

БИЗНЕС-ШКОЛА

ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



ОПОРА РОССИИ
Кемеровское областное
отделение



Проект «Бизнес-школа для предпринимателей» разработан как для начинающих, так и для действующих предпринимателей. Проект позволяет предпринимателям быть «гибкими», приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям ведения бизнеса.

Цель проекта: Развитие предпринимательских компетенций, обеспечивающих стабильное развитие бизнеса в современных условиях.

Задачи проекта:

- Эффективно решать экономические, правовые, управленческие задачи;
- Систематизировать бизнес-процессы компании;
- Построить систему минимизации участия в оперативном управлении.
- Расширить управленческое мышление, отсутствие которого является основным тормозом эффективного развития предприятия.



Проект включает следующие блоки:

1. Блок маркетинга: продукт, целевая аудитория, лидогенерация, CRM, виды рекламы, ценностный маркетинг, стоимость рекламы, оценка каналов рекламы, стоимость лида, up-sale, постпродажи, интернет маркетинг (контекстная реклама, соц. сети)
2. Продажи: воронка продаж, этапы продаж, скрипты, контроль качества продаж, идеология продавца, циклы сделки, LTV
3. Персонал: портрет сотрудника, воронка рекрутинга, KPI, мотивация персонала, управление командой, управление смыслами и целями, управление бизнес-процессами + зоны ответственности персонала.
4. Управление финансами: планирование прибыли, финансовая грамотность
5. Взаимодействие с контрольно-надзорными органами
6. Возможности государственно-частного партнерства
7. Бизнес-игра.





Гришин Дмитрий

Практикующий интернет-маркетолог. Сотни проектов для малого и среднего бизнеса в России и СНГ, сертифицированный специалист по контекстной рекламе, внедрению CRM-систем и систем сквозной бизнес-аналитики. Личный опыт в построении отдела продаж.

Блок маркетинга

Тренинг «Продажи и маркетинг. Ключевые точки увеличения прибыли»

- Секретные рычаги маркетинга. Миром правят покупатели.
- Снова рисуем портрет нашего клиента, где его найти, как ему продать.
- Продвижение Вашего проекта: эффективная презентация проекта: технология, фишки, фишки и еще раз фишки!
- Продолжаем обмен опытом, конкретизируем базу своих контактов – используем все возможности нетворкинга.

Используемые методы работы на тренинге: деловые игры, кейсы, практические упражнения. Практика 70%, теория 30%.



Блок «Продажи»



Северин Максим,
сертифицированный коуч и
тренер по саморазвитию,
организатор и спикер бизнес-
сообщества в г. Кемерово,
сооснователь проекта «Школа
продаж»

Основные темы:

- **Лидогенерация** (определение целевой аудитории, поиск потенциальных клиентов, бесплатные, малобюджетные и платные площадки)
- **Продажи** (этапы продаж, типы клиентов, типы переговорщиков, учет продаж, коэффициент конверсии, CRM система, автоворонки, LTV)
- **Таймменеджмент** (как планировать и выполнять запланированное)
- **Масштабирование** (франшиза, филиальная сеть, инфобизнес)

Продолжительность: 3 занятия (18 часов)



Современный руководитель: Как управлять персоналом.



Казадаева Светлана
*HR-консультант,
практикующий hr-директор,
член Российской ассоциации
фасилитации, бизнес-тренер*

Какой результат вы получите?

Этот тренинг поможет руководителям создать крепкую команду, начиная с качественного набора персонала, быстрой адаптации новых сотрудников. Кроме того мы узнаем, как правильно подходить к обучению персонала и уметь их мотивировать. И в целом, создавать рабочую атмосферу, направленную на получение общего результата. Получите различные инструменты и освоите технологии эффективного управления своей командой.

Преимущества и выгоды?

Предлагаются только те инструменты управления персоналом, которые действительно работают, проверены временем и опытом других компаний, и вы сможете составить свой стиль управления персоналом и найти подходящие методы для вашей компании. Эффективное управление групповой динамикой тренинга и высокое качество подачи материала позволяет максимально эффективно внедрить различные технологии управления в ваши управленческие модели поведения; Максимально подробный раздаточный материал, поможет вам после тренинга воспользоваться им для развития своих подчиненных.



