

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации; сокращённое наименование – ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице первого проректора Акинчица Александра Николаевича, действующего на основании доверенности №3 от 24.09.2019 года, с одной стороны, и

общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников»; сокращённое наименование – ООО «ИД «Гребенников», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице генерального директора Халюкова Аркадия Владимировича, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые в дальнейшем «Стороны», в соответствии с законодательством Российской Федерации, в том числе руководствуясь Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и иными федеральными законами, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Исполнитель оказывает услугу по подключению и обеспечению доступа Заказчику к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> сроком на двенадцать месяцев, с «01» 12 2022 г. по «30» 11 2023 г. на условиях, указанных в Пользовательском соглашении (Приложение № 1), являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора. Подключение Заказчика к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> осуществляется «01» 12 2022 г.

1.2. Исполнитель обязуется оказать услугу по подключению и обеспечению доступа Заказчику к электронным изданиям согласно перечню (Приложение № 2) к настоящему Договору, сроком на двенадцать месяцев, с «01» 12 2022 г. по «30» 11 2023 г., а Заказчик обязуется оплатить услугу в соответствии с условиями настоящего Договора.

1.3. Исполнитель оказывает услугу Заказчику в соответствии с Пользовательским соглашением (Приложение № 1) и Техническим заданием (Приложение № 3), определяющими объем, содержание услуги и другие требования, а также в соответствии с иными условиями Договора, действующими нормами, стандартами и правилами выполнения данного рода услуг.

1.4. Исполнитель предоставляет Заказчику право бессрочного доступа к электронным периодическим изданиям – журналам «Менеджмент качества» (<http://grebennikon.ru/journal-35.html>), «Менеджмент сегодня» (<http://grebennikon.ru/journal-6.html>), «Управление проектами и программами» (<http://grebennikon.ru/journal-20.html>) в составе электронной библиотеки (Grebennikon; <http://grebennikon.ru>) за период 2015 – 2023 гг.

1.5. Исполнитель предоставляет доступ к электронной библиотеке Grebennikon (<http://grebennikon.ru>) по IP-адресам Заказчика в сочетании с возможностью удаленного доступа Зарегистрированных пользователей Заказчика через персональную авторизацию из любой точки, имеющей доступ к сети Интернет.

1.5. Исполнитель дополнительно предоставляет Заказчику бесплатные услуги в области наукометрии и библиометрии (в том числе из БД Scopus и Web of Science Core Collection), а именно:

1.5.1. Определение библиометрических показателей (одна персона / организация):

- количество публикаций;
- количество цитирований;
- индекс Хирша;
- проценты;
- статистический анализ публикационной активности.

1.5.2. Консультирование / редактирование профиля (одна персона / организация) в БД научного цитирования / «привязка» статей:

- регистрация профиля;
- информация об ID профилей;
- ведение профиля.

1.6. Место оказания услуг: 400131, Российская Федерация, г. Волгоград, пл. Павших Борцов, д. 1, библиотека федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации.

2. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЕТА

2.1. Стоимость оказываемой по Договору услуги устанавливается в российских рублях и определяется согласно тарифу: **вся библиотека, тематически неограниченный многопользовательский доступ, период действия – двенадцать месяцев, с «09»**
12 2022 г. по «30» 11 2023 г. **Стоимость: 60 000 (шестьдесят тысяч) рублей 00 копеек.** Исполнитель применяет упрощенную систему налогообложения, в связи с чем цена Договора НДС не облагается.

2.2. Стоимость услуг по Договору согласована Сторонами, зафиксирована в Договоре и не подлежит изменению в течение срока его действия.

2.3. После начала оказания услуги Заказчику по подключению и обеспечению доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> Исполнитель выставляет Заказчику акт сдачи-приемки оказанной услуги и счёт на общую сумму оплаты: **60 000 (шестьдесят тысяч) рублей 00 копеек.**

2.4. Оплата услуги по настоящему Договору осуществляется Заказчиком в рублях на основании предоставленных Исполнителем оригиналов акта сдачи-приемки оказанной услуги и счёта на общую сумму оплаты, в течение 7 (семи) рабочих дней после получения оригиналов документов на оплату.

2.5. Выполнением обязательств по оплате услуги по настоящему Договору считается поступление денежных средств Заказчика на расчетный счет Исполнителя.

3. ДЕЙСТВИЕ ДОГОВОРА

3.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания обеими Сторонами и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

4.1. В случае несоблюдения предусмотренного в Договоре срока оказания услуг Исполнителем последний выплачивает Заказчику пени в размере одной трехсотой действующей на день уплаты пеней ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации от суммы Договора за каждый день просрочки предоставления услуг.

4.2. В случае нарушений срока оплаты предоставленных услуг по Договору по вине Заказчика последний выплачивает Исполнителю пени в размере одной трехсотой действующей на день уплаты пеней ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации от суммы Договора за каждый день просрочки до момента оплаты предоставленных услуг.

4.3. Штрафные санкции не начисляются, если неисполнение Стороной своих обязательств по настоящему Договору вызвано нарушением обязательств другой Стороной.

4.4. Стороны по настоящему Договору освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств в случае, если такое неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, то есть событий, которые нельзя было предвидеть или предотвратить. К таким событиям относятся: стихийные бедствия, военные действия, принятие государственными органами или органами местного самоуправления нормативных или правоприменительных актов и иные действия, находящиеся вне разумного предвидения и контроля Сторон.

4.5. При наступлении обстоятельств, указанных в пункте 4.4. настоящего Договора, каждая Сторона должна не позднее 5 (пяти) календарных дней с момента наступления таких обстоятельств известить о них в письменном виде другую Сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, оценку их влияния на возможность исполнения Стороной своих обязательств по данному Договору, а также предполагаемые сроки их действия.

4.6. В случае наступления обстоятельств, предусмотренных пунктом 4.4. настоящего Договора, срок выполнения Стороной обязательств по настоящему Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют эти обстоятельства и их последствия. Если действие обстоятельств непреодолимой силы продолжается свыше одного месяца, Стороны проводят дополнительные переговоры для выявления приемлемых альтернативных способов исполнения настоящего Договора либо настоящий Договор подлежит расторжению в установленном порядке.

4.7. К отношениям Сторон не применяются положения ст. 317.1 ГК РФ.

5. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

5.1. Информация и данные, предоставленные каждой из Сторон в связи с выполнением настоящего Договора, являются коммерческой тайной.

5.2. Все споры и разногласия, возникшие в процессе действия Договора, разрешаются Сторонами путем переговоров. Неурегулированные споры подлежат разрешению в Арбитражном суде Волгоградской области в соответствии с положениями законодательства Российской Федерации.

5.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

5.4. Настоящий Договор вступает в силу с момента его двухстороннего подписания и действует до 31.12.2022 года, а в части оплаты до выполнения Сторонами своих обязательств.

6. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Заказчик:
ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России

Юридический адрес:
400131, Российская Федерация, г. Волгоград,
пл. Павших Борцов, д. 1
Телефон: (8442) 38-50-05
Факс: (8442) 55-17-70
E-mail: post@volgmed.ru
ИНН 3444048472
КПП 344401001
ОГРН 1023403441380
ОКТМО 18701000
ОКПО 01896777
УФК по Волгоградской области (ФГБОУ ВО
ВолгГМУ Минздрава России, л/с 20296X15820)
БИК 011806101
р/сч 03214643000000012900
Кор./сч 40102810445370000021
анк: Отделение Волгоград Банка России//
УФК по Волгоградской области г.Волгоград
ОКТМО 18701000

Исполнитель:
ООО «ИД «Гребенников»

Юридический адрес: 127254, г. Москва,
Огородный проезд, д. 5, стр. 6,
этаж мансарда, оф. 511
Телефон/факс: (495) 147-3110
E-mail: mail@grebennikov.ru

ИНН 7743945051
КПП 771501001
ОГРН 5147746289521

ОКВЭД 58.14
ОКПО 29015073
ОКАТО 45280561000
ОКТМО 45353000000
ОКОГУ 4210014
ОКФС 16
ОКОПФ 12300
Р. счет 40702810202030000721
в АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва
БИК 044525593
Корр. счет 30101810200000000593

Первый проректор



/А.Н. Акинчиц/

М.П.

Генеральный директор



/Халюков А.В./

М.П. Гребенников

Приложение № 1
к Договору № 77/ИА/2022 от «22» ноября 2022 г.

Пользовательское соглашение о пользовании электронными ресурсами

Настоящее **Пользовательское соглашение** (далее «**Соглашение**») предоставляется **Исполнителем** (общество с ограниченной ответственностью «**Издательский дом «Гребенников»**»; сокращённое наименование – **ООО «ИД «Гребенников»**), в лице генерального директора Халюкова Аркадия Владимировича, действующего на основании Устава, **Заказчику** (федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «**Волгоградский государственный медицинский университет**» Министерства здравоохранения Российской Федерации; сокращённое наименование – **ФГБОУ ВО ВолГМУ Минздрава России**), в лице первого проректора Акинчица Александра Николаевича, действующего на основании доверенности №3 от 24.09.2019 года, во исполнение Договора № 77/ИА/2022 от «22» 11 2022 г. (далее «**Договор**»), где **Заказчик** и **Исполнитель** являются **Сторонами**, заключившими **Договор**.

С учетом взаимных договорных обязательств, содержащихся в данном документе, а также иного юридически действительного и ценного встречного удовлетворения, получение и достаточность которого подтверждаются настоящим документом, **Стороны** соглашаются о следующем:

Определения

«**Момент подписания соглашения**» обозначает дату подписания настоящего **Соглашения** стороны **Заказчика** и **Исполнителя**.

«**Договор**» обозначает Договор № 77/ИА/2022 от «22» 11 2022 г. на оказание услуги по подключению и обеспечению удаленного доступа **Заказчику** к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>.

«**Ресурсы**» обозначает электронную библиотеку <http://grebennikon.ru>, доступ к которой предоставляется в соответствии с условиями Договора № 77/ИА/2022 от «22» 11 2022 г.

«**Зарегистрированные пользователи**» обозначает лиц, которым разрешено пользоваться услугами Библиотеки, и которые (а) имеют отношение к **Заказчику** в качестве учащихся, преподавателей или других сотрудников или (б) физически присутствуют в настоящий момент в Библиотеке (определение приведено ниже).

«**Библиотека**» обозначает здание (я) библиотеки **Исполнителя**.

