные компании охотно берут студентов на стажировки с последующим трудоустройством. Более того, теперь я больше знаю о том, что меня будет ждать при подаче резюме на стажировки (какие тесты, собеседования и т.д.)»



ЗАФАР МАХСУДАЛИЕВ

Студент 1 курса магистратуры ОП «Международный менеджмент»

«Мне очень понравилась Ярмарка вакансий. Я получил детальную информацию о том, как проходить отборочные этапы в консалтинговые компании. Кроме этого,

у меня была возможность показать свое CV и получить от экспертов Accenture и PWC обратную связь, что именно рекрутеры компаний ожидают увидеть в профилях кандидатов.

Ребята, которые регистрировались до мероприятий, смогли пройти демо-интервью с рекрутерами таких компаний, как HH.ru., HAYS, ЭКОПСИ»



ЕКАТЕРИНА СТУШКОВА

Студентка 3 курса бакалавриата ОП «Бизнес-информатика»

Давно слежу за Telegram-каналом Центра карьеры и сообщества выпускников ВШБ. Поэтому, как только я увидела, что в Весеннюю неделю карьеры Accenture проводит чемпионат по теме Supply Chain, сразу стало понятно, что мы (команда) точно

участвуем! Всех участников встречали сотрудники центра и помогали сориентироваться в корпусах. Порадовала организация и слаженная работа. А очный формат стал свежим глотком воздуха среди всех онлайн-занятий и мероприятий в Zoom или Teams. Интересно было всем: и кто новичок в кейсах, и командам с опытом. Необычным для нашей команды было решение кейса на флипчартах за короткое время. Нам удалось активно поработать и получить огромное удовольствие!»

Карьерные консультации для студентов Высшей школы бизнеса

КАРЬЕРНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ОТ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ ВШБ ВОСТРЕБОВАНЫ КАК СРЕДИ СТУДЕНТОВ, ТАК И СРЕДИ ВЫПУСКНИКОВ.

Особенно актуальными являются темы профориентации, аудита резюме, прохождения интервью и поиска работы. Несмотря на то, что большинство консультаций проводилось в онлайн формате, они совершенно не потеряли в своей эффективности. Подтверждение этому – истории студентов и выпускников ВШБ, которым удалось пройти длительные и многоступенчатые отборы на вакансии и перейти из статуса кандидатов в статус сотрудников компаний мечты.



ЛЮДМИЛА
БАРЫШЕВА

Логистика и управление цепями поставок,
4 курс

«В центр карьеры ВШЭ я обратилась, когда ушла с предыдущей работы и была в поиске новой позиции. У меня было 2 консультации со специалистом центра, на которых мне помогли подредактировать резюме и исправить структуру в сопроводительных письмах.

Через некоторое время с помощью обновленного резюме я прошла на Management trainee program в компанию Р-Фарм в конце ноября 2020. Моя МТР напрямую связана с моей специальностью — Logistics and supply chain.

Я сейчас прохожу уже вторую ротацию по программе в отделе производственной логистики — работаю на проекте вакцины Спутник V. Спасибо большое карьерному центру ВШЭ за помощь в составлении резюме!»



AZEEM SAMDANEE

Менеджмент и маркетинг в индустрии моды,
2 курс

«It was just amazing, and after a consultation, I got my job within 10 days. There were some flaws in my resume. Although I have long work experience, I wasn't sure how to present the key points in the resume. Thank You for your great advice».



АНГЕЛИНА КАПЛАН

Маркетинг и рыночная аналитика,
4 курс

«Я благодарна ВШБ за помощь в поиске моей первой серьезной работы. Я связывалась с работниками около

5 раз, мы корректировали мое резюме, тренировали вопросы для интервью и даже анализировали мои соцсети.

Я начала активно подавать заявки на новогодних праздниках, рассматривала только крупные международные компании в индустрии FMCG и консалтинге. С 1 февраля я работаю в компании Nestle».



МАРАТ КАРИМОВ

Выпускник ВШБ (ФБМ),
2018

«Консультация прошла отлично. Мы сделали серию звонков в онлайн.

Наши звонки помогли синхронизироваться и разобраться в привлекательности пред-

ложения извне и возможности остаться в текущей компании.

Очень здорово, что карьерный консультант работал в похожей сфере и смог указать на возможности и риски решений. Это помогло дальше взвесить «за» и «против» и принять взвешенное решение. Также мое резюме отсмотрели и указали на возможные улучшения. Комментарии были по делу. Спасибо за помощь!»

Карьерный воркшоп для студентов образовательной программы «Международный менеджмент»

ВЕСНОЙ 2021 ГОДА ЦЕНТР КАРЬЕРЫ ОРГАНИЗОВАЛ СЕРИЮ ВЕБИНАРОВ ДЛЯ СТУДЕНТОВ МАГИСТРАТУРЫ 1 КУРСА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ».

Целью мероприятия было сформировать понимание особенностей работы в международном бизнесе и предоставить студентам необходимые инструменты для построения карьеры.

В рамках воркшопа Центр карьеры пригласил трех спикеров: Ольгу Беглову, директора Академии бизнеса E&Y, Юрия Котикова, операционного менеджера, и Максима Кузнецова, регионального менеджера по привлечению талантов в компании DiDi.

Ольга рассказала студентам о карьерных мотиваторах и интересах, на что стоит об-

ращать внимание при определении собственной карьерной траектории.

Юрий поделился личным опытом построения международной карьеры, ошибками и успехами на пути к новым возможностям.

Максим рассказал о возможностях развития карьеры в международном растущем бизнесе DiDi, о стратегии компании и о том, каких специалистов в своих рядах видит компания.

Отзывы студентов 1 курса образовательной программы «Международный менеджмент».



ВАРВАРА ЛАРИНА

«Проучившись в Высшей школе экономики весь бакалавриат, только с поступлением в магистратуру я узнала о возможностях, которые предоставляет студентам Карьерный центр. За последние пару месяцев я познакомилась с сотрудниками Центра, проконсультировалась по моей индивидуальной карьерной траектории и поучаствовала в двух вебинарах.

У меня была отличная возможность сначала послушать рассказ Ольги Бегловой о карьерных мотиваторах, который в очередной раз помог мне сориентироваться, в каком профессиональном направлении я иду. А затем мы с одноклассниками были приглашены на встречу с Юрием Котиковым и Максимом Кузнецовым из DiDi, которая невероятно зарядила мотивацией и азартом на поиск подходящих позиций не только на российском, но и на международном рынке, и еще раз показала, что работа может приносить огромное удовольствие.

На мой взгляд, такие вебинары важны и интересны не только студентам бакалавриата, но и магистрам, потому что они не только помогают составить общую картину рынка труда, но и узнать о каких-то деталях работы в той или иной компании, которые иногда оказываются решающими в выборе профессионального пути».



АЛИНА ОСИПОВА

«Всем привет! Я являюсь студенткой магистерской программы «Международный Менеджмент», поэтому мне удалось побывать на замечательных вебинарах, организованных Центром карьеры ВШБ. Особенно мне понравился вебинар «Как развить международную карьеру» с представителями DiDi. Все было очень информативно, продуктивно, интересно и полезно! После данной встречи появился настрой двигаться вперед и развивать свою международную карьеру. Спасибо Центру карьеры ВШБ за такие мероприятия и интересных людей!».



САНЖАР ХАНКЕЛЬДИЕВ

«Это были исключительные встречи с экспертами. Совместно со спикерами в интерактивном формате мы буквально разобрали индустрии на частицы, выявляя драйверы карьерного роста в них. Профессионалы также раскрыли все инсайты своих историй успеха. Мероприятие с компанией DiDi было одним из лучших в истории Вышки. Спикеры презентовали стратегические планы компании, рассказали о текущих руководителях проектов и даже пригласили пройти отбор на перспективные позиции».

