



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Ф.И.О., дата рождения | Калимуллин Руслан Наильевич |
| 2 | Телефон, e-mail, URL | Instagram: <https://www.instagram.com/ruslan_kalimullin_coach/>Facebook: <https://www.facebook.com/ruslankalimullin>Twitter: <https://twitter.com/KalimullinR> |
| 3 | Если преподаватель представлен на сайте своего университета, укажите это | Представлен на сайте университета. |
| 4 | Должность(укажите полную или не полную занятость, при неполной занятости | Тренер и бизнес-консультант в области лидерства, систем управления и повышения эффективности бизнес-процессов в организации. |
| 5 | Укажите род основной деятельности и время(в процентах),затрачиваемое на неё) | Бизнес-тренер100% |
| 6 | Какой ВУЗ, по какой специальности и когда окончил. Ученая степень, звание | * Erickson University (The Art & Science of Coaching),
* International Institute of Economics and Law/IIEL (B. A. Economics),
* Карагандинский Государственный Университет им. Е. А. Букетова (B. A. Английская филология)
 |
| 7 | Работа в подразделении, включая даты приёма на работу и занимаемые должности |  |
| 8 | Работав других подразделениях и организациях (указать даты и занимаемые должности) | Имеет 15-летний опыт консалтинговой и фасилитационной деятельности в различных регионах Казахстана, странах СНГ и за рубежом.Компании клиенты:Kcell (Teliasonera Kazakhstan); Сбербанк России; Coca-Cola Almaty Bottlers; ABB; BI-Group; Astana Motors; Самрук-Казына; Казахтелеком; Philip Morris; SAB-Miller; Henkel; Gallaher (JTI); Mars; Colgate-Palmolive; ABN-Amro; Siemens; Ferrero и т.д. |
| 9 | Основные научные интересы | - |
| 10 | Основные публикации за последние 5 лет | * Калимуллин Р. Н. Река времени. Притчи на все случаи жизни (притчи читает Руслан Калимуллин) / Аудиокнига. – Алматы: HCLC, 2018. – CD/MP3.
* Джапаридзе В. Н., Калимуллин Р. Н. Mind Applications: приложения для мозга (выпуски № 1 - № 5) / Видео-курс. – Алматы, HCLC, 2018. – DVD.
* Джапаридзе В. Н., Калимуллин Р. Н. Mind Applications: приложения для мозга (выпуски № 6 - № 10) / Видео-курс. – Алматы, HCLC, 2018. – DVD.
* Калимуллин Р. Н. 5 шагов продаж. Микро-обучение от Руслана Калимуллина / Видео-курс. – Алматы, HCLC, 2021. – DVD.
* Калимуллин Р. Н. 6 поучительных историй для бизнеса (истории читает Руслан Калимуллин) / Аудиокнига. – Алматы: HCLC, 2022. – CD/MP3.
* Калимуллин Р. Н. 5 жизненных притч со смыслом (притчи читает Руслан Калимуллин) / Аудиокнига. – Алматы: HCLC, 2022. – CD/MP3.
* Калимуллин Р. Н. 6 антипритч с неожиданным концом (истории читает Руслан Калимуллин) / Аудиокнига. – Алматы: HCLC, 2022. – CD/MP3.
* Калимуллин Р. Н., Джапаридзе В. Н. / «10 шагов к успешному бизнес-тренингу» (Методическое пособие для начинающих бизнес-тренеров). - Издательство «Издательские решения» (по лицензии Ridero), 2022. – 38 стр. - ISBN: 978-5-0059-1382-1.
* Калимуллин Р. Н. (составитель) / «100+1 анекдот про продавцов и торговых представителей. Выпуск № 1» (Сборник анекдотов под редакцией Калимуллина Р. Н.) – 1-е издание, 2022. – 45 стр.
* Калимуллин Р. Н. (составитель) / «100+1 анекдот про менеджеров по персоналу. Выпуск № 2» (Сборник анекдотов под редакцией Калимуллина Р. Н.) – 1-е издание, 2022. – 49 стр.
* Калимуллин Р. Н., Джапаридзе В. Н. / «3 ключа к успеху в MLM-бизнесе». - Издательство «Издательские решения» (по лицензии Ridero), 2022. – 80 стр. - ISBN: 978-5-0059-2216-8.
 |
| 11 | Членство в научных и профессиональных обществах | - |
| 12 | Награды и присуждённые премии | * Лучший преподаватель MBA 2013 года «Международной Академии Бизнеса (МАБ)»
* Лучший преподаватель MBA 2015 года «Almaty Management University (AlmaU)»
* Лучший бизнес-тренер РК 2016 года в корпоративном сегменте по версии «Prosperity»
 |
| 13 | Предметы и курсы, читаемые в текущем учебном году(по семестрам), количество часов лекций в неделю, семинарских и лабораторных занятий | Лидерство и управление командой  Искусство публичных выступлений |
| 14 | Другие обязанности, выполняемые в течение учебного года, количество часов в неделю. Отметьте, оплачиваются ли они дополнительно | - |
| 15 | Повышение квалификации | - |