«**Материалы**» обозначает любую часть или части содержания **Ресурсов**, хранящиеся в электронном виде, или распечатанного из него.

1. Выдача лицензии; использование ресурсов

1.1. На условиях данного соглашения **Исполнитель** предоставляет **Заказчику** неисключительную, не подлежащую передаче другому лицу лицензию для доступа и использования электронных информационных ресурсов (далее «**Ресурсы**»), которые перечислены в **Договоре**. **Заказчик** не приобретает прав собственности на **Ресурсы** и сопутствующие материалы, все права остаются за **Исполнителем**.

1.2. Доступ к электронной библиотеке обеспечивается по указанному **Заказчиком** IP-адресу (IP-адресам) на компьютерах, установленных в помещении **Заказчика**, без ограничения количества одновременно подключаемых компьютеров.

IP-адрес (IP-адреса) **Заказчика**: _____.

1.3. Любой **Пользователь**, зарегистрированный в организации **Заказчика**, вправе получить доступ к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> с компьютеров, установленных в помещении **Заказчика**.

1.4. **Заказчик** не должен публиковать, распространять или продавать любые материалы, извлекаемые из Ресурсов, или использовать материалы в такой форме, которая нарушит авторское или другое право собственности **Исполнителя**. **Заказчик** может делать копии материалов, извлекаемых из Ресурсов только в соответствии с правилами, указанными в п. 1.5. данного Соглашения. **Заказчик** гарантирует **Исполнителю**, что не будет использовать Ресурсы или любые материалы, извлеченные из ресурсов, для создания коммерческих продуктов или осуществления услуг, которые будут конкурировать с публикациями и услугами **Исполнителя**.

1.5. **Заказчик** может делать печатные и электронные копии материалов, извлеченных из Ресурсов, с помощью неавтономной печати, автономной печати, или сохранения на диск, обладает правом на размножение и распределение таких копий, их загрузку и электронное хранение для внутреннего и персонального использования.

1.6. **Заказчик** имеет возможность удаленного доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> через авторизацию (логин/пароль) из любой точки, имеющей доступ к сети Интернет, в течение всего срока действия Договора.

Логин: _____. Пароль: _____.

1.7. **Заказчик** отвечает за все расходы, понесенные Зарегистрированными пользователями в связи с обращением к Ресурсам, копированием и печатью материалов, извлекаемых из Ресурсов.

2. Условия и прекращение соглашения

2.1. Настоящее Соглашение имеет силу до даты истечения срока по обеспечению доступа, указанной в Договоре, если Договор не продлевается, до новой даты истечения. **Исполнитель** может приостановить поставку Ресурсов или отозвать Соглашение, если **Заказчик** будет систематически нарушать правила пользования, указанные в настоящем Соглашении, или прибегнуть к любым другим средствам судебной защиты.

2.2. **Заказчик** имеет право использовать все материалы, извлеченные из Ресурсов, которые были сохранены на магнитооптических носителях, жестких дисках и любых других устройствах хранения электронной информации, в том числе и по окончании срока действия настоящего Соглашения и при отзыве/приостановке Соглашения **Заказчиком**.

3. Дополнительные материалы

3.1. Время от времени в течение срока действия соглашения **Исполнитель** может добавлять, устранять или видоизменять информацию, базы данных, материалы или услуги с уведомления **Заказчика**. **Исполнитель** будет уведомлять о значительных изменениях в материалах, имеющихся в он-лайн-овых системах, с помощью электронного адресного списка. Вся такая информация, базы данных, материалы и услуги будут предметом условий Соглашения в то время, когда они добавляются к Ресурсам.

4. Программное и техническое обеспечение

4.1. Время от времени **Исполнитель** может поставлять программное обеспечение для использования в связи с доступом к Ресурсам. **Исполнитель** должен указать **Заказчику** определенное техническое и программное обеспечение, операционно сопоставимое с ресурсами, но такое указание является рекомендательным и имеет целью определить тип и вид программного обеспечения, необходимого для работы с Ресурсом и удовлетворения правомерных потребностей Зарегистрированных пользователей.

4.2. **Исполнитель** в любой момент может менять вид (дизайн) и структуру интерфейсов, обеспечивающих доступ **Заказчика** к Ресурсам, без уведомления **Заказчика**, если это не влечет ограничений прав доступа **Заказчика** к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>.

5. Ограниченная гарантия и отказ от гарантии

5.1. **Исполнитель** гарантирует, что имеет все права, необходимые для заключения Соглашения и предоставления Ресурсов.

5.2. **Заказчик** должен самостоятельно следить за обеспечением доступа к каналам сети Интернет, необходимого для работы с Ресурсами **Заказчика**, и оплачивать этот доступ.

6. Разное

6.1. **Заказчик** не может передавать настоящее соглашение или любое право, предоставленное ему, без предварительного письменного согласия **Исполнителя**.

6.2. Неисполнение одной из Сторон в любое время какого-либо из условий или права настоящего Соглашения не должно истолковываться как отказ от таких условий или права впоследствии настоящего Соглашения.

6.3. Настоящее соглашение должно войти в силу с Момента подписания соглашения, т.е. с календарной даты, указанной в Договоре.

7. Представители Сторон

Представитель Заказчика:

Долгова Валентина Васильевна, зав. библиотекой федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации, телефон: + 7 (8442) 38-54-21, e-mail: biblioteka@volgmed.ru, vvdolgova@volgmed.ru.

Представитель **Заказчика** отвечает за взаимодействие с **Исполнителем**.

Представитель Исполнителя:

Халиюков Аркадий Владимирович, генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников», телефон: + 7 (495) 147-3110, e-mail: haliykov@grebennikov.ru.

Представитель **Исполнителя** отвечает за взаимодействие с организацией **Заказчика**, проверяет качество оказанной информационной услуги доступа к выбранным изданиям.

Заказчик:

ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России

Первый проректор

Исполнитель:

ООО «ИД «Гребенников»

Генеральный директор



М.П.



Приложение № 2
к Договору № 77/ИА/2022 от « 22 » ноября 2022 г.

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ИЗДАНИЙ

№	Название книги, журнала, альманаха или видеоматериала	Ссылка URL на название книги, журнала, альманаха или видеоматериала
	Книги	
1.	Книга «Создание сильных брендов». Автор: Аакер Дэвид А.	http://grebennikon.ru/journal-100.html
2.	Книга «Бренд-лидерство: новая концепция брендинга». Авторы: Аакер Дэвид А., Йохимшталер Эрих)	http://grebennikon.ru/journal-104.html
3.	Книга «Как делать маркетинг? Маркетинг в действии. Практическое руководство». Автор: Эпстейн Кевин А.	http://grebennikon.ru/journal-116.html
4.	Книга «Убойный маркетинг: четыреста один способ увеличить продажи, максимизировать прибыль и победить конкурентов». Автор: Филтенштейн Том	http://grebennikon.ru/journal-103.html
5.	Книга «Управление каналами дистрибуции». Авторы: Горчелс Линда, Мариен Эд, Уэст Чак	http://grebennikon.ru/journal-105.html
6.	Книга «Маркетинг на основе баз данных». Автор: Хьюз Артур Миддлтон	http://grebennikon.ru/journal-106.html
7.	Книга «Стратегические бренд-коммуникационные кампании». Авторы: Шульц Дон, Барнс Бет	http://grebennikon.ru/journal-107.html
8.	Книга «Планирование стратегии интернет-маркетинга». Автор: Уилсон Ральф	http://grebennikon.ru/journal-108.html
9.	Книга «Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями». Авторы: Веллхофф Алан, Массон Жан-Эмил	http://grebennikon.ru/journal-109.html
10.	Книга «Директ-маркетинг: эффективные приёмы». Авторы: Стоун Боб, Джейкобс Рон	http://grebennikon.ru/journal-110.html
11.	Книга «Основы промышленного маркетинга». Автор: Уэбстер-младший Фредерик	http://grebennikon.ru/journal-111.html
12.	Книга «Основы управления розничной торговлей». Авторы: Варли Розмари, Рафик Мохаммед	http://grebennikon.ru/journal-112.html

13.	Книга «Властелины каналов. Как лидирующие компании создают инновационные стратегии маркетинга и продаж». Авторы: Уилер Стивен, Хирш Эван	http://grebennikon.ru/journal-113.html
14.	Книга «Маркетинг и сбыт. Основы ориентированного на рынок управления компанией». Автор: Винкельманн Петер	http://grebennikon.ru/journal-114.html
15.	Книга «Бизнес-маркетинг». Авторы: Браерти Эдвард, Эклс Роберт, Ридер Роберт	http://grebennikon.ru/journal-115.html
16.	Книга «Как повысить отклик от рекламы: девятью пять работающих приёмов». Автор: Барнс III Роско	http://grebennikon.ru/journal-117.html
17.	Книга «Партизанский маркетинг за тридцать дней: пошаговое руководство». Авторы: Левинсон Джей Конрад, Лаутенслагер Эл	http://grebennikon.ru/journal-118.html
18.	Книга «Персональный брендинг». Авторы: Рейн Ирвинг, Хэмлин Майкл, Столлер Мартин, Котлер Филипп	http://grebennikon.ru/journal-119.html
19.	Книга «Продавай больше, используя силу бренда: практическое руководство». Автор: Стифф Дэн	http://grebennikon.ru/journal-120.html
20.	Книга «Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте». Автор: Прайснер Андреас	http://grebennikon.ru/journal-121.html
21.	Книга «Руководство по проектно-ориентированному управлению. Усовершенствования процессов управления для достижения стратегических целей предприятия». Автор: Тернер Дж. Родни	http://grebennikon.ru/journal-101.html
22.	Книга «Компенсации сбытовому персоналу». Автор: Сичелли Дэвид	http://grebennikon.ru/journal-102.html
Журналы		
1.	Журнал «Бренд-менеджмент»	http://grebennikon.ru/journal-7.html
2.	Журнал «Интернет-маркетинг»	http://grebennikon.ru/journal-2.html
3.	Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования»	http://grebennikon.ru/journal-3.html
4.	Журнал «Маркетинговые коммуникации»	http://grebennikon.ru/journal-1.html
5.	Журнал «Реклама. Теория и практика»	http://grebennikon.ru/journal-8.html