Студенты ВШБ приступили к решению бизнес-задач от корпоративных партнеров

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА ПОДГОТОВИЛ 120 ТЕМ ДЛЯ СТУДЕНЧЕСКИХ КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ ОТ БОЛЕЕ ЧЕМ 50 КОМПАНИЙ-ПАРТНЕРОВ ВШБ. СРЕДИ НИХ ПРОЕКТЫ НА ОСНОВЕ КЕЙСОВ ИЗ БИЗНЕС-ПРАКТИКИ ТАКИХ КОМПАНИЙ, КАК: СБЕР, ЛУКОЙЛ, L'OREAL, ACCENTURE, P&G, МЕГАФОН И ДРУГИХ.

Бизнес получает свежий взгляд на актуальные задачи: рекомендации по их реализации или готовое решение. Для компаний это уникальная возможность привлечь к работе инициативных и мотивированных молодых профессионалов. А с лучшими — продолжить сотрудничество, студентам такой учебный формат поможет погрузиться в мир бизнеса не только посредством изучения учебной литературы, но и в ходе выполнения задач практического характера (проектов).

В 2020/2021 учебном году в ВШБ НИУ ВШЭ сделан значительный акцент на развитии проектного обучения. На протяжении двух модулей над проектами будут работать студенты 1-3 курса программ бакалавриата направлений «Менеджмент» и «Бизнес-информатика».

Команды из 4-6 студентов под научным руководством преподавателей ВШБ будут выполнять проекты для ведущих российских и международных компаний по тематикам бизнес-информатика, маркетинг, управление

человеческими ресурсами, логистика и управление цепями поставок, управление проектами, стратегический менеджмент. Каждый курс выполняет проект по формату, предусмотренному учебным планом: 1 курс готовит SWOT-анализ, 2 курс разрабатывает проекты по маркетинг/бизнес-планированию, 3 курс выполняет консультационный проект по стратегической трансформации бизнеса или ИТ-консалтингу.

Работа команд в зависимости от формата проекта включает: анализ проблемы, теоретическую проработку вопроса, проведение исследования, представление рекомендаций и результатов в виде презентации и отчета для компании-клиента, защиту курсового проекта перед комиссией ВШБ НИУ ВШЭ.

Особенно ценно, что выпускники ВШБ готовы вовлекаться в проектную деятельность студентов и не теряют связь с Университетом.



ДЫНИН АЛЕКСАНДР ЕВГЕНЬЕВИЧ

Заместитель декана по корпоративным связям и работе со студентами, профессор-практик, куратор курсового консалтингового проекта (3 курс бакалавриата)

Работа над проектами не только формирует профессиональные навыки студентов, но и является важнейшим направлением сотрудничества ВШБ и корпоративных партнеров.



ВЯЧЕСЛАВ ТЕРЕБИНОВ

Руководитель «Проекты развития бизнеса. Стратегия и развитие бизнеса», МегаФон

МегаФон всегда активно взаимодействовал с ведущими вузами страны, не боялся пробовать новые инновационные форматы сотрудничества.

Курсовой консалтинговый проект с Высшей школой бизнеса НИУ ВШЭ – это отличная возможность для МегаФона получить свежий, возможно даже дерзкий, взгляд на стратегические вопросы, а для студентов – применить полученные знания в решении реальных бизнес-задач. От данного проекта мы ждем интересных вопросов от студентов, смелых идей, насыщенных встреч и обсуждений.



АЛЕКСЕЙ ПАРТАСОВ

Исполнительный директор, СБЕР, выпускник 2010 года направления «Менеджмент»

Я считаю, что только за счет активного участия компаний в подготовке будущих специалистов мы сможем построить бесшовный процесс онбординга выпускников в корпоративную среду, сокращая разрыв между навыками выпускников и запросами бизнеса.

Я ожидаю, что данный пилотный проект позволит выстроить более тесное сотрудничество между нашими направлениями, где Сбер выступит поставщиком интересных/реальных/актуальных кейсов, над которыми студентам будет интересно работать, а в свою очередь Сбер получит не только новые идеи по развитию своих продуктов, но и обратит внимание на выдающихся выпускников.



ВЕСЕЛОВА АННА СЕРГЕЕВНА

К.э.н., Академический директор аспирантской школы по менеджменту, доцент департамента стратегического и международного менеджмента, куратор курсовых проектов по SWOT-анализу

Проектная деятельность в образовательном процессе критически важна, так как позволяет студентам приобрести и развить ключевые навыки взаимодействия как внутри коллектива, так и с внешней средой. Таким образом, моделируются реальные ситуации, с которыми студенты будут сталкиваться в своей будущей профессиональной жизни. Курсовой проект по SWOT-анализу на 1 курсе является для студентов первым опытом выполнения ответственной, комплексной и масштабной задачи

в команде во взаимодействии с представителями бизнеса.

Среди компаний, представивших проекты для реализации командами, есть как крупные международные компании, так и маленькие, но динамичные стартапы, что делает выполнение проектов еще более интересным, так как каждая команда работает над относительно уникальной задачей.

Для многих команд первая встреча с компанией была очень волнительной, но они отлично подготовились и вполне профессионально провели первые интервью. Безусловно, важную роль играет помощь и поддержка руководителей проектов – преподавателей ВШБ, работающих с каждой командой. Я уверена, что данный опыт будет крайне полезен для студентов, а мы сможем его успешно масштабировать на другие проекты.



ДЕМИН АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

Преподаватель департамента операционного менеджмента и логистики ВШБ НИУ ВШЭ, научный руководитель проектов по SWOT-анализу, бизнес-планированию и консалт. проектам (компании Bacardi, NeuroTrend, Puma)

На мой взгляд, идеально с точки зрения внутренних переживаний студентов подобраны темы курсовых проектов.

На первом курсе они пытаются понять свое место в мире менеджмента и рассматри-

вают место компании в окружающей среде через SWOT-анализ. Второй курс — это начало больших планов и свершений: параллельно с этим студенты выполняют бизнес-план. Третий курс — время «поиграть мускулами», показать, на что ты способен в профессиональном плане.

И нет лучше способа, как решить реальную управленческую задачу. Курсовые проекты, возможность поработать с реальными компаниями, подсознательный отклик текущих переживаний — и у студентов загорелись глаза! А они зажигают и руководителей, и представителей бизнеса!



БУРДА ЕГОР ДМИТРИЕВИЧ

Преподаватель департамента стратегического и международного менеджмента ВШБ НИУ ВШЭ, научный руководитель проектов по SWOT-анализу, бизнес-планированию и консалт. проектам (компании Accenture, Puma, Papa John's)

Студенты крайне позитивно отнеслись к предлагаемым проектам — им очень интересно решать реальные задачи, стоящие перед клиентами. Спектр задач, стоящих перед студентами, крайне широкий — начиная от улучшения клиентского опыта

и внедрения соответствующих инициатив и заканчивая выстраиванием внутренних процессов.

Клиенты четко обозначили, что лучшие решения будут внедрены в процессы бизнеса — в противном случае они бы не обращались.

Что касается моих ожиданий, то они следующие: для студентов — это способ проявить себя и продемонстрировать те навыки, которые они обрели за время обучения; для клиентов — это возможность получить независимую точку зрения на их бизнес и решение существующих проблем.



