



ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ

Спикер	Дата/Тема/Тезисы
 <p>ОЛЕГ ДРОНОВ</p> <p>Основатель и директор ЧОУ "Центр Поддержки Предприятий". Основатель Бизнес сообщества «ЭВОЛЮЦИЯ», основатель «Ротари клуб Ставрополь» Сертифицированный бизнес консультант со специализацией повышение эффективности управления компанией.</p>	<p>25 ЯНВАРЯ 2020</p> <p>10 ШАГОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ В БИЗНЕСЕ</p> <p>Почему собственник застревает в операционке? Часто нет времени на создание системы, которая может работать без него. А времени нет потому что занят решением текущих вопросов. Замкнутый круг. Неэффективный. Зато привычный. На практикуме мы рассмотрим действенные инструменты по созданию системы в бизнесе</p> <p>О чем пойдет речь?</p> <ul style="list-style-type: none">- МВО. Управление по поставленным целям в компании;- Внедрение процессного подхода в деятельность организации;- Определение процессов первого уровня;- СТЫКОВКА ПРОЦЕССОВ по входам и выходам;- Определение владельцев процессов;- ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЦЕССОВ;- Система сбалансированных показателей (Финансы-Клиенты-Бизнес Процессы- Персонал);- ТЕХНОЛОГИИ ОПИСАНИЯ процесса;- Практика описания процессов;- Внедрение процессов в деятельность компании;- ТЕХНОЛОГИИ УЛУЧШЕНИЯ процессов.
 <p>ДЕНИС МУШИНСКИЙ</p> <p>Практикующий финансовый директор, консультант, аудитор.</p> <ul style="list-style-type: none">• 15 лет в сфере финансов бизнеса• Спикер в Бюро спикеров Игоря Манна• Член экспертного совета журнала "Финансовый Директор"• Преподаватель в институте им. Плеханова	<p>14 ФЕВРАЛЯ 2020</p> <p>КАК ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШЕ ПРИБЫЛИ за счет правильного управления финансами и налогами</p> <p>Готовые финансовые инструменты и фишки, которые потребуют только временных вложений и приведут к повышению прибыли в Вашем бизнесе.</p> <p>О чем пойдет речь?</p> <p>ФИНАНСЫ</p> <ul style="list-style-type: none">- Планирование и прогнозирование финансового результата;- Контрольные точки управления. Какие показатели учитывать?;- Рациональные финансовые решения на дальний горизонт. <p>НАЛОГИ</p> <ul style="list-style-type: none">- Налоговые тренды 2020. Что не нужно делать;- Как защитить бизнес;- Как не переплачивать лишнего. Легальные схемы минимизации. <p>ПРИБЫЛЬ</p> <ul style="list-style-type: none">- Ценообразование на результат. 50 советов что делать с ценой;- Сокращаем расходы;- Оптимизируем бизнес процессы.



ВЛАДИМИР МОЖЕНКОВ

Ведущий бизнес-практик в стране
35 лет руководитель
Лучший менеджер в Европе по
признанию концерна Audi
Вырастил более 30 Генеральных
директоров
Экс-президент ассоциации
«Российские автомобильные
дилеры»

6 МАРТА 2020

КАК В РОССИИ ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ ЧЕМ В ЕВРОПЕ

Успех в бизнесе — это большие продажи, это нацеленность на
Сверхрезультат.

Как ГЕНдиректору выстроить систему отношений с
коммерческим директором, как вместе сформировать отдел
продаж, которому все цели по плечу

О чем пойдет речь?

- **13 китов** Сверхрезультативного отдела продаж;
- Структура — надежный фундамент в бизнесе;
- Эффективность продаж через бюджетирование коммерческого
отдела — центра прибыли;
- Система взаимоотношений директора и коммерческого
директора — основа успеха;
- **8 стержневых зон** ответственности коммерческого директора
перед ГЕНеральным;
- Большая Панель управления Коммерческого директора (РОП):
ключевые и рабочие показатели;
- Прицелы менеджера по продажам (KPI), панель управления;
- **8 вариантов** мотивация менеджера по продажам;
- Грейды и разрядность в отделе продаж, как драйвер
Сверхрезультативности.



ВЛАДИМИР ЯКУБА

Самый известный в России
специалист по обучению в формате
«Реалити». Дважды признан лучшим
в профессии. Бизнес-тренер года.
Хедхантер и «реалити-тренер» №1 в
России.
Автор бестселлера «Дожим клиента»
финалиста премии бизнес-
литературы «Деловая книга года в
России 2017» (утверждена компанией
PwC)

17 АПРЕЛЯ 2020

ПРОДАЖИ В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

С каждым годом появляются новые игроки рынка, открываются
сотни стартапов, готовых на все, чтобы увести ваших клиентов.
Как быть бизнесу в условиях "жесткой" конкуренции?

О чем пойдет речь?