6.	Журнал «Управление продажами»	http://grebennikon.ru/journal-4.html
7.	Журнал «Маркетинг услуг»	http://grebennikon.ru/journal-18.html
8.	Журнал «Личные продажи»	http://grebennikon.ru/journal-33.html
9.	Журнал «Промышленный и b-2-b маркетинг»	http://grebennikon.ru/journal-32.html
10.	Журнал «Event-маркетинг»	http://grebennikon.ru/journal-9.html
11.	Журнал «Клиентинг и управление клиентским портфелем»	http://grebennikon.ru/journal-10.html
12.	Журнал «Логистика сегодня»	http://grebennikon.ru/journal-17.html
13.	Журнал «Менеджмент сегодня»	http://grebennikon.ru/journal-6.html
14.	Журнал «Управление проектами и программами»	http://grebennikon.ru/journal-20.html
15.	Журнал «Стратегический менеджмент»	http://grebennikon.ru/journal-36.html
16.	Журнал «Менеджмент качества»	http://grebennikon.ru/journal-35.html
17.	Журнал «Менеджмент инноваций»	http://grebennikon.ru/journal-34.html
18.	Журнал «Управление корпоративными финансами»	http://grebennikon.ru/journal-13.html
19.	Журнал «Управленческий учёт и финансы»	http://grebennikon.ru/journal-22.html
20.	Журнал «Управление финансовыми рисками»	http://grebennikon.ru/journal-23.html
21.	Журнал «Мотивация и оплата труда»	http://grebennikon.ru/journal-24.html
22.	Журнал «Управление корпоративной культурой»	http://grebennikon.ru/journal-27.html
23.	Журнал «Управление развитием персонала»	http://grebennikon.ru/journal-25.html
24.	Журнал «Управление человеческим потенциалом»	http://grebennikon.ru/journal-26.html
25.	Журнал «Поиск и оценка персонала»	http://grebennikon.ru/journal-28.html
26.	Журнал «Управление каналами дистрибуции»	http://grebennikon.ru/journal-19.html
27.	Журнал «Маркетинг и финансы»	http://grebennikon.ru/journal-11.html
28.	Журнал «Маркетинг розничной торговли»	http://grebennikon.ru/journal-5.html

	Альманахи	
1.	Альманах «Аудит и контроль продаж»	http://grebennikon.ru/article-cvub.html
2.	Альманах «Инструменты маркетинга и продаж в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-b5rd.html
3.	Альманах «Планирование продаж»	http://grebennikon.ru/article-toje.html
4.	Альманах «Поиск и оценка персонала отдела продаж»	http://grebennikon.ru/article-5bzs.html
5.	Альманах «Программы лояльности»	http://grebennikon.ru/article-doqt.html
6.	Альманах «Стратегии маркетинга и продаж в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-69r0.html
7.	Альманах «Управление розничными продажами»	http://grebennikon.ru/article-bd81.html
8.	Альманах «Управление торговым персоналом»	http://grebennikon.ru/article-wrur.html
9.	Альманах «Адаптация персонала»	http://grebennikon.ru/article-3or5.html
10.	Альманах «Безопасность организации: противодействие шпионажу и мошенничеству»	http://grebennikon.ru/article-56v1.html
11.	Альманах «Дистанционное обучение»	http://grebennikon.ru/article-tfyf.html
12.	Альманах «Кадровая политика в организации»	http://grebennikon.ru/article-berl.html
13.	Альманах «Командообразование в организации»	http://grebennikon.ru/article-hzi3.html
14.	Альманах «Корпоративное обучение»	http://grebennikon.ru/article-h7s8.html
15.	Альманах «Лидерство»	http://grebennikon.ru/article-ee98.html
16.	Альманах «Личная эффективность»	http://grebennikon.ru/article-59zm.html
17.	Альманах «Материальная мотивация»	http://grebennikon.ru/article-njvr.html
18.	Альманах «Мотивация торгового персонала»	http://grebennikon.ru/article-3z6m.html
19.	Альманах «Нематериальная мотивация»	http://grebennikon.ru/article-m76e.html
20.	Альманах «Обучение торгового персонала»	http://grebennikon.ru/article-zssg.html
21.	Альманах «Оплата труда»	http://grebennikon.ru/article-0o46.html
22.	Альманах «Оценка персонала»	http://grebennikon.ru/article-nkgl.html
23.	Альманах «Поиск и отбор персонала»	http://grebennikon.ru/article-gzcm.html

24.	Альманах «Поиск персонала в социальных сетях»	http://grebennikon.ru/article-vrzb.html
25.	Альманах «Развитие персонала в организации»	http://grebennikon.ru/article-ilga.html
26.	Альманах «Регулирование конфликтов в организации»	http://grebennikon.ru/article-z13z.html
27.	Альманах «Сокращение персонала»	http://grebennikon.ru/article-szjw.html
28.	Альманах «Тренинг персонала»	http://grebennikon.ru/article-ursr.html
29.	Альманах «Управление внутренними коммуникациями»	http://grebennikon.ru/article-fa7r.html
30.	Альманах «Управление компанией в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-zebd.html
31.	Альманах «Управление конфликтами в организации»	http://grebennikon.ru/article-vc3l.html
32.	Альманах «Управление персоналом в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-bhyq.html
33.	Альманах «Управление человеческим капиталом»	http://grebennikon.ru/article-59lj.html
34.	Альманах «Управление человеческим потенциалом»	http://grebennikon.ru/article-z912.html
35.	Альманах «Эффективный коучинг»	http://grebennikon.ru/article-kqts.html
36.	Альманах «Биржевая торговля»	http://grebennikon.ru/article-sc9f.html
37.	Альманах «Бюджетирование»	http://grebennikon.ru/article-18cv.html
38.	Альманах «Инвестирование»	http://grebennikon.ru/article-zqab.html
39.	Альманах «Кредитование»	http://grebennikon.ru/article-dfjm.html
40.	Альманах «Налоги и налогообложение»	http://grebennikon.ru/article-sii2.html
41.	Альманах «Оценка финансовых показателей»	http://grebennikon.ru/article-ezf7.html
42.	Альманах «Страхование»	http://grebennikon.ru/article-63d8.html
43.	Альманах «Управление капиталом компании»	http://grebennikon.ru/article-itq2.html
44.	Альманах «Управление материальными и нематериальными активами»	http://grebennikon.ru/article-6ak7.html
45.	Альманах «Управление портфелем активов»	http://grebennikon.ru/article-0t2h.html
46.	Альманах «Управление рисками»	http://grebennikon.ru/article-r3jt.html

47.	Альманах «Управление стоимостью»	http://grebennikon.ru/article-azmm.html
48.	Альманах «Управление финансами в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-5zan.html
49.	Альманах «Финансовый менеджмент в банках»	http://grebennikon.ru/article-nlo8.html
Видеоматериалы		
1.	Видеоматериал «Big Data для HR. HR-аналитика» (мастер-класс)	https://grebennikon.ru/article-4wki.html
2.	Видеоматериал «Data Science, чёрные ящики – и почему вам сильно повезло»	https://grebennikon.ru/article-upb5.html
3.	Видеоматериал «H2H в продажах. Global Fitness Russia в Екатеринбурге»	https://grebennikon.ru/article-thnj.html
4.	Видеоматериал «H2H в продажах. Общение с VIP клиентами»	https://grebennikon.ru/article-pzzp.html
5.	Видеоматериал «HR-аналитика. Корреляционный анализ»	https://grebennikon.ru/article-pj28.html
6.	Видеоматериал «HR в современном бизнесе. Зачем нужны HR-аналитика и статистика? Как работать с Big Data?»	https://grebennikon.ru/article-zegm.html
7.	Видеоматериал «SCRUM и AGILE. Гибкое управление проектами. Не только для IT»	https://grebennikon.ru/article-gubp.html
8.	Видеоматериал «Актуальные вопросы оплаты труда для кадровиков»	https://grebennikon.ru/article-t2r9.html
9.	Видеоматериал «Алгоритм передачи «руля» директору»	https://grebennikon.ru/article-6v7n.html
10.	Видеоматериал «Анализ и совершенствование бизнес-процессов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-y5yt.html
11.	Видеоматериал «Аудит трудового договора»	https://grebennikon.ru/article-pgry.html
12.	Видеоматериал «Базы данных» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-okr5.html
13.	Видеоматериал «Бизнес в эпоху искусственного интеллекта»	https://grebennikon.ru/article-di4s.html
14.	Видеоматериал «Бизнес и новые технологии: время переучиваться»	https://grebennikon.ru/article-5yqw.html
15.	Видеоматериал «Бренд работодателя – от идеи до реализации»	https://grebennikon.ru/article-6vtw.html
16.	Видеоматериал «Бренд эксперта»	https://grebennikon.ru/article-yjwv.html

17.	Видеоматериал «Бухгалтерский учёт» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-8d6u.html
18.	Видеоматериал «В каких случаях ежегодный отпуск продлевается»	https://grebennikon.ru/article-8qru.html
19.	Видеоматериал «Введение в интернет-маркетинг» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-41fi.html
20.	Видеоматериал «Вернуть ушедших клиентов»	https://grebennikon.ru/article-2rob.html
21.	Видеоматериал «Взаимоотношение человека и государства» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-2ttp.html
22.	Видеоматериал «Внедрение корпоративной культуры. Ошибки и работа с ценностями. Всё для HR»	https://grebennikon.ru/article-uyt1.html
23.	Видеоматериал «"Воронка" мотивации»	https://grebennikon.ru/article-a73n.html
24.	Видеоматериал «Вот так рушатся отделы продаж! Пятнадцать имён за десять минут. Живой звонок»	https://grebennikon.ru/article-0zeh.html
25.	Видеоматериал «Всегда ли прав клиент?»	https://grebennikon.ru/article-zkiz.html
26.	Видеоматериал «Вы стали руководителем бывших коллег»	https://grebennikon.ru/article-0oyj.html
27.	Видеоматериал «Выдача трудовой книжки при увольнении»	https://grebennikon.ru/article-ilyd.html
28.	Видеоматериал «Где можно добыть деньги для нового бизнеса» (мастер-класс)	https://grebennikon.ru/article-cv1c.html
29.	Видеоматериал «Групповые поведения людей и животных»	https://grebennikon.ru/article-pld1.html
30.	Видеоматериал «Два способа найти директора»	https://grebennikon.ru/article-fa3o.html
31.	Видеоматериал «Две модели воспитания сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-epdv.html
32.	Видеоматериал «Девять вопросов по графику отпусков»	https://grebennikon.ru/article-m4ue.html
33.	Видеоматериал «Деньги для нового бизнеса. Сколько их нужно?»	https://grebennikon.ru/article-g3lg.html
34.	Видеоматериал «Для кого профстандарты обязательны»	https://grebennikon.ru/article-two2.html
35.	Видеоматериал «Для чего применяется HR-аналитика?»	https://grebennikon.ru/article-6ayb.html
36.	Видеоматериал «"Дожимать" клиента в процессе переговоров о продажах»	https://grebennikon.ru/article-zydo.html