ПОДВАЛЬНАЯ ЕКАТЕРИНА ЮЛЬЕВНА

Профессор департамента организационного поведения и управления человеческими ресурсами, научный руководитель проектов по SWOT-анализу и консалт. проектам (компания HH.ru)

Консультационные проекты важны для обеих сторон: студенты касаются реальных бизнес-задач, учатся решать «уравнения со многими неизвестными», а компании знакомятся со студентами — их будущими сотрудниками, многие из которых уже сейчас готовы работать, делать небольшие проекты, пробовать себя. Это как бы первое сви-

дание: все присматриваются друг к другу с прицелом на что-то большее.

Я, правда, считаю, что компании хотят все и сразу от студентов первого курса, но с другой стороны — это суровая реальность бизнеса. Ты никогда не будешь знать всего, задачи всегда «на вырост», студентам полезна эта «растяжка», к тому же в таких проектах ты отвечаешь не только за себя — надо сработать командой.

В такой работе важно учиться быть требовательным к своим и чужим результатам, взаимодействовать с другими, решать сложные ситуации, брать на себя лидерство. Отличный опыт!

Программа трех этапов развития твоих карьерных навыков

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ ЗАПУСКАЕТ УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ СТУДЕНТОВ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА.

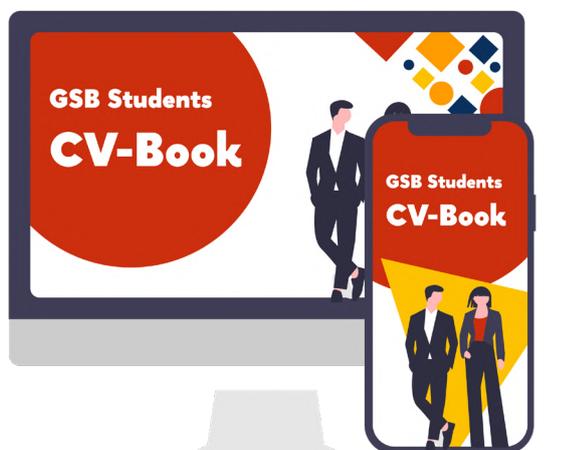
Программа развития твоей карьеры — это возможность получить все необходимые навыки для построения звездной карьеры:

- составление резюме и сопроводительного письма;
- поиск вакансий;
- построение личной карьерной траектории;
- принятие и отказ от job offers

и много другое в удобном дистанционном формате.

Первым шагом будет тестирование, по результатам которого студенты смогут определить, на каком из трех этапов развития карьерных навыков они сейчас находятся. В рамках программы вы пройдете обучение по персональным видеороликам от специалистов Центра карьеры, посмотрите вебинары по вашему направлению обучения, а также получите доступ к полезным материалам по развитию карьеры.

Результатом окончания обучения будет размещение вашего резюме в сборнике GSB Students CV-Book.



**В СБОРНИКЕ ВАШЕ РЕЗЮМЕ
СМОГУТ РАССМОТРЕТЬ РЕКРУТЕРЫ
КОМПАНИЙ-ЛИДЕРОВ ОТРАСЛЕЙ.**

Только у студентов Высшей школы бизнеса есть возможность удвоить свои шансы на получение интересной вакансии в лучших компаниях-лидерах российского и международного рынка!

Нашим Слово

ЖИЗНЬ НАСТОЛЬКО ВИТИЕВАТА, ЧТО РЕАЛЬНО ЗАВОДИТ СОВЕРШЕННО НЕПОНЯТНЫМИ ПУТЯМИ КУДА-ТО. ГЛАВНОЕ ИДТИ, ПРОБОВАТЬ И ДАВАТЬ СЕБЕ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ



Ресторатор, создатель консалтингового агентства в сфере ресторанного бизнеса и, по совместительству, выпускник Факультета бизнеса и менеджмента Андрей Кондрашин рассказывает о бизнесе, поиске себя и симбиозе теоретических знаний и практического опыта

— НЕ ТАК ДАВНО ВЫ ЗАКОНЧИЛИ ФАКУЛЬТЕТ «БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА». ПОМОГЛО ЛИ ЭТО В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА И ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕЙ?

В моем случае это действительно помогло, потому что я знал, куда и зачем иду. У меня уже был семейный бизнес во Владимирской области, хоть я и жил

в Москве. Так сложилась жизнь, что ресторанный бизнес у нас сформировался там.

Компания уже достаточно зрелая, и ее нужно было модернизировать. Мне нужны были сильные управленческие навыки и хорошая теоретическая база — основа для того, чтобы стартовать и совмещать теорию из университета с практикой.

Поскольку в бизнесе я в мог участвовать достаточно давно, с первого курса я стал стараться применять знания, которые получаю в Вышке на практике.

— ДОСТИГЛИ ЛИ ВЫ ТЕХ ЦЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ СТАВИЛИ В УНИВЕРСИТЕТЕ?

Я ставил много разных целей, наверное, как и все. Часть из них просто потеряла свою актуальность. Со временем просто поменял свои приоритеты. А в каких-то сферах я получил больше, чем мечтал. Когда-то на втором курсе я сидел и читал книги Олега Назарова, главного ресторанный пиарщика. А сейчас это мой близкий друг и коллега, с которым мы много общаемся. Стать частью этой ресторанной тусовки и помогать улучшать бизнес по всей стране — вот об этом я и мечтать не мог.

— НО ЭТО БЫЛО В МЫСЛЯХ?

Но я не знал, как к этому прийти. Вот у меня есть свой ресторанный бизнес, которым надо заниматься... И тем не менее, мне хотелось более широкий кругозор и работы над разными проектами. И сейчас я бы сказал, что в этом аспекте мои самые смелые ожидания просто превзошлись.

— А СЕЙЧАС КАКИЕ У ВАС ЦЕЛИ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ?

Я очень много рефлексирую и с каждым годом пересматриваю свои цели. Я не мыслю парадигмой единственного предназначения: я ресторатор, я должен заниматься только этим и ничем другим. Я стараюсь брать проекты, от которых получаю удовольствие. И при

этом они сложные. То есть мне нравится, когда каждый следующий проект сложнее предыдущего. Так получается рост навыков и ценности, которую я даю.

В общем, мне это очень близко, и я хочу развивать дальше и семейный бизнес, и консалтинг. Мне очень нравится, что есть как левый ботинок, так и правый. Потому что консалтинг дает тебе понимание рынка вширь. Если через тебя прошло 50 пиццерий, ты неизбежно понимаешь, где что работает, где что не работает, и ищешь вот эти схожести. А свой бизнес дает понимание операционки, глубины процессов и вот на этом сочетании мне очень нравится работать.

— КАЖДЫЙ СТУДЕНТ СТАЛКИВАЕТСЯ СО СТАЖИРОВКАМИ, СТУДЕНЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, УЧЕБОЙ — ЧЕМУ ИЗ ЭТОГО ВСЕГО ВЫ ПОСОВЕТУЕТЕ УДЕЛИТЬ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ?

Я закончил бакалавриат Вышки 11 лет назад. Я настолько рад, что мой родной универ так сильно вырос, и появилось столько возможностей, активностей, которых у нас еще не было. Общаясь сейчас со студентами, понимаешь, что свои таланты можно направить в огромное количество внеклассных активностей.

Я не помню, чтобы у нас было такое обилие возможностей, но при этом я очень хорошо помню, сколько времени приходилось уделять учебе, модульной системе и плюс, как я уже сказал, мне приходилось это совмещать с работой в семейном бизнесе. И вот именно сплав знаний и практики очень сильно мне помог в дальнейшем. И то, что

даже в какой-то момент казалось бессмысленным, как в фильме «Каратэ-пацан», где было: «Зачем я мою пол шваброй?». Кажется, что за глупость? Причем здесь каратэ?. Вот моем случае я, спустя годы, иногда понимал, зачем стратегический менеджмент, зачем микроэкономика, зачем макроэкономика, как это помогает в рамках управления ресторанным бизнесом.