Управление финансами

Мастер-класс для действующих и начинающих предпринимателей от **Сбербанк**. Блок посвящен теме построения финансовой модели и правилам расчета показателей для принятия управленческих решений, включает в себя:

- основные принципы финансового учёта
- правила определения выручки
- классификации расходов и расчёта прибыли
- построение финансовой модели реального бизнеса и прогнозирование оборотного капитала, разработка плана движения денежных средств и прогнозного баланса.

Одно из самых важных умений для предпринимателя — это финансовая грамотность. Это, прежде всего, понимание бизнес-процессов компании и владение навыками чтения и описания своего бизнеса на языке цифр. Благодаря программе предприниматели освоят базовые навыки работы с финансами, научатся своими силами строить финансовую модель бизнеса и принимать экономически обоснованные управленческие решения.



Взаимодействие с контрольно-надзорными органами



Антон Крючков

*управляющий партнер
ООО Центр правовой
поддержки «ЮрИнвест»*

Форма: семинар

Тема: Налоговые риски 2018: на кого будет направлено внимание налоговых органов в ближайшие годы

- новые подходы в спорах по фирмам-однодневкам;
- дробление бизнеса;
- взыскание недоимки с аффилированных лиц
- как выстроить отношения с «органами», чтобы снизить доначисления в 10 раз
- как подготовиться к работе с проверяющими
- как работать с проверяющими в период проверок с максимальным удовольствием.

Продолжительность: 6-7 часов



Возможности государственно-частного партнерства (ГЧП)

1. Определение ГЧП, цели и задачи
2. Положительные эффекты для экономики муниципального образования
3. Возможности для предпринимателей
4. Механизм реализации ГЧП на практике
5. Формы реализации ГЧП (заключение договоров о реализации проектов, в которых в качестве равноправных партнеров участвуют: структуры государственной (региональной) или муниципальной власти и частные компании (реализуются на основе концессионных соглашений, соглашений о разделе продукции, арендных, инвестиционных и иных форм договоров); использование средств Инвестиционного фонда РФ и других источников государственного финансирования для поддержки реализуемых частным бизнесом крупных проектов в стратегических направлениях, создание корпораций со смешанным государственным и частным капиталом для развития приоритетных отраслей экономики (авиастроение, судостроение и др.), взаимодействие государственного и частного капитала в целях инновационного национальной экономики, осуществляемое путем формирования различных кластеров, сотрудничество государства и бизнеса в развитии социальной сферы, при котором бизнес самостоятельно и за свой счет реализует проекты в областях, приоритетных для государства и общества)

Роман Балакирев



Тренинг для руководителей ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО



Казадаева Светлана

*HR-консультант,
практикующий hr-директор,
член Российской ассоциации
фасилитации, бизнес-тренер*

Аудитория тренинга: руководители и сотрудники, в компетенцию, которых входит активное взаимодействие с людьми, кадровый резерв компании.

Цель тренинга: по итогам тренинга участники освоят теоретические основы эмоционального лидерства и эмоционального интеллекта. Смогут отличать различные стили руководства, их возможные воздействия и ситуации, в которых одни стили более эффективны, чем другие. Научатся изменять стиль руководства, исходя из существующей ситуации. Поймут, каким образом через эмоции можно оказывать эффективное влияние на результаты работы. Смогут повысить управляемость сотрудниками и результатами их деятельности за счет направленного управления эмоциональной стороной управленческого взаимодействия. Смоделируют личную программу развития эмоционального лидерства.

Идея тренинга: окружающая нас современность заставляет и подталкивает уделять особое внимание эмоциональной составляющей. По некоторым данным для большинства работ необходимо соотношение IQ -33 % и EQ - 66 %, но для руководителей это соотношение еще жестче IQ – 15% и EQ -85%. Именно умение знать и пользоваться своим внутренним миром и умение контактировать с другими людьми, «зажигать» их – дает ту самую необходимую для прогресса энергию. На то, как получить такую энергию, через узнавание/понимание себя, желание понимать и принимать других для создания вовлекающего видения, командного, живой рабочей атмосферы направлен данный тренинг.



- **Количество участников** – не менее 15 (предприниматели и представители инфраструктуры поддержки предпринимательства муниципального образования)
- **Срок реализации проекта** – с октября 2018 года по апрель 2019 года
- **Стоимость проекта** – 7 000 рублей (за одного участников за весь период обучения)

Контактное лицо

Кононцева Марина Сергеевна

Телефон 8-913-075-5211, 8-3842-496-467

Эл. почта opora_kemerovo@mail.ru