37.	Видеоматериал «Дорогие и дешёвые компетенции директора»	https://grebennikon.ru/article-832e.html
38.	Видеоматериал «Если поступила жалоба ... Чего хочет клиент, когда жалуется»	https://grebennikon.ru/article-elsl.html
39.	Видеоматериал «Если идти в бизнес, то с какой идеей?»	https://grebennikon.ru/article-znke.html
40.	Видеоматериал «Замена отпуска денежной компенсацией»	https://grebennikon.ru/article-recv.html
41.	Видеоматериал «Зачем нужна система касаний. Цели развития отношений с клиентом»	https://grebennikon.ru/article-6amv.html
42.	Видеоматериал «Идея есть. А можно ли из неё сделать бизнес?»	https://grebennikon.ru/article-0cvz.html
43.	Видеоматериал «Изменение условий трудового договора»	https://grebennikon.ru/article-qurz.html
44.	Видеоматериал «Как «продавать» HR-аналитику ЛПП и собственнику бизнеса. Как оправдать бюджет на обучение и обучать компетенциям, действительно необходимым бизнесу»	https://grebennikon.ru/article-75tc.html
45.	Видеоматериал «Как HR определить, какие компетенции следует оценивать? Индикаторы по Спенсеру, оценка 360»	https://grebennikon.ru/article-2lsz.html
46.	Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 1. Инвентаризация клиентской базы»	https://grebennikon.ru/article-5cs4.html
47.	Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 2. Тестирование, внедрение и совершенствование алгоритма»	https://grebennikon.ru/article-mu6e.html
48.	Видеоматериал «Как воспитывать сотрудников. Ежедневная работа с персоналом»	https://grebennikon.ru/article-0zrz.html
49.	Видеоматериал «Как вы оцениваете вовлечённость? Аналитика vs опросы»	https://grebennikon.ru/article-gs26.html
50.	Видеоматериал «Как диагностировать командный интеллект»	https://grebennikon.ru/article-keze.html
51.	Видеоматериал «Как измерять сервис. Порядок и чистота в точках контакта»	https://grebennikon.ru/article-y47g.html
52.	Видеоматериал «Как измерять сервис: гостеприимство и вежливость»	https://grebennikon.ru/article-nwcq.html
53.	Видеоматериал «Как измерять сервис: обязательность»	https://grebennikon.ru/article-9p8v.html

54.	Видеоматериал «Как измерять сервис: скорость»	https://grebennikon.ru/article-iytt.html
55.	Видеоматериал «Как мотивировать сотрудников. Виды мотивации персонала»	https://grebennikon.ru/article-uezz.html
56.	Видеоматериал «Как мы пришли к необходимости использования аналитики? Кейс»	https://grebennikon.ru/article-aqnw.html
57.	Видеоматериал «Как навести дисциплину в компании за 15 дней»	https://grebennikon.ru/article-52do.html
58.	Видеоматериал «Как наказать работника за опоздание»	https://grebennikon.ru/article-d5i0.html
59.	Видеоматериал «Как наладить психологический климат в новом коллективе»	https://grebennikon.ru/article-s0qu.html
60.	Видеоматериал «Как настроить мозг на достижение успеха»	https://grebennikon.ru/article-vytj.html
61.	Видеоматериал «Как определить компетенции нужного компании директора»	https://grebennikon.ru/article-j38m.html
62.	Видеоматериал «Как организовать первые продажи»	https://grebennikon.ru/article-2ssa.html
63.	Видеоматериал «Как организовать работу в отделе»	https://grebennikon.ru/article-maz1.html
64.	Видеоматериал «Как оценивать эффективность системы касаний клиентов»	https://grebennikon.ru/article-my1o.html
65.	Видеоматериал «Как подобрать персонал: компетенции сотрудника»	https://grebennikon.ru/article-6kb7.html
66.	Видеоматериал «Как подобрать подходящих сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-r1sw.html
67.	Видеоматериал «Как правильно проводить адаптацию персонала»	https://grebennikon.ru/article-tlln.html
68.	Видеоматериал «Как работать с обратной связью от клиента. Виды обратной связи. Работа с отзывами»	https://grebennikon.ru/article-57tz.html
69.	Видеоматериал «Как рассчитать KPI сотрудника»	https://grebennikon.ru/article-5ncl.html
70.	Видеоматериал «Как сегментировать клиентов компании. ABC-анализ и ABCL-регламент»	https://grebennikon.ru/article-22p0.html
71.	Видеоматериал «Как снизить затраты вашей компании. Оптимизация расходов в бизнесе»	https://grebennikon.ru/article-utvr.html

72.	Видеоматериал «Как создавать корпоративную культуру по ценностям и компетенциям с использованием HR-аналитики и Big Data»	https://grebennikon.ru/article-rzv6.html
73.	Видеоматериал «Как уйти от одинаковости продукта и ценовых войн?»	https://grebennikon.ru/article-bujr.html
74.	Видеоматериал «Как улучшить сервис. Требования к клиенту и его ожидания»	https://grebennikon.ru/article-6ohw.html
75.	Видеоматериал «Как управлять изменениями в компании. Изменение как проект»	https://grebennikon.ru/article-i87i.html
76.	Видеоматериал «Как успешно пройти собеседование»	https://grebennikon.ru/article-29r5.html
77.	Видеоматериал «Как часто проводить планерки?»	https://grebennikon.ru/article-4fwd.html
78.	Видеоматериал «Какие льготы и гарантии у матерей с детьми до четырнадцати лет»	https://grebennikon.ru/article-22kd.html
79.	Видеоматериал «Каким должен быть маркетинг сегодня»	https://grebennikon.ru/article-cl1q.html
80.	Видеоматериал «Каким должен быть продавец. Главные качества продавца»	https://grebennikon.ru/article-4wer.html
81.	Видеоматериал «Каналы привлечения клиентов в системе касаний. Как привлечь клиентов»	https://grebennikon.ru/article-1921.html
82.	Видеоматериал «Кейс по внедрению корпоративной культуры с помощью HR-аналитики»	https://grebennikon.ru/article-hr2z.html
83.	Видеоматериал «Кейс с Буше. Проект по оценке компетенций. Как мы проводим проект по оценке. Корреляции и компетенции»	https://grebennikon.ru/article-uhvg.html
84.	Видеоматериал «Командировка и расходы»	https://grebennikon.ru/article-ipdv.html
85.	Видеоматериал «Комментарии к ISO 31000:2018»	https://grebennikon.ru/article-had6.html
86.	Видеоматериал «Компетенции в компании»	https://grebennikon.ru/article-wq3n.html
87.	Видеоматериал «Корпоративная культура компании и внутренних коммуникаций»	https://grebennikon.ru/article-z29y.html
88.	Видеоматериал «Крах HR в ближайшие пять лет: на чём основываются прогнозы?»	https://grebennikon.ru/article-fmvv.html
89.	Видеоматериал «Крепкие отношения с бизнес-партнёром. О чем договориться в первую очередь?»	https://grebennikon.ru/article-2vp7.html

90.	Видеоматериал «Критерии системы касаний (точек контакта) с клиентом»	https://grebennikon.ru/article-orko.html
91.	Видеоматериал «Кто отвечает за управленческий учёт»	https://grebennikon.ru/article-epqz.html
92.	Видеоматериал «Курс «Управление персоналом» Натальи Самоукиной»	https://grebennikon.ru/article-vzr5.html
93.	Видеоматериал «Личная карточка работника Т-2: картон или бумага»	https://grebennikon.ru/article-7m8i.html
94.	Видеоматериал «Личное дело работника»	https://grebennikon.ru/article-m3hz.html
95.	Видеоматериал «Личные вопросы на собеседовании»	https://grebennikon.ru/article-nw43.html
96.	Видеоматериал «Ловушки управления: какие они бывают, и как их обойти»	https://grebennikon.ru/article-06wr.html
97.	Видеоматериал «Материальная помощь работнику»	https://grebennikon.ru/article-nfy8.html
98.	Видеоматериал «Метод STAR. Диагностика ценностей»	https://grebennikon.ru/article-2je9.html
99.	Видеоматериал «Методология внедрения профстандартов в организации»	https://grebennikon.ru/article-izbf.html
100.	Видеоматериал «Миллениалы в управлении. Теория поколений»	https://grebennikon.ru/article-z3c5.html
101.	Видеоматериал «Моделирование бизнес-процессов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-21fa.html
102.	Видеоматериал «Модель компетенций»	https://grebennikon.ru/article-iqy5.html
103.	Видеоматериал «Мозги надо «переключать»: почему и как» (тренинг Андрея Себранта)	https://grebennikon.ru/article-l0bo.html
104.	Видеоматериал «Новое в кадровом учёте – 2018»	https://grebennikon.ru/article-n6r1.html
105.	Видеоматериал «Новости судебной практики по проверкам ГИТ»	https://grebennikon.ru/article-v4vo.html
106.	Видеоматериал «Обратная связь в команде»	https://grebennikon.ru/article-vkwe.html
107.	Видеоматериал «Обязанности штатного бухгалтера. Что должен делать бухгалтер в части управленческого учёта»	https://grebennikon.ru/article-3myz.html
108.	Видеоматериал «Онлайн-тренинги: преимущества и ограничения»	https://grebennikon.ru/article-g2bp.html
109.	Видеоматериал «Оплачивать ли учебный отпуск магистрам»	https://grebennikon.ru/article-v7ng.html