— НАЧАЛИ ПОНИМАТЬ УЖЕ ВО ВРЕМЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ? КОГДА НАЧАЛИ УПРАВЛЯТЬ РЕАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ?

Да. И я сталкивался с ребятами, которые пошли без институтов сугубо в практику сразу. И иногда это срывает, если они доучиваются в процессе, как-то свои дыры в знаниях пытаются затыкать уже по ходу пьесы. Выпрыгнули из самолета и штопают парашют, пока летят.

В моем же случае, действительно, создалось впечатление, что знаний хватает теоретических, и это помогает выстраивать модели в голове. Вот это очень большой плюс, который я ощутил на себе. Особенно в консалтинге.

— А КАКИЕ, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, БЫЛИ КЛЮЧЕВЫЕ ОШИБКИ ВО ВРЕМЯ СТУДЕНЧЕСТВА?

В моем случае я поступил на бюджет Факультета «Менеджмент и бизнес». Тогда он просто даже «Менеджмент» назывался до ребрендинга. Я чуть не вылетел после второго модуля, из-за вот этой эйфории «я поступил на бюджет, я молодец!». По матанализу я дошел до комиссии и понял, что мне это совсем не нравится. И с тех пор я не

был больше ни на одной пересдаче в своей жизни. Я взялся за ум и закончил бакалавриат хорошо. Я бы сказал так: поскольку у нас система модульная, а не по полгода, как во многих классических системах обучения, где люди расслабляются, потом три дня ботанят и в итоге героически сдают сессию. А через два дня все забывают. В Вышке все-таки более равномерная нагрузка. Лучше не откладывать все на последний момент, как бы банально это ни звучало

“
ГЛАВНОЕ ИДТИ,
ПРОБОВАТЬ И ДАВАТЬ
СЕБЕ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

— ДАВАЙТЕ ПРЕДСТАВИМ: ВАМ МЕНЬШЕ 20 ЛЕТ, НО ПРИ ЭТОМ У ВАС ЕСТЬ ВЕСЬ ОПЫТ, КОТОРЫЙ ВЫ СЕЙЧАС ИМЕЕТЕ ПОШЛИ БЫ ВЫ ОПЯТЬ ПО ЭТОМУ ПУТИ ИЛИ ВЫБРАЛИ КАКУЮ-ТО ДРУГУЮ СФЕРУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА?

Я с детства знал, что хочу заниматься ресторанным бизнесом. Бывают семейные истории, когда у родителей трубопрокатный завод, а ты хочешь шить костюмы. Вот это проблема. В моем случае тот бизнес, которым занималась моя семья, совпал со сферой моих интересов. И в этом плане я, однозначно, счастливый человек. Поэтому я бы хотел и в той жизни, где мне до 20 лет, пройти этот путь. Но с другой стороны, если бы жизней было несколько, я бы с удовольствием попробовал еще что-то. Потому что так интересно жить. Столько всего приключений существует. На самом деле хочется попробовать себя и в сфере IT, и в жур-

налистике, возможно. То есть раскрываться с других интересных ракурсов.

— ЧТО ВЫ МОГЛИ БЫ ПОСОВЕТОВАТЬ СТУДЕНТАМ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ НЕ МОГУТ ПОНЯТЬ, ГДЕ ХОТЯТ РАБОТАТЬ?

Я бы посоветовал работать в разных сферах и все равно отталкиваться от своих хотелок на сегодняшний день. Жизнь настолько витиевата, что реально заводит совершенно непонятными путями куда-то. Главное идти, пробовать и давать себе обратную связь: это мое, это не мое. И очень четко для себя разделять, даже если ты нашел призвание всей жизни и кажется: «вот оно! точно!». Даже в этом случае есть куча некомфортной работы, которой придется заниматься. Это иллюзия многих людей, что, если ты нашел дело свои мечты, то тебе не придется работать никогда.

В любой работе есть выгорание, есть трудные моменты. Если мне утром лень вставать на пробежку, глупо видеть в этом знак судьбы, что мне не надо бегать. Самое главное пробовать то, что нравится сейчас, от какой сферы вас прет и идти туда. Возможно от нее и продолжит, в хорошем смысле, переть, или вы поймете, что нет, это вообще не мое. Либо сфера не та, либо компания не та и надо двигаться дальше.

— ТО ЕСТЬ НЕ БОЯТЬСЯ ПРОБОВАТЬ, ДАЖЕ ЕСЛИ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ?

Сто процентов! Успех равен количеству попыток. Вот все, что я понял, наверное, про успех. У тебя не получается, ты что-то видоизменяешь. Знаменитая мотивационная фраза про то, что Эдисон 1000 раз

попробовал, а на 1001 получилось изобрести лампочку. Но он тысячу раз попробовал разные рецепты, как сделать лампочку. Не один раз бился. Эйнштейн говорил, что сумасшествие — это делать одно и тоже и надеяться на другой результат. Вот и нам приходится постоянно находиться в поиске, что-то менять, но при этом не сдаваться. А не сдаваться можно только, если какая-то внутренняя есть мотивация к этому двигаться. И она не навязанная, а искренняя и настоящая.

— РАССКАЖИТЕ О САМОМ ИНТЕРЕСНОМ ИЛИ САМОМ СЛОЖНОМ ПРОЕКТЕ В СФЕРЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА.

У меня уже был семейный ресторанный бизнес, и в рамках него, уже учась в Вышке, я стал открывать новые кафе, в частности, кафе ВЗС («Водителя-заправочная станция»), которая стала одной из самых популярных на трассе Москва-Нижний Новгород. Ещё будучи студентом Вышки я имел возможность запустить эту концепцию, но у меня всегда сидел «червячок» внутри меня «а кто я без семейного бизнеса? А чего я сам могу достичь, если просто абстрагироваться от всего этого?» У меня вот этот «червячок» сидел и, наверное, во многом из-за этого я и пришёл в консалтинг.

“
РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС
ОЧЕНЬ ОБМАНЧИВ СВОЕЙ
ПРОСТОТОЙ

Я хотел взять проект, где абсолютно ничего у меня нет. Был по теме, можно сказать. Я написал в крупный ресторанный журнал главному редактору: «Хотите, я расскажу

вам про регионы российские? А то все про Москву, про Питер, а вот про малые города вы мало рассказываете...». «Да, давайте, Андрей, попробуем», — ответили мне. Так появилась моя первая статья в ресторанном журнале. Их потом стало уже больше сорока. И две книги вышло. Но, наверное, главный вызов вот именно в жизни и в карьере — это то, что я не боялся попробовать, будучи молодым, и действительно получилось. Сейчас география клиентов и проектов: от Калининграда до Владивостока буквально. Плюс я еще открывал заведения на Мальте и в Болгарии, участвовал в антикризисном консалтинге ресторана и очень успешно. Одно тянулось за другим.

**“
МОЖНО ЛЯПНУТЬ: «ОТКРОЙТЕ
РЕСТОРАН ПЕРУАНСКОЙ КУХНИ.
У ВАС ЖЕ ЕГО В ГОРОДЕ НЕТ».
И ТЫ ТЕМ САМЫМ ОБРЕКАЕШЬ
ЧЕЛОВЕКА НА ПОТЕРЮ МНОГИХ
МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ**

— ЧТО ТАКОЕ РЕСТОРАННЫЙ
КОНСАЛТИНГ? КАКИЕ ИМЕННО ЗАДАЧИ
ОН РЕШАЕТ?