КОНКУРЕНТНЫЕ «БОИ» в продажах

10 новых трендов продаж в России и мире. Что делать, если твое
предложение клиенту аналогично с предложением конкурента?
Реалити-практикум: "Живой звонок конкуренту"

ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ в новом стиле

7 блоков составления идеального скрипта "под компанию". Подходы
«Ростелеком», «Кирби», «Спортмастер». «Зацепки» и «дожим». Как
становиться «своим» с первых секунд холодного контакта.

ПРОДАЖИ через РЕКОМЕНДАЦИИ

Как получать рекомендации после и во время продажи . 2 скрипта.
Личные и онлайн рекомендации Как получать рекомендации "между
прочим"?

ВОЗРАЖЕНИЯ И КОНТРАМАНУЛЯЦИИ

16 новых приемов обработки возражений. «УТП», «наезд», «тем не
менее», «ради интереса», «ЕЕ», «в целом», «на вашем месте», «а
разве», «а что вы теряете», «подмена смыслов», и пр. Что делать,
если продажам мешает «откат»?

Реалити-звонок. Отработка возражений с реальным клиентом.



МАКСИМ БАТЫРЕВ

известный российский менеджер, **обладатель премий** «Коммерческий директор года», «Менеджер года», «Бизнес-автор года» и «Бизнес-спикер года», **автор супер-бестселлеров** «45 татуировок менеджера», «45 татуировок продавца» и «45 татуировок личности».

Книги установили абсолютные рекорды по продажам в своих категориях (менеджмент, продажи, личная эффективность) по версии ЛитРес, OZON.RU и Издательства «Манн, Иванов и Фербер». Лауреат национальных премий «Электронная буква» и «Книжная премия Рунета».

Прошел путь от рядового специалиста до топ-менеджера крупной российской компании.

По версии ИД «Коммерсантъ» **входит в ТОП-1000 менеджеров страны**. Получил степень Executive MBA в Институте бизнеса и делового администрирования РАНХиГС.

Предприниматель. Основатель Vatyrev Consulting Group.

Родился 25 декабря 1979 г. в городе Балабаново Калужской области в семье военнослужащего и школьной учительницы. Женат, двое детей. Жизненное кредо: **«НАМЕРЕНИЯ МИНУС ДЕЙСТВИЯ РАВНО НИЧЕГО».**

29 МАЯ 2020

КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ МЕЧТЫ

Каждый менеджер мечтает о том, чтобы у него была настоящая команда! Как сделать из таких разных людей коллектив единомышленников, способный вести ваше подразделение и вашу компанию к сверхрезультатам? Как сделать так, чтобы люди работали слаженно и защищали интересы друг друга? Что делать менеджеру, чтобы у него сформировалась настоящая Команда?

О чем пойдет речь?

ФОРМИРУЕМ КРЕПКИЙ КОЛЛЕКТИВ. ПРАВИЛА РАБОТЫ В ЛЮБОЙ КОМАНДЕ

- Естественный и искусственный отбор. Что выбрать?
- Как нанимать новых сотрудников. «Кадровый голод» на рынке и что менеджеру с этим делать.
- Адаптация сотрудника на рабочем месте.
- Адаптация руководителя: что делать и как себя вести с новым коллективом.
- Аудит и оценка персонала как способ усиления команды.
- Повышение и продвижение сотрудников. Закон «карьерной справедливости»
- Понижение в должности: как не потерять ценные кадры в случае снятия с должности.

СОЗДАЕМ ИЗ КРЕПКОГО КОЛЛЕКТИВА КОМАНДУ МЕЧТЫ. 5 ЭЛЕМЕНТОВ

1 ЭЛЕМЕНТ: ОБЩЕЕ ДЕЛАНИЕ

Почему Команду создает только общее дело?

Проверенные варианты общего дела, включая один непохожий на другие, который заставит вас улыбнуться

2 ЭЛЕМЕНТ: ЛИЧНОСТЬ МЕНЕДЖЕРА

Роль менеджера в команде.

Что отличает Шефа №1 от всех остальных?

Чем должен гордиться шеф.

3 ЭЛЕМЕНТ: ОБЩАЯ ЦЕЛЬ

VINAG. Величие команды определяется её Целью.

Какой должна быть командная цель, чтобы вдохновлять людей на Подвиги?

4 ЭЛЕМЕНТ: КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Корпоративная культура и культура команды. Что это такое?

Про тёмных и светлых менеджеров.

5 ЭЛЕМЕНТ: НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

Как вдохновлять людей в условиях ограниченного бюджета.



ГЕННАДИЙ НАТЬЕ

Радио- и телеведущий. Специалист по рекламе и связям с общественностью. Организатор и ведущий публичных мероприятий.

НАТАЛЬЯ ХАРИБОВА

Бизнес-тренер, лицензиат московского «Университета Риторики и Ораторского Мастерства». Соавтор и соведущая проекта «Спикер-клуб Гайд-парк»

19 ИЮНЯ 2020

ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО и эффективная коммуникация

Навык эффективно доносить свои мысли и убеждения, пожалуй, является ключевым навыком любого руководителя. На тренинге мы на практике отработаем каждый элемент убедительной коммуникации

ЭНЕРГЕТИКА РЕЧИ

Теория: Об энергетике. Шкала для измерения. Демонстрация разных уровней. Что создает высокую / низкую энергетику.