110.	Видеоматериал «Опыт потребления: новое поле битвы»	https://grebennikon.ru/article-f5zi.html
111.	Видеоматериал «Основная процедура сокращения численности или штата работников»	https://grebennikon.ru/article-3zw7.html
112.	Видеоматериал «Особенности микророботодателей»	https://grebennikon.ru/article-74h5.html
113.	Видеоматериал «Ответственность руководителя»	https://grebennikon.ru/article-pnit.html
114.	Видеоматериал «Отзыв работника из отпуска»	https://grebennikon.ru/article-404z.html
115.	Видеоматериал «Отпуск по частям»	https://grebennikon.ru/article-mvyn.html
116.	Видеоматериал «Оценка 360 и корреляция. Первые исследования компетенций сотрудников. Как компетенции завязаны на финансовый показатель?»	https://grebennikon.ru/article-s8v7.html
117.	Видеоматериал «Переговоры без нужды. Переговоры по Кемпу»	https://grebennikon.ru/article-ziaj.html
118.	Видеоматериал «Перестать волноваться перед выступлением»	https://grebennikon.ru/article-cv2y.html
119.	Видеоматериал «Плановая ценность клиента. Сколько стоит Ваш клиент. Еще раз про LTV»	https://grebennikon.ru/article-74o0.html
120.	Видеоматериал «Плюсы и минусы партнёрства в бизнесе»	https://grebennikon.ru/article-eqoq.html
121.	Видеоматериал «Подбор персонала: воронка рекрутинга»	https://grebennikon.ru/article-3z5j.html
122.	Видеоматериал «Показатели, которые увеличат продажи»	https://grebennikon.ru/article-bdd4.html
123.	Видеоматериал «Построение бренда работодателя. Опыт Сбербанка»	https://grebennikon.ru/article-h6c3.html
124.	Видеоматериал «Правила увольнения сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-eu3p.html
125.	Видеоматериал «Правильный формат планёрки»	https://grebennikon.ru/article-05t6.html
126.	Видеоматериал «Практическое применение конвенций MOT»	https://grebennikon.ru/article-84jm.html
127.	Видеоматериал «Преимущества группового собеседования»	https://grebennikon.ru/article-kjsz.html
128.	Видеоматериал «Приказы нельзя хранить в одном деле»	https://grebennikon.ru/article-g5rj.html

129.	Видеоматериал «Проверки и штрафы ГИТ»	https://grebennikon.ru/article-82qw.html
130.	Видеоматериал «Прогнозирование и проверка гипотез»	https://grebennikon.ru/article-zqfo.html
131.	Видеоматериал «Продавать сегодня, или почему нельзя продавать по-старому»	https://grebennikon.ru/article-t0rb.html
132.	Видеоматериал «Проект по оценке компетенций. Подготовительный этап»	https://grebennikon.ru/article-z5gz.html
133.	Видеоматериал «Психология продаж или как побороть страх звонка»	https://grebennikon.ru/article-wvpe.html
134.	Видеоматериал «Пять вопросов по больничному»	https://grebennikon.ru/article-hzaz.html
135.	Видеоматериал «Пять документов для адаптации директора»	https://grebennikon.ru/article-v39g.html
136.	Видеоматериал «Пять пороков команды. Global Fitness Forum»	https://grebennikon.ru/article-qi3v.html
137.	Видеоматериал «Пять пороков команды. Патрик Ленсиони. Командный интеллект»	https://grebennikon.ru/article-3569.html
138.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 1 – измените свое отношение к жалобе клиента»	https://grebennikon.ru/article-r88e.html
139.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 2 – журнал учета рекламаций»	https://grebennikon.ru/article-vd6a.html
140.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 3 – выделите источники рекламаций»	https://grebennikon.ru/article-oza8.html
141.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 4 – унификация»	https://grebennikon.ru/article-v653.html
142.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 5 – скрипт ответа на рекламацию»	https://grebennikon.ru/article-mffy.html
143.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 6 – как превратить жалобу в продажу»	https://grebennikon.ru/article-p93d.html
144.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 7 – Дзидока – остановитесь, чтобы стать лучше»	https://grebennikon.ru/article-dzzq.html
145.	Видеоматериал «Работник-пенсионер»	https://grebennikon.ru/article-ciqi.html
146.	Видеоматериал «Реклама и бренд – как справиться стартапу?»	https://grebennikon.ru/article-b2sq.html
147.	Видеоматериал «С чего начать наведение порядка в продажах»	https://grebennikon.ru/article-rric.html
148.	Видеоматериал «С чего начать поиск сотрудника»	https://grebennikon.ru/article-3uv0.html

149.	Видеоматериал «Сбалансированная система показателей для бизнеса» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-zj7w.html
150.	Видеоматериал «Сгорает ли неиспользованный отпуск?»	https://grebennikon.ru/article-o97o.html
151.	Видеоматериал «Секреты эффективных планёрок»	https://grebennikon.ru/article-6h7t.html
152.	Видеоматериал «Семейные правила руководителя»	https://grebennikon.ru/article-u7pz.html
153.	Видеоматериал «Семейные трудности руководителя»	https://grebennikon.ru/article-wu48.html
154.	Видеоматериал «Семь вопросов по зарплате»	
155.	Видеоматериал «Сколько приказов нужно оформлять при взыскании в виде увольнения»	https://grebennikon.ru/article-elyd.html
156.	Видеоматериал «Состав команды. Грехи подбора сотрудников. Корпоративная культура»	https://grebennikon.ru/article-efin.html
157.	Видеоматериал «Состав личного дела»	https://grebennikon.ru/article-5qn7.html
158.	Видеоматериал «Социально-трудовые отношения»	https://grebennikon.ru/article-hdoo.html
159.	Видеоматериал «Спиральная динамика наглядно: жёлтый уровень»	https://grebennikon.ru/article-siky.html
160.	Видеоматериал «Спиральная динамика. Мотивация»	https://grebennikon.ru/article-rnlv.html
161.	Видеоматериал «Стартап. А вы к этому готовы?»	https://grebennikon.ru/article-cogo.html
162.	Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя. Как наладить эффективное общение с сотрудниками»	https://grebennikon.ru/article-z6gq.html
163.	Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя: почта»	https://grebennikon.ru/article-06vr.html
164.	Видеоматериал «Технологии оценки кандидата в детский центр»	https://grebennikon.ru/article-litj.html
165.	Видеоматериал «Топ-4 трудностей найма персонала»	https://grebennikon.ru/article-esd8.html
166.	Видеоматериал «Топ-8 задач управленческого учёта. Современный управленческий учёт»	https://grebennikon.ru/article-4ifs.html
167.	Видеоматериал «Три значения перевода работника»	https://grebennikon.ru/article-wlzf.html

168.	Видеоматериал «Три причины ухода сотрудника в первый месяц»	https://grebennikon.ru/article-2vpz.html
169.	Видеоматериал «Три совета по вовлечению команд»	https://grebennikon.ru/article-vaym.html
170.	Видеоматериал «Три типа зарплатных схем»	https://grebennikon.ru/article-p4ak.html
171.	Видеоматериал «Три условия для успешной трансформации. Как начать изменения в компании»	https://grebennikon.ru/article-a4v7.html
172.	Видеоматериал «У всех людей мотиваторы разные»	https://grebennikon.ru/article-ojfd.html
173.	Видеоматериал «Увольнение. Психологические способы»	https://grebennikon.ru/article-e2yv.html
174.	Видеоматериал «Управление личными финансами» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-4pwl.html
175.	Видеоматериал «Управление персоналом. Четыре вида сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-rrik.html
176.	Видеоматериал «Управление разновозрастными сотрудниками»	https://grebennikon.ru/article-to3p.html
177.	Видеоматериал «Управление рисками для предпринимателей» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-yq0b.html
178.	Видеоматериал «Управленческий учёт без бухгалтера»	https://grebennikon.ru/article-kuhl.html
179.	Видеоматериал «Успешные и неуспешные кризис-решения»	https://grebennikon.ru/article-kqet.html
180.	Видеоматериал «Факторы, влияющие на эффективность сотрудников. Вероятность случайного получения данных, системная оценка. Инструмент "6 сигм"»	https://grebennikon.ru/article-idyz.html
181.	Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Николая Берзона)	https://grebennikon.ru/article-c3m7.html
182.	Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Сергея Меньшикова)	https://grebennikon.ru/article-pe2p.html
183.	Видеоматериал «Форма согласия на обработку персональных данных»	https://grebennikon.ru/article-ztrg.html
184.	Видеоматериал «Ценности и цифры. Прозрачность процесса оценки. Сбор данных и прогнозирование. Кейс»	https://grebennikon.ru/article-a788.html
185.	Видеоматериал «Что входит в страховой стаж для пенсии»	https://grebennikon.ru/article-lhj7.html

186.	Видеоматериал «Что нужно сделать перед наймом директора»	https://grebennikon.ru/article-d7kf.html
187.	Видеоматериал «Что отдать на бухгалтерский аутсорсинг»	https://grebennikon.ru/article-l6k3.html
188.	Видеоматериал «Что такое HR-аналитика»	https://grebennikon.ru/article-egso.html
189.	Видеоматериал «Что такое рекламация? Как относиться к жалобе клиента»	https://grebennikon.ru/article-o4i6.html
190.	Видеоматериал «Этика бизнеса. Что принесут с собой "сетевые племена"»	https://grebennikon.ru/article-m4zf.html
191.	Видеоматериал «Это не требует согласия работника»	https://grebennikon.ru/article-dhcl.html
192.	Видеоматериал «Языки любви и уважения в семье руководителя»	https://grebennikon.ru/article-zyws.html
193.	Видеоматериал «Яндекс: интервью с Андреем Себрантом»	https://grebennikon.ru/article-fla3.html
194.	Видеоматериал «Банковские услуги и отношения людей с банками» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-mzry.html
195.	Видеоматериал «Финансовые пирамиды и финансовое мошенничество» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-ct33.html
196.	Видеоматериал «Основы менеджмента для ИТ-руководителей» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-tjzo.html
197.	Видеоматериал «Управление проектами в соответствии со стандартом PMI PMBOK» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-53mq.html
198.	Видеоматериал «Страхование» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-v78v.html
199.	Видеоматериал «Управление проектами по Технологии быстрого результата» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-g4l3.html
200.	Видеоматериал «Налоги и налогообложение» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-tnlr.html
201.	Видеоматериал «Деньги и формирование семейного бюджета» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-gdzi.html
202.	Видеоматериал «Математика процентов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-hspn.html
203.	Видеоматериал «Издержки, доходы и прибыль» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-vmfz.html
204.	Видеоматериал «Методы оптимизации в экономике» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-zlth.html
205.	Видеоматериал «Концепция равновесия в экономике» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-na56.html