Хороший вопрос. Ресторанный бизнес очень обманчив своей простотой. То есть кажется: вот купил сосисок, купил булок, купил кетчуп, сделал хот-дог. У тебя себестоимость 10 рублей, продал по 50. Делов-то? По факту это один из самых сложных операционных бизнесов, который только существует, из-за высочайшей конкуренции и кучи нюансов. И самое главное: отделить бизнес от самолюбования. Огромное количество богатых людей открывают ре-

сторон для души. Думают: «Вот сейчас все попрет!». Оказывается, что это был проект для самолюбования, и к бизнесу он не имеет никакого отношения. И этот проект является мертворожденным. «Вот мы съездили на Гоа и хотим у себя в Сызрани открыть замечательные ресторан индийской кухни, потому что видели, сколько русских туристов едят там», — я занимаюсь тем, что делаю проекты коммерчески успешными. И чем раньше обращаются люди за помощью, тем больше шансов преуспеть.

Потому что обычно бывает так: «Андрей, мы тут открыли, что хотели, вложили 70 миллионов рублей, а выручка у нас 10.000 рублей в день. Помогите!». Иногда дешевле просто сделать полный ребрендинг, снести, зафиксировать убытки, чем пытаться исправить то, что владельцы считали, будет круто воплотить в реальность. Хобби не нужен никакой ресторанный консалтинг. Можно открывать ресторан просто для души, и пусть он работает в минус. Есть люди, которых это устраивает, до кризиса такие были. А если от ресторанного бизнеса нужно получать деньги, это ко мне. Я с этим помогаю.

— ВЫ ОБУЧИЛИ БОЛЕЕ 2000
РЕСТОРАТОРОВ. ЧУВСТВУЕТЕ ЛИ ВЫ
ЗА ЭТО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ?
НАСКОЛЬКО ЭТО МОТИВИРУЕТ?

Меня очень мотивирует общение с коллегами, которые хотят что-то узнать, а у меня есть на этот вопрос внятный ответ. Есть очень много паттернов, вещей, которые ты уже проделывал, и они повторяются от ресторана к ресторану, от региона к региону. Вообще делиться — это одна из самых приятных вещей, которые можно делать

в жизни. Когда труд вознаграждается, и получается процесс обмена с людьми — это супер приятно. И я, безусловно, чувствую ответственность за то, что я говорю, и за те знания и навыки, которые людям даю. Вся информация проверена на практике.

Можно ляпнуть: «Откройте ресторан перуанской кухни. У вас же его в городе нет». И ты тем самым обрекаешь человека на потерю многих миллионов рублей. Поэтому я очень аккуратен в своих оценках. Всегда, прежде чем давать рекомендации, я трачу очень много времени на то, чтобы реально выяснить ситуацию: какими ресурсами располагает человек, в каком регионе он работает? Чтобы не всех под одну гребенку грести, а давать точечные советы.

— СТОИТ ЛИ СТУДЕНТАМ ПЫТАТЬСЯ НАЧАТЬ СВОЕ ДЕЛО В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ, ЕСЛИ У НИХ НЕТ МНОГОМИЛЛИОННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ? ЕСЛИ У НИХ НЕТ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В ЭТОЙ СФЕРЕ? ИЛИ В НАШИХ РЕАЛИЯХ ЛУЧШЕ ПОДЫСКАТЬ КАКУЮ-ТО ДРУГУЮ СФЕРУ?

Если человек хочет заниматься ресторанным бизнесом, и у него это где-то на подкорке сидит, он так или иначе с высокой вероятности вернется к этой мысли. Возможно, уже сейчас человек хочет заниматься ресторанами. Если у него прям жгучее желание, можно построить отличную карьеру.

Есть прекрасные компании, которые представляют как международные сети, так и наши местные, которые на международный уровень метят. Например, «Додо пицца». То, что они делают, — это реальные примеры

того, что сейчас в ресторанной сфере происходит. Это диджитализация нашей сферы. Люди будут есть всегда. В этом огромное преимущество ресторанного бизнеса. Он антихрупкий. Он не умрет, потому что сама потребность будет оставаться, но видоизменяться с учетом современных реалий. Если сейчас мы стоим в очереди, то завтра это все будет по телефону. Мы просто будем забирать свои заказы. И модели будут меняться в ресторанном бизнесе. Каждый день мы будем открывать для себя новые возможности. Тут важно для себя понимать, насколько вам это в принципе интересно, потому что сфера явно нелегкая.

— ГЛАВНОЕ — ЭТО ЖЕЛАНИЕ?
А ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
НА ВТОРОМ ПЛАНЕ?

Нужно сначала получить опыт работы. Вы сильно облегчите себе жизнь, если несколько лет инвестируете в то, чтобы поработать и понять, таков ли ресторанный бизнес, как его представлял себе человек, далекий от этой сферы? Зачастую оказывается, что он другой. Но все равно прикольный и заражает движухой, которая вокруг происходит.

Будет легче найти инвестора, о чем-то разговаривать с ним, если не просто сказать: «У меня есть классный бизнес-план! Давайте его воплощать!». Вас спросят, какой у вас бэкграунд? Какой у вас опыт в этой сфере? Есть какие-то социальные доказательства вашего коммерческого успеха? Если вы уже поработали на хороших должностях в заметных компаниях, будет значительно проще привлечь инвестиции, открыть свое дело самому, даже найти ниши, которые не

подразумевают больших вложений: микро-кофейни, шаурма и так далее...

— ИМЕЕТ ЛИ СМЫСЛ УЧИТЬСЯ НА УПРАВЛЯЮЩЕГО РЕСТОРАННЫМ БИЗНЕСОМ, ИЛИ ЛУЧШЕ ВСЕ ПОПРОБОВАТЬ НА ПРАКТИКЕ? ПРОЙТИ ПУТЬ, ДОРАСТИ ДО УПРАВЛЯЮЩЕГО?

В моем случае опыт подсказывает, что это как левый и правый ботинок. Не «или-или», а совмещение обучения с хорошей теоретической базой и оттачивание этих знаний на практике. Симбиоз этих двух сфер дает наилучшие результаты. Без института, только практика — это здорово, но когда есть хороший бэкграунд, у вас открываются другие чакры. Начинаешь мыслить более глобально. Поэтому я горячо рекомендую все-таки совмещать.

— КАКИМИ, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, НУЖНО ОБЛАДАТЬ HARD И SOFT SKILLS УПРАВЛЯЮЩЕМУ РЕСТОРАНОМ?

Их много. Но hard skills — это знание финансового менеджмента и дисциплин, которые с этим связаны. Это понимание технологических процессов, которые происходят на кухне и в зале, четкое знание того, как организован ресторан. По сути кухня — это маленькое производство, маленький заводик. Вот это я отношу к hard skills. Навыки технического толка, которыми надо владеть, чтобы преуспеть.

Очень важно отслеживать экономику проекта и выстраивать бизнес-процессы таким образом, чтобы гость получал максимальную ценность. Если упростить. Soft skills в ресторане имеет особое значение, по-

скольку все завязано на эмоциях. И эмпатия, умение слышать как сотрудников, так и гостей, суперважно.

Есть мнение, что гость всегда прав. Это бред. Любой человек из ресторанного бизнеса подтвердит, что это не так. На практике гости бывают совершенно разные. Встречаются случаи, когда, например, подвыпивший гость начинает оскорблять сотрудников, с которыми вы много лет работаете вместе. Уважение к сотрудникам ничуть не менее важно, чем уважение к гостям. И никогда не дашь истинного гостеприимства людям, с которыми ты не наладил вот эту связь. Это напрямую упирается в эмоциональный интеллект руководителя. Без него никак. Чувство эмпатии и при этом требовательность — вот этот постоянный баланс между мягкостью и силой. К сожалению в России некоторые сотрудники воспринимают доброту за слабость. В этот момент нужно показать людям, что не надо путать эти вещи. Когда сотрудники понимают, что ты добр, но требователен — вот это мне кажется близко к идеальному состоянию руководителя.

— КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, НАСКОЛЬКО ВАЖНО В НАШИ ДНИ КОМБИНИРОВАТЬ РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС И ИТ-СИСТЕМЫ? ЧТО В БУДУЩЕМ ЖДЕТ РЕСТОРАТОРОВ, КОТОРЫЕ БУДУТ ИХ ИЗБЕГАТЬ?

В Минводах я заехал пообедать в кафе, где счет мне принесли на бумажке. Просто написанный от руки. Я думаю: «Ничего себе! Еще бывают такие!»

На самом деле Россия достаточно продвинутая, как ни странно, в плане ресторанной автоматизации. Из-за большого количества

требований Роспотребнадзора и того, что надо соблюдать, рестораторам в России пришлось рано переходить на системы автоматизации, которые калькулируют, учитывают рабочее время, чеки разбивают, программы лояльности и CRM подключают.

В последние годы добавилась ко всей этой истории big data. Есть несколько компаний, которые производят автоматизацию для ресторанного бизнеса, и большинство рестораторов ими пользуются.

Они постоянно вводят инновации, связанные с аналитикой больших данных. Например, сколько заказывать продуктов по вторникам с учетом ваших имеющихся остатков, чтобы устрицы не пропали. И вот каждую позицию так нужно отслеживать, чтобы все было в наличии и не было потом просрочки. И это только один из десятков примеров, как ресторан эффективно может использовать big data.

Как всегда, есть консервативные люди, которые начнут ее использовать только в последний момент, когда уже поезд почти ушел. А сейчас это еще можно использовать как конкурентное преимущество. Пока что это не must have. Особенно в регионах. К этому присматриваются крупные игроки и уже давно практикуют и «Макдональдс», и «Бургер Кинг», и «Додо пицца». Они уже давно в этой теме.

— ПРИВЕДИТЕ ПРИМЕР, КАКИМ ОБРАЗОМ ЭТО МОЖЕТ ГАРАНТИРОВАТЬ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО?

Если у вас автоматизирован, например, процесс закупок, то заказы формируются чуть ли не автоматически. Если все нормально настроено, то там, где раньше сидела калькулятор Жанна. Большая проблема ресторанного бизнеса в том, что данные зачастую вносятся некорректно. Есть поговорка в ресторанной сфере: «если ты автоматизируешь бардак, у тебя будет автоматизированный бардак».

Очень важно, когда ты подключаешь аналитику big data, следить за корректностью введенных данных. Например, как рассчитать средний чек ресторана? Это выручка, деленная на количество гостей, которые приходят в заведение.

Но как обычно вносят количество гостей в среднем ресторане? Пришли вы после пар втроем поесть. Официант, зачастую, не заморачивается, нажимает количество гостей — 1. А если менеджер на это не смотрит, то средний чек вырастет в три раза по сравнению с реальным. Поэтому суперважно во всей этой истории сначала разобраться с человеческим фактором. Минимизировать его. Вот это тормозит внедрение аналитики в среднестатистическом ресторане.

Карьерный навигатор

В МАРТЕ 2021 СОСТОЯЛСЯ ЗАПУСК ПРОЕКТА «КАРЬЕРНЫЙ НАВИГАТОР», ЦЕНТР КАРЬЕРЫ СДЕЛАЛ ПОДБОРКУ ПОЛЕЗНОЙ ИНФОРМАЦИИ, КОТОРАЯ ПОМОЖЕТ СТУДЕНТАМ И ВЫПУСКНИКАМ ВШБ ВЫБРАТЬ СВОЮ ТРАЕКТОРИЮ ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ОБУЧЕНИЯ. ПЕРВЫЙ ВЫПУСК «КАРЬЕРНОГО НАВИГАТОРА» БЫЛ ПОДГОТОВЛЕН ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ БАКАЛАВРИАТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ»

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА: осветить разнообразие карьерных возможностей, которые открываются перед студентами и выпускниками ВШБ, и рассказать об особенностях основных профессиональных отраслей.

ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ:

- Определить свою будущую карьерную траекторию;
- Узнать как и какие профессиональные компетенции/скиллы можно усилить;
- Сформировать свои зарплатные ожидания;
- Изучить профессиональную отрасль своего будущего выбора.

ДЛЯ КАРЬЕРНОГО НАВИГАТОРА ОП «УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ» БЫЛИ ВЫБРАНЫ 8 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ:

- Инвестиционный/финансовый менеджмент;
- Маркетинг-менеджмент;
- Консалтинг;
- Управление персоналом;
- Развитие бизнеса (BizDev);
- Управление производством;
- Проектный менеджмент;
- Собственный бизнес

которые распределены в соответствии со специализациями ОП «Управление бизнесом».

Внутри каждой отрасли есть необходимые софт и хард скиллы, перечень топовых работодателей, зарплатный обзор, примеры карьерных лестниц успешных менеджеров, ресурсы для доп. образования (книги, каналы и паблики, подкасты), подборка релевантных сайтов и соц.сетей по поиску работы и т.д.

Актуальные данные для зарплатного обзора предоставлены партнером Центра карьеры ВШБ компанией HeadHunter.

В ближайшее время планируется разработка дизайна лендинга для представления данных «Карьерного навигатора». «Карьерный навигатор» будет размещен на сайте Центра карьеры ВШБ в одноименном разделе, а также на страницах образовательных программ.

В дальнейшем планируется выпустить обзор профессиональных отраслей по каждой образовательной программе бакалавриата и магистратуры.

В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ИДЕТ ПОДГОТОВКА И СБОР МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОП «МАРКЕТИНГ И РЫНОЧНАЯ АНАЛИТИКА». СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ В НАШИХ СОЦСЕТЯХ И ВЫБИРАЙТЕ ПРОФЕССИЮ ОСОЗНАННО!



Что офлайн грядущий нам готовит?

ДОЛГОЖДАННОЕ ВОЗВРАЩЕНИЕ В СТЕНЫ КАМПУСА НА ШАБОЛОВКЕ СЛУЧИЛОСЬ! В СВЯЗИ С ЭТИМ СТУДЕНЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВШБ ПЛАНИРУЮТ ПРОВЕДЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ АКТИВНОСТЕЙ И НАБОР НОВЫХ ЭНТУЗИАСТОВ В СВОИ РЯДЫ! СТУДЕНЧЕСКИЕ АКТИВЫ И КОМИТЕТЫ СТУДСОВЕТА ПРОВОДЯТ НАБОРЫ В СВОИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ! СЛЕДИТЕ ЗА ИНФОРМАЦИЕЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ.

В марте студенты ВШБ приняли участие в гибридном формате Дня открытых дверей программ бакалавриата. Небольшая группа студентов разных образовательных программ поделилась опытом студенчества в ВШБ.

Ребята рассказали о том, как они готовились к поступлению, что поддерживало их в трудное время, а также поделились тем, как проходит студенчество в ВШБ.

Апрель традиционно богат научными конференциями, но в этом году творческая группа студентов организовала особенное мероприятие: «Литературно-акустический вечер».

Уютная атмосфера и живая музыка, создали вместе невероятный творческий настрой.





ЕКАТЕРИНА
ТЮТЮГИНА

2 курс, ОП «Управление бизнесом». Руководитель команды организаторов Literature&Acoustic

— КАК ПРИШЛА ИДЕЯ «ЛИТЕРАТУРНО-АКУСТИЧЕСКОГО ВЕЧЕРА»?

