



## Антон Петрович Кожемяко

[Anton.kojemyako@yandex.ru](mailto:Anton.kojemyako@yandex.ru)

Адрес: 454080, Россия, г. Челябинск, ул. Энгельса, д.28 кв. 9.

Моб.: +7 903 091 80 87

Сайты: [www.bmtriz.ru](http://www.bmtriz.ru)

[www.batriz.ru](http://www.batriz.ru)

Родился 16 мая 1977 г. в Московской обл.

1994-1999 г. окончил МГТУ (МАМИ), г. Москва по специальности «металлорежущие станки и инструменты», инженер-механик.

1998-2010 г. Тренинги по бизнес-тематике, около 20 тренингов.

2017-наст. время: обучаюсь в ЮУрГУ, г. Челябинск по специальности «математические методы в экономике».

С ТРИЗ познакомился в 2010 г., когда искал технологию решения креативных задач для консалтингового проекта.

### **Обучение ТРИЗ:**

1. В 2010 г. начал самостоятельное изучение ТРИЗ.
2. В 2010 г. проходил обучение ТРИЗ на «Креативной неделе» специалиста 4-го уровня Бубенцова В.Ю. и мастера ТРИЗ Тимохова В.И., далее частным порядком обучался у Бубенцова В.Ю., г. Москва.
3. В 2012 г. прошел обучение в МОИТТ у мастера ТРИЗ Кудрявцева А.В., после прохождения обучения защитился на ур.3 МА ТРИЗ., г. Москва.
4. В 2013 г. продолжил самостоятельное изучение ТРИЗ, пользуясь материалами фонда ТРИЗ в ЧОУНБ, г. Челябинск. Область интересов: нетехническая ТРИЗ.
5. В 2014 г. прошел курс лекций у Лихолетова В.В. в ЮУрГУ, г. Челябинск.
6. В 2016 г. прошел аттестацию на ур. 4 МА ТРИЗ, сертификат №120.

### **Опыт работы:**

1998-2004 г. официальное представительство компании Legrand, г. Москва. Техничко-коммерческий представитель, руководитель продуктового направления по медицинскому оборудованию, региональный руководитель (Закавказский регион).

2004-2007 г. компания «Энелек», г. Москва. Коммерческий директор.

2007-2010 г. официальное представительство компании Schneider Electric, г. Москва. Менеджер по обучению. Входил в состав рабочей группы по формированию программы корпоративного университета компании. Разработал программу «Бизнес-школа электрика» для малого бизнеса, проект получил признание на уровне корпорации (вошла в число лучших мировых практик).

2010-2013 г. учредитель в ООО «Биллион», консалтинг.

2013-2017 г. независимый консультант.

2017-наст. время: председатель правления в ОО «Ассоциация практиков ТРИЗ».

### **ТРИЗ-практика:**

1. Консалтинговые проекты – решение управленческих задач. Сделано более 20 проектов по решению организационно-управленческих задач в области производства строительных материалов, робототехники, IT-индустрии, пищевой промышленности и др. Разработан метод группового решения задач с применением инструментов ТРИЗ и сопровождением с помощью инструментов SCRUM и философии гибкого управления проектами Agile.
2. С 2016 г. корпоративное обучение ТРИЗ: регулярно провожу курсы для компаний среднего и крупного бизнеса. Среди клиентов: Аэрофлот, Сбербанк, Ингосстрах и др.
3. В 2015 г. разработана трехмесячная программа обучения ТРИЗ для специалистов (72 часа), в конце обучения предусмотрена защита проекта. Данный курс проводится как в очном формате, так и в формате online (на базе LMS-платформы Teach Base). К началу 2018 г. обучено около 200 специалистов.
4. В 2017 г. создано ОО «Ассоциация практиков ТРИЗ», являющаяся членом МА ТРИЗ (членский билет №93).

### **ПРИЛОЖЕНИЕ (публикации).**

#### **Книги:**

1. ТРИЗ: Решение бизнес-задач / А. Кожемяко. – М.: Университет «Синергия», 2017, 288 с.
2. Психологические эффекты в менеджменте и маркетинге. 100+ направлений повышения эффективности в управлении / А.П. Кожемяко. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015, 176 с.
3. В настоящее время работаю над книгой «ТРИЗ. Решение бизнес – задач: практическое руководство». Ожидается издание книги в Московском финансово-промышленном университете «Синергия» в конце 2018 – начале 2019 г.
4. Автор трех книг по продажам решений на рынке B2B, <http://bmtriz.ru/articles/categories/12/> В книгах приведены некоторые инструменты ТРИЗ для применения в продажах.

### **Доклады на московской конференции ТРИЗ:**

1. Доклад на VIII юбилейной конференции «ТРИЗ. Практика применения методических инструментов и их развитие». Нетехническая ТРИЗ: опыт решения организационно-управленческих задач, ограничения и инструменты, 2016.
2. Доклад на IX конференции «ТРИЗ. Практика применения и развитие методических инструментов». Структура применения ТРИЗ для решения задач менеджмента, 2017.

### **Публикации в печатных изданиях:**

Статьи опубликованы в журнале "Управление продажами", издательство "Гребенников", г. Москва, журнал присутствует в РИНЦ.

1. Системный подход к управлению или общие подходы ТРИЗ в менеджменте - данная статья опубликована в 3 печатных изданиях;
2. Принципы организации системы сбыта с позиции закона стремления к идеальности – публикация в журнале «Управление продажами».
3. Бэнч-маркинг. Как правильно выбрать критерии сравнения и... создать инновацию? - публикация в журнале «Управление продажами».

### **Публикации на сайте [www.bmtriz.ru](http://www.bmtriz.ru) :**

1. Идеи совместного применения ТРИЗ и СМД для решения задач бизнеса: [http://bmtriz.ru/idei\\_sovmestnogo\\_primeneniya\\_triz\\_i\\_smd\\_dlya\\_resheniya\\_zadach\\_biznesa/](http://bmtriz.ru/idei_sovmestnogo_primeneniya_triz_i_smd_dlya_resheniya_zadach_biznesa/)
2. Идеи совместного применения ТРИЗ, СМД и ТОС для решения задач бизнеса. Часть 2: [http://bmtriz.ru/idei\\_sovmestnogo\\_primeneniya\\_triz\\_smd\\_i\\_tos\\_dlya\\_resheniya\\_zadach\\_biznesa\\_s\\_hast\\_2/](http://bmtriz.ru/idei_sovmestnogo_primeneniya_triz_smd_i_tos_dlya_resheniya_zadach_biznesa_s_hast_2/)