206.	Видеоматериал «Маркетинг и теория потребительского поведения» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-1yy8.html
207.	Видеоматериал «Ценовая стратегия фирмы» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-08kn.html
208.	Видеоматериал «Теория и практика ценовой дискриминации. Реклама» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-idz5.html
209.	Видеоматериал «Экономика фирмы» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-euct.html
210.	Видеоматериал «Межвременной выбор и финансы» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-2k91.html
211.	Видеоматериал «Управление проектами» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-qrew.html
212.	Видеоматериал «Страхование и диверсификация риска» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-ep02.html
213.	Видеоматериал «Введение в теорию игр» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-i279.html
214.	Видеоматериал «Приложения теории игр» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-a7fl.html
215.	Видеоматериал «Стратегическое поведение фирм на олигопольном рынке» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-8ae5.html
216.	Видеоматериал «Экономика информации, аукционы и сетевые эффекты» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-wbs3.html
217.	Видеоматериал «Экономика как профессия» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-orzc.html
218.	Видеоматериал «Роль государства в рыночной экономике» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-m6yy.html
219.	Видеоматериал «Регулирование внешних эффектов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-o9rm.html
220.	Видеоматериал «Общественные блага» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-9f8h.html
221.	Видеоматериал «Регулирование монополий» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-fv7i.html
222.	Видеоматериал «Асимметрия информации» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-85ey.html
223.	Видеоматериал «Стимулирующие контракты» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-ihje.html

224.	Видеоматериал «Общественный выбор. Эффективность диктатур и механизмов голосования» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-1zf5.html
225.	Видеоматериал «Эффективность инвестиций. Оценка стоимости неосязаемых благ» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-wtrv.html
226.	Видеоматериал «Государство и эффективные институты. Бюджетный федерализм» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-3v1r.html
227.	Видеоматериал «Основные направления развития образования в современном мире» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-dv62.html
228.	Видеоматериал «Компетентностный подход к реализации образовательных программ» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-0z5e.html
229.	Видеоматериал «Проектирование интерактивного учебного задания» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-mmiv.html
230.	Видеоматериал «Сетевые учебно-методические комплексы в высшем образовании» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-fcqq.html
231.	Видеоматериал «Организационно-деятельная основа методов в профессиональном образовании. Интерактивные методы обучения» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-iqyf.html
232.	Видеоматериал «Результативность образовательного процесса в высшей профессиональной школе» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-auzz.html

Заказчик:

ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России

Первый проректор



/А.Н. Акинчиц/

М.П.

Исполнитель:

ООО «ИД «Гребенников»

Генеральный директор



/Халюков А.В./

Гребенников
Издательство

МОСКВА

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на оказание услуги по подключению и предоставлению доступа
к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>

Заказчик: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации.

Юридический адрес Заказчика: 400131, Российская Федерация, г. Волгоград, пл. Павших Борцов, д. 1.

Контактное лицо, должность, телефон, e-mail: Долгова Валентина Васильевна, зав. библиотекой федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации, телефон: + 7 (8442) 38-54-21, e-mail: biblioteka@volgmed.ru, vvdolgova@volgmed.ru.

1. Описание услуги:

1.1. Исполнитель оказывает услугу по подключению и организации комплексного безлимитного многопользовательского тематически неограниченного доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>.

Адрес ресурса: <http://grebennikon.ru>.

Доступ должен быть организован к следующим электронным книгам, журналам, альманахам и видеоматериалам:

КНИГИ

1. Книга «Создание сильных брендов». Автор: Аакер Дэвид А
2. Книга «Бренд-лидерство: новая концепция брендинга». Авторы: Аакер Дэвид А., Йохимшталер Эрих
3. Книга «Как делать маркетинг? Маркетинг в действии. Практическое руководство». Автор: Эпстейн Кевин А
4. Книга «Убойный маркетинг: четыреста один способ увеличить продажи, максимизировать прибыль и победить конкурентов». Автор: Филтенштейн Том
5. Книга «Управление каналами дистрибуции». Авторы: Горчелс Линда, Мариен Эд, Уэст Чак
6. Книга «Маркетинг на основе баз данных». Автор: Хьюз Артур Миддлтон
7. Книга «Стратегические бренд-коммуникационные кампании». Авторы: Шульц Дон, Барнс Бет
8. Книга «Планирование стратегии интернет-маркетинга». Автор: Уилсон Ральф
9. Книга «Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями». Авторы: Веллхофф Алан, Массон Жан-Эмиль
10. Книга «Директ-маркетинг: эффективные приёмы». Авторы: Стоун Боб, Джейкобс Рон
11. Книга «Основы промышленного маркетинга». Автор: Уэбстер-младший Фредерик
12. Книга «Основы управления розничной торговлей». Авторы: Варли Розмари, Рафик Мохаммед
13. Книга «Властелины каналов. Как лидирующие компании создают инновационные стратегии маркетинга и продаж». Авторы: Уилер Стивен, Хирш Эван
14. Книга «Маркетинг и сбыт. Основы ориентированного на рынок управления компанией». Автор: Винкельманн Петер
15. Книга «Бизнес-маркетинг». Авторы: Браерти Эдвард, Эклс Роберт, Ридер Роберт
16. Книга «Как повысить отклик от рекламы: девяносто пять работающих приёмов». Автор: Барнс III Роско

17. Книга «Партизанский маркетинг за тридцать дней: пошаговое руководство». Авторы: Левинсон Джей Конрад, Лаутенслэгер Эл.
18. Книга «Персональный брендинг». Авторы: Рейн Ирвинг, Хэмлин Майкл, Столлер Мартин, Котлер Филипп
19. Книга «Продавай больше, используя силу бренда: практическое руководство». Автор: Стифф Дэн
20. Книга «Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте». Автор: Прайснер Андреас
21. Книга «Руководство по проектно-ориентированному управлению. Усовершенствования процессов управления для достижения стратегических целей предприятия». Автор: Тернер Дж. Родни
22. Книга «Компенсации сбытовому персоналу». Автор: Сичелли Дэвид.

ЖУРНАЛЫ

1. Журнал «Event-маркетинг»
2. Журнал «Бренд-менеджмент»
3. Журнал «Интернет-маркетинг»
4. Журнал «Клиентинг и управление клиентским портфелем»
5. Журнал «Личные продажи»
6. Журнал «Логистика сегодня»
7. Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования»
8. Журнал «Маркетинг услуг»
9. Журнал «Маркетинг и финансы»
10. Журнал «Маркетинг розничной торговли»
11. Журнал «Маркетинговые коммуникации»
12. Журнал «Менеджмент инноваций»
13. Журнал «Менеджмент качества»
14. Журнал «Менеджмент сегодня»
15. Журнал «Мотивация и оплата труда»
16. Журнал «Поиск и оценка персонала»
17. Журнал «Промышленный и b-2-b маркетинг»
18. Журнал «Реклама. Теория и практика»
19. Журнал «Стратегический менеджмент»
20. Журнал «Управление каналами дистрибуции»
21. Журнал «Управление корпоративной культурой»
22. Журнал «Управление корпоративными финансами»
23. Журнал «Управление продажами»
24. Журнал «Управление проектами и программами»
25. Журнал «Управление развитием персонала»
26. Журнал «Управление финансовыми рисками»
27. Журнал «Управление человеческим потенциалом»
28. Журнал «Управленческий учет и финансы».

АЛЬМАНАХИ

1. Альманах «Аудит и контроль продаж»
2. Альманах «Инструменты маркетинга и продаж в условиях кризиса»
3. Альманах «Планирование продаж»
4. Альманах «Поиск и оценка персонала отдела продаж»
5. Альманах «Программы лояльности»
6. Альманах «Стратегии маркетинга и продаж в условиях кризиса»
7. Альманах «Управление розничными продажами»
8. Альманах «Управление торговым персоналом»
9. Альманах «Адаптация персонала»
10. Альманах «Безопасность организации: противодействие шпионажу и мошенничеству»
11. Альманах «Дистанционное обучение»

12. Альманах «Кадровая политика в организации»
13. Альманах «Командообразование в организации»
14. Альманах «Корпоративное обучение»
15. Альманах «Лидерство»
16. Альманах «Личная эффективность»
17. Альманах «Материальная мотивация»
18. Альманах «Мотивация торгового персонала»
19. Альманах «Нематериальная мотивация»
20. Альманах «Обучение торгового персонала»
21. Альманах «Оплата труда»
22. Альманах «Оценка персонала»
23. Альманах «Поиск и отбор персонала»
24. Альманах «Поиск персонала в социальных сетях»
25. Альманах «Развитие персонала в организации»
26. Альманах «Регулирование конфликтов в организации»
27. Альманах «Сокращение персонала»
28. Альманах «Тренинг персонала»
29. Альманах «Управление внутренними коммуникациями»
30. Альманах «Управление компанией в условиях кризиса»
31. Альманах «Управление конфликтами в организации»
32. Альманах «Управление персоналом в условиях кризиса»
33. Альманах «Управление человеческим капиталом»
34. Альманах «Управление человеческим потенциалом»
35. Альманах «Эффективный коучинг»
36. Альманах «Биржевая торговля»
37. Альманах «Бюджетирование»
38. Альманах «Инвестирование»
39. Альманах «Кредитование»
40. Альманах «Налоги и налогообложение»
41. Альманах «Оценка финансовых показателей»
42. Альманах «Страхование»
43. Альманах «Управление капиталом компании»
44. Альманах «Управление материальными и нематериальными активами»
45. Альманах «Управление портфелем активов»
46. Альманах «Управление рисками»
47. Альманах «Управление стоимостью»
48. Альманах «Управление финансами в условиях кризиса»
49. Альманах «Финансовый менеджмент в банках».

ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ

1. Видеоматериал «Big Data для HR. HR-аналитика» (мастер-класс)
2. Видеоматериал «Data Science, чёрные ящики – и почему вам сильно повезло»
3. Видеоматериал «H2H в продажах. Global Fitness Russia в Екатеринбурге»
4. Видеоматериал «H2H в продажах. Общение с VIP клиентами»
5. Видеоматериал «HR-аналитика. Корреляционный анализ»
6. Видеоматериал «HR в современном бизнесе. Зачем нужны HR-аналитика и статистика? Как работать с Big Data?»
7. Видеоматериал «SCRUM и AGILE. Гибкое управление проектами. Не только для IT»
8. Видеоматериал «Актуальные вопросы оплаты труда для кадровиков»
9. Видеоматериал «Алгоритм передачи «руля» директору»
10. Видеоматериал «Анализ и совершенствование бизнес-процессов» (видеокурс)
11. Видеоматериал «Аудит трудового договора»
12. Видеоматериал «Базы данных» (видеокурс)
13. Видеоматериал «Бизнес в эпоху искусственного интеллекта»
14. Видеоматериал «Бизнес и новые технологии: время переучиваться»
15. Видеоматериал «Бренд работодателя – от идеи до реализации»

16. Видеоматериал «Бренд эксперта»
17. Видеоматериал «Бухгалтерский учёт» (видеокурс)
18. Видеоматериал «В каких случаях ежегодный отпуск продлевается»
19. Видеоматериал «Введение в интернет-маркетинг» (видеокурс)
20. Видеоматериал «Вернуть ушедших клиентов»
21. Видеоматериал «Взаимоотношение человека и государства» (видеокурс)
22. Видеоматериал «Внедрение корпоративной культуры. Ошибки и работа с ценностями. Всё для HR»
23. Видеоматериал «"Воронка" мотивации»
24. Видеоматериал «Вот так рушатся отделы продаж! Пятнадцать имён за десять минут. Живой звонок»
25. Видеоматериал «Всегда ли прав клиент?»
26. Видеоматериал «Вы стали руководителем бывших коллег»
27. Видеоматериал «Выдача трудовой книжки при увольнении»
28. Видеоматериал «Где можно добыть деньги для нового бизнеса» (мастер-класс)
29. Видеоматериал «Групповые поведения людей и животных»
30. Видеоматериал «Два способа найти директора»
31. Видеоматериал «Две модели воспитания сотрудников»
32. Видеоматериал «Девять вопросов по графику отпусков»
33. Видеоматериал «Деньги для нового бизнеса. Сколько их нужно?»
34. Видеоматериал «Для кого профстандарты обязательны»
35. Видеоматериал «Для чего применяется HR-аналитика?»
36. Видеоматериал «Дожимать клиента в процессе переговоров о продажах»
37. Видеоматериал «Дорогие и дешёвые компетенции директора»
38. Видеоматериал «Если поступила жалоба ... Чего хочет клиент, когда жалуется»
39. Видеоматериал «Если идти в бизнес, то с какой идеей?»
40. Видеоматериал «Замена отпуска денежной компенсацией»
41. Видеоматериал «Зачем нужна система касаний. Цели развития отношений с клиентом»
42. Видеоматериал «Идея есть. А можно ли из неё сделать бизнес?»
43. Видеоматериал «Изменение условий трудового договора»
44. Видеоматериал «Как «продавать» HR-аналитику ЛПР и собственнику бизнеса. Как оправдать бюджет на обучение и обучать компетенциям, действительно необходимым бизнесу»
45. Видеоматериал «Как HR определить, какие компетенции следует оценивать? Индикаторы по Спенсеру, оценка 360»
46. Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 1. Инвентаризация клиентской базы»
47. Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 2. Тестирование, внедрение и совершенствование алгоритма»
48. Видеоматериал «Как воспитывать сотрудников. Ежедневная работа с персоналом»
49. Видеоматериал «Как вы оцениваете вовлечённость? Аналитика vs опросы»
50. Видеоматериал «Как диагностировать командный интеллект»
51. Видеоматериал «Как измерять сервис. Порядок и чистота в точках контакта»
52. Видеоматериал «Как измерять сервис: гостеприимство и вежливость»
53. Видеоматериал «Как измерять сервис: обязательность»
54. Видеоматериал «Как измерять сервис: скорость»
55. Видеоматериал «Как мотивировать сотрудников. Виды мотивации персонала»
56. Видеоматериал «Как мы пришли к необходимости использования аналитики? Кейс»
57. Видеоматериал «Как навести дисциплину в компании за 15 дней»
58. Видеоматериал «Как наказать работника за опоздание»
59. Видеоматериал «Как наладить психологический климат в новом коллективе»
60. Видеоматериал «Как настроить мозг на достижение успеха»
61. Видеоматериал «Как определить компетенции нужного компании директора»
62. Видеоматериал «Как организовать первые продажи»
63. Видеоматериал «Как организовать работу в отделе»
64. Видеоматериал «Как оценивать эффективность системы касаний клиентов»
65. Видеоматериал «Как подобрать персонал: компетенции сотрудника»

66. Видеоматериал «Как подобрать подходящих сотрудников»
67. Видеоматериал «Как правильно проводить адаптацию персонала»
68. Видеоматериал «Как работать с обратной связью от клиента. Виды обратной связи. Работа с отзывами»
69. Видеоматериал «Как рассчитать KPI сотрудника»
70. Видеоматериал «Как сегментировать клиентов компании. ABC-анализ и ABCX-регламент»
71. Видеоматериал «Как снизить затраты вашей компании. Оптимизация расходов в бизнесе»
72. Видеоматериал «Как создавать корпоративную культуру по ценностям и компетенциям с использованием HR-аналитики и Big Data»
73. Видеоматериал «Как уйти от одинаковости продукта и ценовых войн?»
74. Видеоматериал «Как улучшить сервис. Требования к клиенту и его ожидания»
75. Видеоматериал «Как управлять изменениями в компании. Изменение как проект»
76. Видеоматериал «Как успешно пройти собеседование»
77. Видеоматериал «Как часто проводить планерки?»
78. Видеоматериал «Какие льготы и гарантии у матерей с детьми до четырнадцати лет»
79. Видеоматериал «Каким должен быть маркетинг сегодня»
80. Видеоматериал «Каким должен быть продавец. Главные качества продавца»
81. Видеоматериал «Каналы привлечения клиентов в системе касаний. Как привлечь клиентов»
82. Видеоматериал «Кейс по внедрению корпоративной культуры с помощью HR-аналитики»
83. Видеоматериал «Кейс с Буше. Проект по оценке компетенций. Как мы проводим проект по оценке. Корреляции и компетенции»
84. Видеоматериал «Командировка и расходы»
85. Видеоматериал «Комментарии к ISO 31000:2018»
86. Видеоматериал «Компетенции в компании»
87. Видеоматериал «Корпоративная культура компании и внутренних коммуникаций»
88. Видеоматериал «Крах HR в ближайшие пять лет: на чём основываются прогнозы?»
89. Видеоматериал «Крепкие отношения с бизнес-партнёром. О чем договориться в первую очередь?»
90. Видеоматериал «Критерии системы касаний (точек контакта) с клиентом»
91. Видеоматериал «Кто отвечает за управленческий учёт»
92. Видеоматериал «Курс «Управление персоналом» Натальи Самоукиной»
93. Видеоматериал «Личная карточка работника Т-2: картон или бумага»
94. Видеоматериал «Личное дело работника»
95. Видеоматериал «Личные вопросы на собеседовании»
96. Видеоматериал «Ловушки управления: какие они бывают, и как их обойти»
97. Видеоматериал «Материальная помощь работнику»
98. Видеоматериал «Метод STAR. Диагностика ценностей»
99. Видеоматериал «Методология внедрения профстандартов в организации»
100. Видеоматериал «Миллениалы в управлении. Теория поколений»
101. Видеоматериал «Моделирование бизнес-процессов» (видеокурс)
102. Видеоматериал «Модель компетенций»
103. Видеоматериал «Мозги надо «переключать»: почему и как» (тренинг Андрея Себранта)
104. Видеоматериал «Новое в кадровом учёте – 2018»
105. Видеоматериал «Новости судебной практики по проверкам ГИТ»
106. Видеоматериал «Обратная связь в команде»
107. Видеоматериал «Обязанности штатного бухгалтера. Что должен делать бухгалтер в части управленческого учёта»
108. Видеоматериал «Онлайн-тренинги: преимущества и ограничения»
109. Видеоматериал «Оплачивать ли учебный отпуск магистрам»
110. Видеоматериал «Опыт потребления: новое поле битвы»
111. Видеоматериал «Основная процедура сокращения численности или штата работников»
112. Видеоматериал «Особенности микроработодателей»
113. Видеоматериал «Ответственность руководителя»
114. Видеоматериал «Отзыв работника из отпуска»
115. Видеоматериал «Отпуск по частям»

116. Видеоматериал «Оценка 360 и корреляция. Первые исследования компетенций сотрудников. Как компетенции завязаны на финансовый показатель?»
117. Видеоматериал «Переговоры без нужды. Переговоры по Кемпу»
118. Видеоматериал «Перестать волноваться перед выступлением»
119. Видеоматериал «Плановая ценность клиента. Сколько стоит Ваш клиент. Еще раз про LTV»
120. Видеоматериал «Плюсы и минусы партнёрства в бизнесе»
121. Видеоматериал «Подбор персонала: воронка рекрутинга»
122. Видеоматериал «Показатели, которые увеличат продажи»
123. Видеоматериал «Построение бренда работодателя. Опыт Сбербанка»
124. Видеоматериал «Правила увольнения сотрудников»
125. Видеоматериал «Правильный формат планёрки»
126. Видеоматериал «Практическое применение конвенций MOT»
127. Видеоматериал «Преимущества группового собеседования»
128. Видеоматериал «Приказы нельзя хранить в одном деле»
129. Видеоматериал «Проверки и штрафы ГИТ»
130. Видеоматериал «Прогнозирование и проверка гипотез»
131. Видеоматериал «Продавать сегодня, или почему нельзя продавать по-старому»
132. Видеоматериал «Проект по оценке компетенций. Подготовительный этап»
133. Видеоматериал «Психология продаж или как побороть страх звонка»
134. Видеоматериал «Пять вопросов по больничному»
135. Видеоматериал «Пять документов для адаптации директора»
136. Видеоматериал «Пять пороков команды. Global Fitness Forum»
137. Видеоматериал «Пять пороков команды. Патрик Ленсиони. Командный интеллект»
138. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 1 – измените свое отношение к жалобе клиента»
139. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 2 – журнал учета рекламаций»
140. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 3 – выделите источники рекламаций»
141. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 4 – унификация»
142. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 5 – скрипт ответа на рекламацию»
143. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 6 – как превратить жалобу в продажу»
144. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 7 – Дзидока – остановитесь, чтобы стать лучше»
145. Видеоматериал «Работник-пенсионер»
146. Видеоматериал «Реклама и бренд – как справиться стартапу?»
147. Видеоматериал «С чего начать наведение порядка в продажах»
148. Видеоматериал «С чего начать поиск сотрудника»
149. Видеоматериал «Сбалансированная система показателей для бизнеса» (видеокурс)
150. Видеоматериал «Сгорает ли неиспользованный отпуск?»
151. Видеоматериал «Секреты эффективных планёрок»
152. Видеоматериал «Семейные правила руководителя»
153. Видеоматериал «Семейные трудности руководителя»
154. Видеоматериал «Семь вопросов по зарплате»
155. Видеоматериал «Сколько приказов нужно оформлять при взыскании в виде увольнения»
156. Видеоматериал «Состав команды. Грехи подбора сотрудников. Корпоративная культура»
157. Видеоматериал «Состав личного дела»
158. Видеоматериал «Социально-трудовые отношения»
159. Видеоматериал «Спиральная динамика наглядно: жёлтый уровень»
160. Видеоматериал «Спиральная динамика. Мотивация»
161. Видеоматериал «Стартап. А вы к этому готовы?»
162. Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя. Как наладить эффективное общение с сотрудниками»
163. Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя: почта»
164. Видеоматериал «Технологии оценки кандидата в детский центр»
165. Видеоматериал «Топ-4 трудностей найма персонала»
166. Видеоматериал «Топ-8 задач управленческого учёта. Современный управленческий учёт»
167. Видеоматериал «Три значения перевода работника»