На самом деле, я думаю, что сегодня музыка является неотъемлемой составляющей хорошего дня каждого студента. Более того, сложно найти уютное место, где в кругу друзей можно классно провести вечер в непринужденной обстановке. Literature&Acoustic – одно из прекрасных решение расслабиться после насыщенных учебных будней и набраться сил к предстоящей сессии.

— КАК ПРОШЕЛ ЛИТЕРАТУРНО-АКУСТИЧЕСКИЙ ВЕЧЕР?

Реализация L&A вечера превзошла все наши ожидания уже второй раз – на мероприятии было 50 человек, включая организаторов. Мы получили море положительных отзывов и классную возможность для нетворкинга.

Обидно, конечно, что пока все еще действует постковидное ограничение – максимум 50 человек в аудитории, но ничего, со всеми еще успеем увидеться на следующих вечерах и наверстать упущенное.



АРТУР
БОГОМАЗ

4 курс, ОП «Управление бизнесом». Заместитель главы команды организаторов ВШБ фест

— ПОЧЕМУ ВЫ РЕШИЛИ СДЕЛАТЬ ВШБ ФЕСТ?

ВШБ фест было решено сделать для воссоединения студенческого комьюнити после длительного онлайн обучения.

— ЧТО ЖДЕТ УЧАСТНИКОВ?

Участников ждут лекции, на которых расскажут, как правильно управлять своим временем и как бороться с депрессией. Кроме того, все смогут принять участие и выиграть призы в интересных конкурсах.

— ПОЧЕМУ СТОИТ ПОЙТИ НА ВШБ ФЕСТ?

Мероприятие стоит посетить для того, чтобы приобрести знания, которые могут пригодиться на работе и в учёбе, а также развлечься и принять участие в конкурсах с памятными призами.

Конкурс



МЕРЧ САМОМУ ИДЕЙНОМУ ЧИТАТЕЛЮ!

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ ВШБ ПРИГЛАШАЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОП-КОМПАНИЙ С ЦЕЛЬЮ РАССКАЗАТЬ СТУДЕНТАМ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА О ВОЗМОЖНОСТЯХ ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ В ОТРАСЛИ. У ТЕБЯ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ТОП-МЕНЕДЖЕРАМИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ, КОУЧАМИ, РЕКРУТЕРАМИ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ТЕБЯ ВДОХНОВЛЯЮТ.

ПРЕДЛОЖИ ИМЕНА 3-Х СПИКЕРОВ, КОТОРЫХ ТЫ ХОТЕЛ БЫ ВИДЕТЬ НА МЕРОПРИЯТИЯХ ОТ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ ВШБ. ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОУЧИ, РЕКРУТЕРЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ — ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ТВОИХ ИНТЕРЕСОВ.

АВТОР САМОГО ИНТЕРЕСНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОЛУЧИТ ПОДАРОК ОТ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ ВШБ!

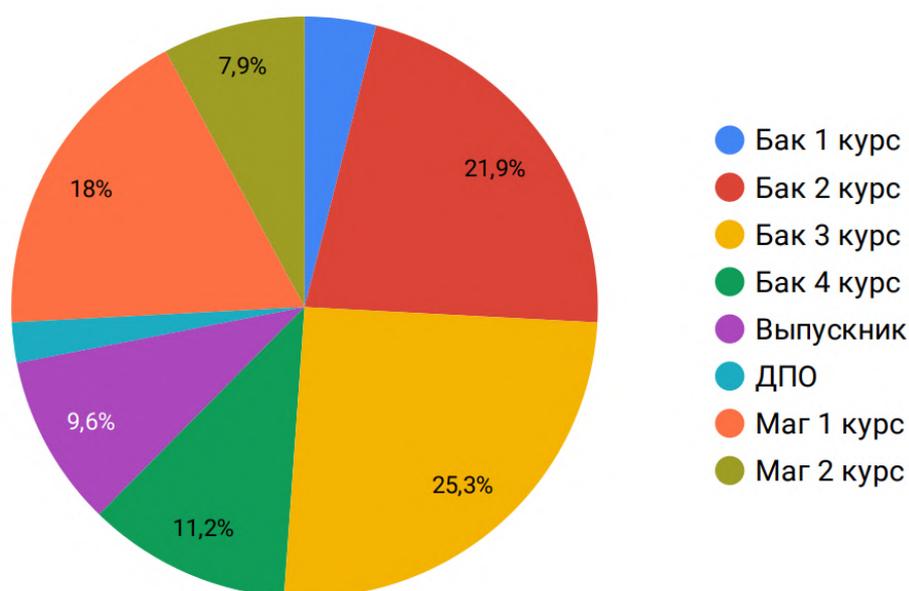
ПРИСЫЛАЙ СВОИ ИДЕИ НА CAREERS@HSE.RU!

ЖЕЛАЕМ УДАЧИ!