Практика: Отработка навыка работать на разных уровнях

ТЕХНИКА РЕЧИ

Теория: Короткая лекция: на какие параметры в выступлении оратора обращать внимание (первые 6 параметров).

ПОСТАНОВКА НА ПУБЛИКЕ

Теория: Основная поза оратора. Базовое положение рук.

Практика: Запоминаем телом основную позу оратора.

РАБОТА С ЖЕСТАМИ

Теория: На что обращать внимание при жестикуляции.

Практика: Упражнения на отработку «говорящих» жестов.

МЕТАСООБЩЕНИЕ

Теория: О важности того, что говорит наша невербалика: тело, мимика, жесты... Метасообщение о себе, услуге, слушателях...

Практика: Тренируем навык выдавать нужные метасообщения. Замечать и расшифровывать метасообщения.



АЛЕКСАНДР БЕЛГОРОКОВ

Основатель и главный спикер «Belgorokov Business School», **серийный предприниматель** с опытом управленческой работы **более 25 лет**. В течении 12 лет консультировал компании из десятков разных отраслей экономики в области продаж и маркетинга.

Тренер №1 в области продаж по версии ведущего портала в области бизнес образования vsetreningi.ru

16 ИЮЛЯ 2020

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ ДЛЯ ПЕРВЫХ ЛИЦ

Это точные рецепты для руководителей и собственников о том, как достичь успеха в продажах и маркетинге, делая то, чего обычно не делают 93% конкурентов

О чем пойдет речь?

ВАШ нынешний МАРКЕТИНГ под микроскопом:

- Какая именно из 2-х половинок маркетингового бюджета тратится впустую?

ВОЛШЕБНЫЕ маркетинговые СТОЛБИКИ:

- Как ставить маркетинговую задачу?

ПРОДАЖИ по индикаторам: как настроить индикаторы, вложенные воронки и драйверы продаж?

КЛИЕНТСКИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ:

- Как привлекать клиентов оптом?

КЛИЕНТ под МИКРОСКОПОМ:

- Как провести исследование за копейки и с 200% КПД?

- Как составить ваше маркетинговое предложение таким образом, чтобы у клиента "потекли слюнки"?

КЛИЕНТСКИЙ ФИШИНГ:

- Мощные приманки для клиентов

- Бюджетный креатив, генерирующий толпы клиентов

- Как наиболее точно и дешево попасть в целевую аудиторию?

- Как уводить клиентов из под носа конкурента?



ВАДИМ ВОЙЧЕНКО

Руководитель Бизнес-Школы «7Радикалов», директор консалтинговой компании «НТК Консалтинг»,

Бизнес-тренер, психолог, консультант по организационному развитию и управлению,

Топ-менеджер – более 10 лет управлял группой торговых компаний.

21 АВГУСТА 2020

БИЗНЕС ПРОФАЙЛИНГ. Продвинутый курс

ПРОФАЙЛИНГ — это техника визуальной оценки характеров людей, прогнозирования и управления их поведением. Технология профайлинга создавалась в специальных службах с целью оперативной оценки характера человека — составления психологического профиля, прогнозирования поведения, ведения переговоров, привлечения к сотрудничеству

О чем пойдет речь?

РАСПОЗНОВАНИЕ реального ХАРАКТЕРА. Этапы и технологии распознавания характера по фотографии, резюме, телефону. Практические упражнения по «чтению» и описанию характера.

УПРАВЛЕНИЕ общением и ПОВЕДЕНИЕМ людей. Как прогнозировать поведение людей в сложных и критических ситуациях? Как определить зоны профессиональной успешности?

МОТИВАЦИЯ и УПРАВЛЕНИЕ. Индивидуальный подход в адаптации персонала. Персональный подход при постановке задач и контроле их выполнения. Характерологические причины конфликтов в коллективе.



ОЛЕГ ДРОНОВ

Основатель и директор ЧОУ "Центр Поддержки Предприятий".

Основатель Бизнес сообщества «ЭВОЛЮЦИЯ»

Сертифицированный бизнес консультант со специализацией повышение эффективности управления компанией.

25-26 СЕНТЯБРЯ 2020

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ

Продажи это не только механическая совокупность техник, но и глубокое знание психологии. Мы изучим и отработаем не только приемы продаж, но и психологические лайфхаки, которые помогут продавать больше

О чем пойдет речь?

- **ТИПЫ КЛИЕНТОВ.** Особенности взаимодействия;
- Подготовка к контакту с клиенту. Эмоциональная устойчивость;

- **ЗАКОНЫ 3-Х НЕТ**

- Установление контакта с клиентом. Эмоциональный интеллект в продажах;

- Наиболее эффективные вопросы при продажах. SPIN в продажах;

- Презентация, основанная на пользе для клиента. Как аргументировать свое предложение;

- **СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ.** Инструменты влияния на клиента;

- Способы преодоления возражений. Присоединение.

Обработка. Фиксация;

- **ЗАКРЫТИЕ ПРОДАЖИ.**