168. Видеоматериал «Три причины ухода сотрудника в первый месяц»
169. Видеоматериал «Три совета по вовлечению команд»
170. Видеоматериал «Три типа зарплатных схем»
171. Видеоматериал «Три условия для успешной трансформации. Как начать изменения в компании»
172. Видеоматериал «У всех людей мотиваторы разные»
173. Видеоматериал «Увольнение. Психологические способы»
174. Видеоматериал «Управление личными финансами» (видеокурс)
175. Видеоматериал «Управление персоналом. Четыре вида сотрудников»
176. Видеоматериал «Управление разновозрастными сотрудниками»
177. Видеоматериал «Управление рисками для предпринимателей» (видеокурс)
178. Видеоматериал «Управленческий учёт без бухгалтера»
179. Видеоматериал «Успешные и неуспешные кризис-решения»
180. Видеоматериал «Факторы, влияющие на эффективность сотрудников. Вероятность случайного получения данных, системная оценка. Инструмент "6 сигм"»
181. Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Николая Берзона)
182. Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Сергея Меньшикова)
183. Видеоматериал «Форма согласия на обработку персональных данных»
184. Видеоматериал «Ценности и цифры. Прозрачность процесса оценки. Сбор данных и прогнозирование. Кейс»
185. Видеоматериал «Что входит в страховой стаж для пенсии»
186. Видеоматериал «Что нужно сделать перед наймом директора»
187. Видеоматериал «Что отдать на бухгалтерский аутсорсинг»
188. Видеоматериал «Что такое HR-аналитика»
189. Видеоматериал «Что такое рекламация? Как относиться к жалобе клиента»
190. Видеоматериал «Этика бизнеса. Что принесут с собой "сетевые племена"»
191. Видеоматериал «Это не требует согласия работника»
192. Видеоматериал «Языки любви и уважения в семье руководителя»
193. Видеоматериал «Яндекс: интервью с Андреем Себрантом».
194. Видеоматериал «Банковские услуги и отношения людей с банками» (видеокурс)
195. Видеоматериал «Финансовые пирамиды и финансовое мошенничество» (видеокурс)
196. Видеоматериал «Основы менеджмента для ИТ-руководителей» (видеокурс)
197. Видеоматериал «Управление проектами в соответствии со стандартом PMI PMBOK» (видеокурс)
198. Видеоматериал «Страхование» (видеокурс)
199. Видеоматериал «Управление проектами по Технологии быстрого результата» (видеокурс)
200. Видеоматериал «Налоги и налогообложение» (видеокурс)
201. Видеоматериал «Деньги и формирование семейного бюджета» (видеокурс)
202. Видеоматериал «Математика процентов» (видеокурс)
203. Видеоматериал «Издержки, доходы и прибыль» (видеокурс)
204. Видеоматериал «Методы оптимизации в экономике» (видеокурс)
205. Видеоматериал «Концепция равновесия в экономике» (видеокурс)
206. Видеоматериал «Маркетинг и теория потребительского поведения» (видеокурс)
207. Видеоматериал «Ценовая стратегия фирмы» (видеокурс)
208. Видеоматериал «Теория и практика ценовой дискриминации. Реклама» (видеокурс)
209. Видеоматериал «Экономика фирмы» (видеокурс)
210. Видеоматериал «Межвременной выбор и финансы» (видеокурс)
211. Видеоматериал «Управление проектами» (видеокурс)
212. Видеоматериал «Страхование и диверсификация риска» (видеокурс)
213. Видеоматериал «Введение в теорию игр» (видеокурс)
214. Видеоматериал «Приложения теории игр» (видеокурс)
215. Видеоматериал «Стратегическое поведение фирм на олигопольном рынке» (видеокурс)
216. Видеоматериал «Экономика информации, аукционы и сетевые эффекты» (видеокурс)
217. Видеоматериал «Экономика как профессия» (видеокурс)
218. Видеоматериал «Роль государства в рыночной экономике» (видеокурс)
219. Видеоматериал «Регулирование внешних эффектов» (видеокурс)
220. Видеоматериал «Общественные блага» (видеокурс)

221. Видеоматериал «Регулирование монополий» (видеокурс)
222. Видеоматериал «Асимметрия информации» (видеокурс)
223. Видеоматериал «Стимулирующие контракты» (видеокурс)
224. Видеоматериал «Общественный выбор. Эффективность диктатур и механизмов голосования» (видеокурс)
225. Видеоматериал «Эффективность инвестиций. Оценка стоимости неосязаемых благ» (видеокурс)
226. Видеоматериал «Государство и эффективные институты. Бюджетный федерализм» (видеокурс)
227. Видеоматериал «Основные направления развития образования в современном мире» (видеокурс)
228. Видеоматериал «Компетентностный подход к реализации образовательных программ» (видеокурс)
229. Видеоматериал «Проектирование интерактивного учебного задания» (видеокурс)
230. Видеоматериал «Сетевые учебно-методические комплексы в высшем образовании» (видеокурс)
231. Видеоматериал «Организационно-деятельная основа методов в профессиональном образовании. Интерактивные методы обучения» (видеокурс)
232. Видеоматериал «Результативность образовательного процесса в высшей профессиональной школе» (видеокурс).

2. Условия предоставления услуги:

2.1. Доступ организуется в многопользовательском режиме, без ограничения числа одновременных подключений к Ресурсу. Подключение производится путем предоставления Исполнителем Заказчику права доступа к Ресурсу и электронным изданиям, размещенным на сайте <http://grebennikon.ru>, 7 дней в неделю 24 часа в сутки через сеть Интернет в режиме онлайн, по IP-адресам, используемых Заказчиком и его филиалами, а также с возможностью удаленного доступа через авторизацию (логин/пароль) из любой точки, имеющей доступ к сети Интернет.

3. Требования к техническим характеристикам:

3.1. Содержание: в электронную библиотеку <http://grebennikon.ru> входят полные тексты: 22 книги, более 50 тысяч статей из 28 журналов и 49 альманахов, а также 232 обучающих видеоматериала (видеокурсы, лекции, тренинги, мастер-классы), представленные в п. 1 Технического задания и Приложении № 1 к настоящему Договору. В электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> освещается широкий спектр вопросов по экономике (в том числе – по маркетингу, менеджменту, управлению персоналом, управлению финансами и т. д.).

Ресурс:

- Содержит максимальное число актуальных записей и пополняется ежемесячно;
- Содержит полные тексты книг, статей из журналов и альманахов, а также обучающие видеоматериалы, представленные в Приложении № 1;
- Содержит аннотации/рефераты всех статей, начиная с 2005 г.;
- Содержит контролируемый тезаурусом указатель по всем цитатам, начиная с 2005 г.

Имеет интуитивно-понятный интерфейс на русском языке.

3.2. Форма предоставления документов: Полные тексты, представлены в форматах PDF (полное соответствие печатной версии издания, с сохранением изображений), HTML (сохраняют текст источника, изображения прилагаются отдельным файлом).

Глубина архива: Полные тексты статей с 2005 года, в ряде случаев с 2001-2002 годов.

3.3. Поисковые возможности:

Возможность простого и расширенного поиска по различным параметрам:

- полный текст,
- автор,
- заглавие, название книги, журнала, альманаха или видеоматериала,
- аннотации,
- предметная рубрика.

Возможность сохранения на диске результатов поиска.

Результаты поиска можно сортировать по различным параметрам, уточнять, создавать личную папку.

Существует возможность сохранять данные на жесткий диск.

Возможность MARC записи: есть.

Возможность получения статистических данных: есть.

Поддержка сервиса Athens: есть.

Доступ через URL: есть.

Поддержка протокола z39.50: есть.

Возможность перехода по ссылке из пристатейной библиографии.

Возможность получать уведомления о поступлении в базы данных новых библиографических и полнотекстовых материалов по заранее сформированным запросам.

Возможность получать сообщения по RSS-каналам.

4. Требования, предъявляемые к подключению и организации доступа

4.1. Подключение производится путем предоставления Исполнителем Заказчику права доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> 7 дней в неделю 24 часа в сутки через сеть Интернет в режиме он-лайн, по IP-адресам прокси-серверов, используемых в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации.

4.2. Доступ к информации также предполагает возможность ее частичного копирования, сохранения на локальном носителе и распечатки пользователями. Доступ организуется в многопользовательском режиме, без ограничения числа одновременных подключений к ресурсу.

5. Требования к качеству и безопасности услуги:

5.1. Обязательным условием предоставления услуги является наличие лицензионных соглашений у Исполнителя, которые позволяют Заказчику копирование и сохранение информации на локальном носителе.

5.2. Программное обеспечение, предоставляемое Исполнителем, должно быть защищено от несанкционированного входа незарегистрированных пользователей и не должно вступать в противоречие с программным обеспечением федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации (в частности, с антивирусными программами, действующими в образовательном учреждении).

6. Требования к сроку и объему предоставления гарантии качества услуги:

6.1. Право доступа должно быть обеспечено Заказчику на всё время действия Договора.

Заказчик:

ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России

Первый проректор

Исполнитель:

ООО «ИД «Гребенников»

Генеральный директор