Справочная информация

КАРЬЕРНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

Охват студентов по курсам



Количество консультаций
178

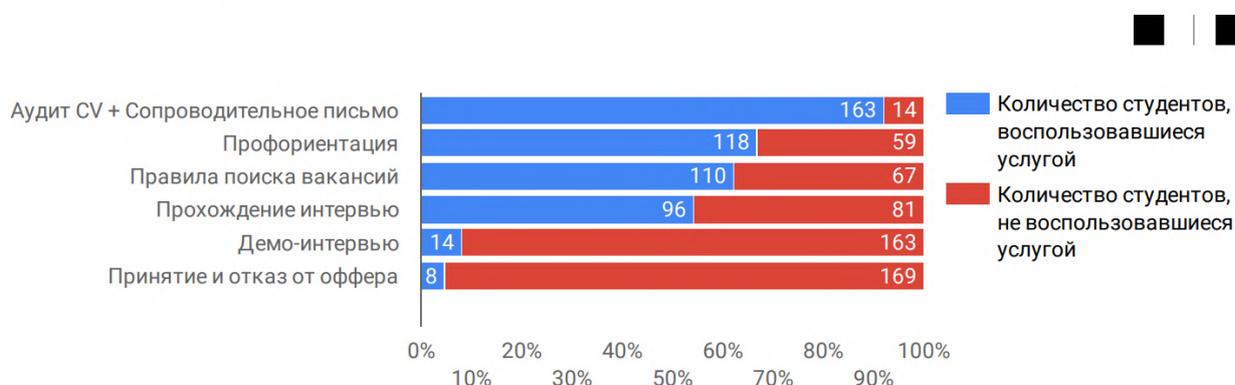
Оффлайн консультации
39

Онлайн консультации
139

Охват студентов по ОП

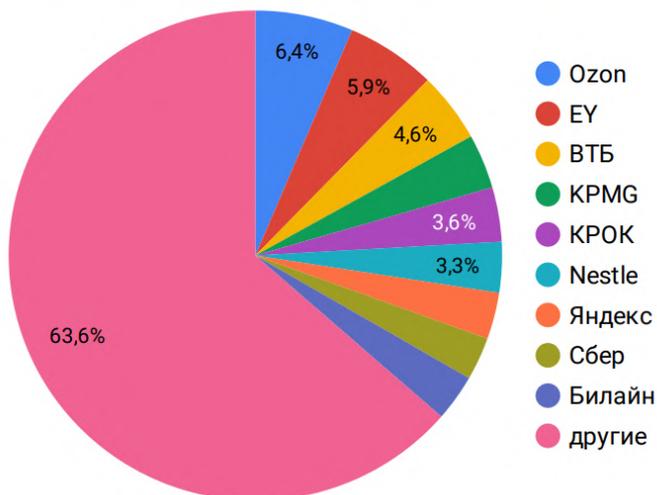


Рейтинг тем карьерных консультаций по востребованности среди студентов

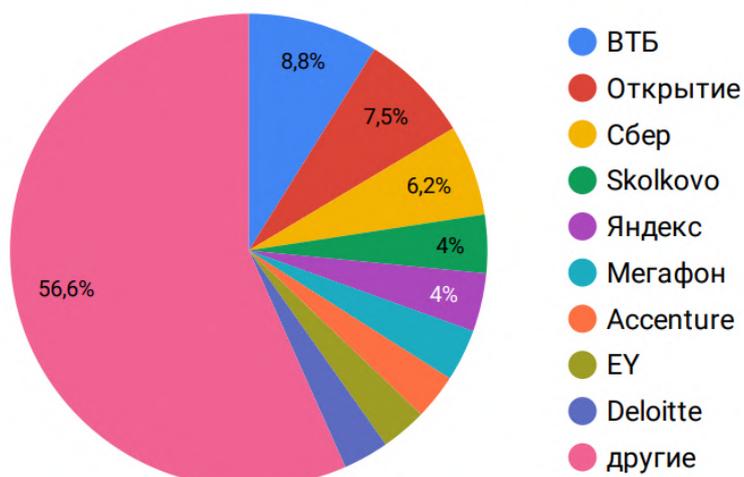


ВАКАНСИИ В БАЗЕ

Доля вакансий в базе для студентов **без опыта работы**



Доля вакансий в базе для студентов с опытом работы **Junior (1-3 лет)**

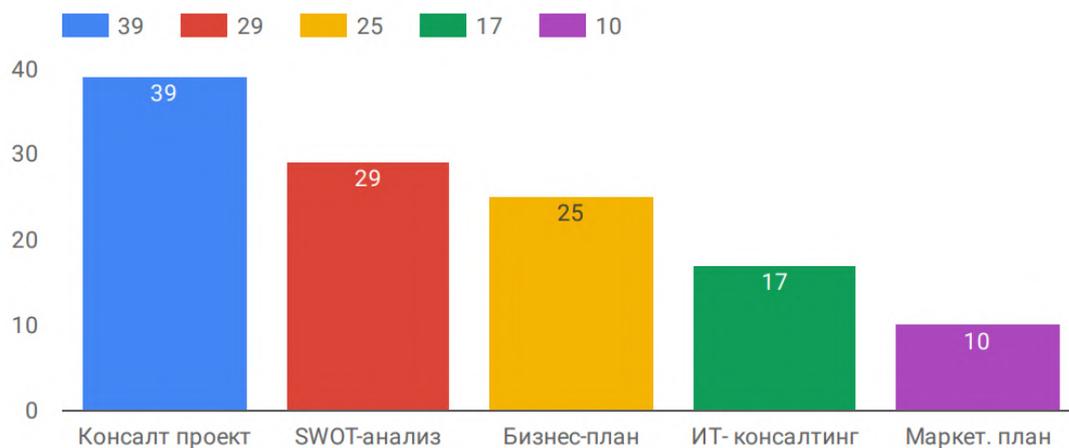


Количество вакансий в базе на 30.04.2021

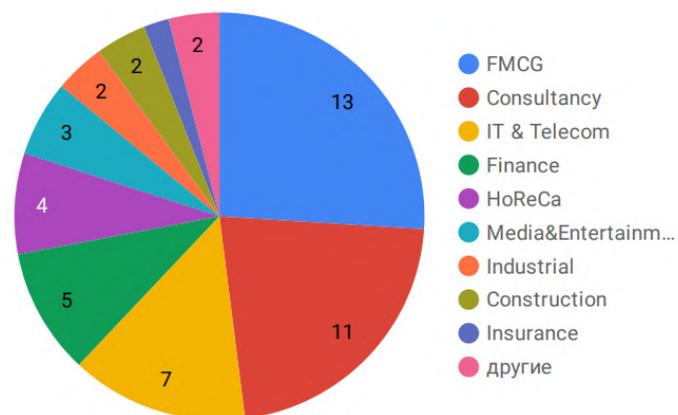
1 106

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВШБ

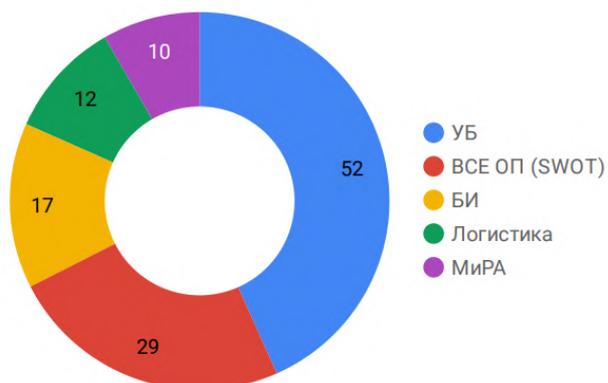
Количество по типам проектов



Найдено проектов в разрезе отраслей



Найдено проектов в разрезе ОП



Реализовано проектов ЦК
120

Рейтинг компаний-партнеров по количеству курсовых проектов



Компания	Количество проектов
Рара John's	11
Сбербанк	7
DPIgroup	6
Arena MG (в...	5
Райффайзен...	5
Bonduelle	4
TGPO Consult	4
Общий итог	120



НАША КОМАНДА



АЛЕКСАНДР ДЫНИН
Заместитель декана
по корпоративным связям
и работе со студентами



ЕКАТЕРИНА ШУГАЛЕЕВА
Директор Центра
карьеры



МАРИАННА СИНИС
Менеджер Центра
карьеры



ВАЛЕРИЯ НИКОЛАЕВА
Специалист Центра
карьеры



АНАСТАСИЯ КУЛАГИНА
Менеджер Центра
карьеры



СОФЬЯ ПИМЕНОВА
Менеджер по работе
со студентами



НАТАЛЬЯ КАШУНИНА
Менеджер Центра
карьеры

В СЛЕДУЮЩИХ ВЫПУСКАХ МЫ ПРОДОЛЖИМ РАССКАЗЫВАТЬ О НОВОСТЯХ ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ, ОБЩАТЬСЯ С ЭКСПЕРТАМИ-ВЫПУСКНИКАМИ – НАДЕЕМСЯ, ДАЙДЖЕСТ БУДЕТ ИНТЕРЕСНЫМ И ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛЕЗНЫМ. ДО НОВЫХ ВСТРЕЧ!

ДЛЯ НАС ОЧЕНЬ ВАЖНА ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ. ОТЗЫВЫ И ПОЖЕЛАНИЯ К БУДУЩИМ ВЫПУСКАМ ДАЙДЖЕСТА ЦЕНТРА КАРЬЕРЫ ВШБ ПРИСЫЛАЙТЕ НА CAREERS@HSE.RU.

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БИЗНЕСА

119049, Москва, Шаболовка ул., 26, стр. 4, каб. 4401
+7 495 621 77 92
careers@hse.ru

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С ВЫПУСКНИКАМИ

119049, Москва, Шаболовка ул., 26, стр. 4, каб. 3209
+7 495 772 95 90 доб.26072
alumni@hse.ru

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ СО СТУДЕНТАМИ

119049, Москва, Шаболовка ул., 26, стр. 3, каб. 3215
+7 495 772 95 90 доб.26202

МЫ В СОЦСЕТЯХ

-  vk.com/careercentre_alumni
-  facebook.com/GSBCareersAlumni
-  t.me/GSBCareersAlumni
-  https://www.instagram.com/hsecareers_gsb