

Обзор учебных программ

Направление ФИНАНСЫ и МЕНЕДЖМЕНТ ▶ СЕМИНАРЫ для руководителей на 2014г.

Наименование	Время проведения	Основная идея семинара	На кого рассчитана программа			
			Собственники предприятий и ген. директора	АУП	Менеджеры (ведущие специалисты)	Функциональные менеджеры и специалисты
Эксклюзивный финансовый тренинг «Платежеспособность предприятия... или деньги есть всегда!»***	2 дня	<p>Постановка системы управления финансами, обеспечивающая Вашему бизнесу финансовую устойчивость и платежеспособность, занимающая 3 минуты в день и 10 минут в конце месяца. Она позволит Вам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - По трем цифрам контролировать свой бизнес; - Рассчитать точку безубыточности и реальную прибыль, генерируемую бизнесом; - Ежемесячно изымать всю прибыль из бизнеса, без риска для платежеспособности; - Первого числа узнать объем выручки на конец месяца; - Увеличить прибыльность предприятия. - Получать стабильный доход даже при наличии долгов и кредитов. 	+	Финансовый и коммерческий директор	✓	✓
Семинар «Управляющий учет. Как по трем цифрам контролировать бизнес»	2-3 часа	<p>Информационный семинар об основных инструментах управления финансами предприятия, мотивации персонала, постановке и достижении целей компании. Вы узнаете, как по трем цифрам контролировать свой бизнес и проверять достоверность предоставляемой Вам информации, как закупать только тот товар, который нужен Вашим покупателям, а не поставщикам и др.</p>	+	+	+	+
Тренинг-практикум «Мотивация персонала»***	1 день	<p>Работающее руководство по мотивации персонала. Вы получите конкретные примеры и шаблоны, с образцами программ: наставничества, карьерного роста, кадрового резерва, эл.формы по формированию ЗРПЛ, премирования и мотивации персонала, включающие бонусы антибонусы, отложенный платеж и др. инструменты, которые Вы сможете применить в своем бизнесе уже на следующий день.</p>	+	+	+	Руководители и специалисты HR-служб

Тренинг «Управление по целям»	1 день	<p>Эффективная управленческая технология «Управление по целям» направлена на:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Изучение требований, форм и бланков «Управления по целям». - Разработке плана целей и плана действий. - Использование конкурентных преимуществ. - Увеличение объемов продаж, прибыльности организации. - Обучение по системе case study; - Работу в тандеме Директор – Менеджер, практическая отработка взаимодействий. 	+	+	+	+
Тренинг «Школа менеджера по персоналу»	2 дня	<p>Грамотный подбор и использование потенциала сотрудников, управление человеческими ресурсами в целом — залог успешного Роста и развития компании на каждом этапе</p> <p>Целевые программы по работе с персоналом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечат безопасность руководства от персонала; - снизят затраты на персонал; - повысят мотивацию персонала; - снизят утечку кадров с ключевых позиций; - повысят эффективность работы сотрудников в качественном и количественном факторе; - повысят лояльность работающего персонала и внешнего кадрового резерва; - повысят квалификацию персонала и обеспечат Рост и Развитие Вашей Компании. <p>Уделите время для работы с персоналом — это увеличит Вашу чистую прибыль минимум на 17% через 6 месяцев после запуска необходимых целевых программ.</p>	✓	✓	+	Руководители и специалисты HR-служб

+ - целевая аудитория семинара

✓ - программа семинара может быть полезной

***Отличительной особенностью является то, что помимо практической направленности данных программ, Вы получаете вместе с подробным раздаточным материалов, компакт- диск с образцами документов, приказов, инструкций и программным обеспечением, которые вы можете применить уже на следующий день на своем предприятии.

Подробнее на www.business-prior.ru

Обзор учебных программ

Направление **МАРКЕТИНГ** и **ПРОДАЖИ** › **СЕМИНАРЫ** для руководителей и сотрудников на 2014г.

Наименование	Время проведения	Основная идея семинара	На кого рассчитана программа			
			Руководители и директора предприятий	Управляющие	Менеджеры (ведущие специалисты)	Функциональные менеджеры и специалист
Тренинг «Маркетинг, зарабатывающий деньги»	1 день	<p>Тренинг направлен на формирование знаний, умений и навыков разработки и реализации маркетинговой стратегии и тактики, развитие навыков маркетингового мышления.</p> <p>В ходе тренинга:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Реальные примеры, как платформа для тренировки выбора и реализации стратегии дифференцирования; - Отработка практических навыков по поиску уникальных точек отличия товара/услуги/компании. - Секретные рецепты построения эффективной стратегии дифференцирования; - Демонстрация решения реальных задач, поставленных заказчиками; - Возможность впервые увидеть НАСТОЯЩИЕ маркетинг-планы. 	+	+	✓	Маркетологи
Тренинг «Продавать легко!» (для розницы)	1 день	<p>Тренинг повысит квалификацию продавцов розничных магазинов, и как следствие возрастет качество обслуживания и приток Клиентов.</p> <p>Продавцы научатся:</p> <ul style="list-style-type: none"> -использовать Секретные знания психологии поведения Клиента; -повышать лояльности Клиентов естественными низко-бюджетными методами; -использовать передовые техники в работе с требовательными клиентами сегмента Лакшери (Luxury) 	✓	✓	+	Продавцы розничных продаж

<p>Тренинг «Продавать легко!» (для оптовых и телефонных продаж)</p>	<p>1 день</p>	<p>Тренинг повысит квалификацию менеджеров продаж оптовых компаний, и как следствие возрастет качество обслуживания и приток Клиентов.</p> <p>На тренинге менеджеры получат:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Инструменты эмоционального настроя на «УСПЕХ» в продаже, и не только... 2. Секреты результативных продаж по телефону и лично: <ul style="list-style-type: none"> - как найти ключи к каждому Клиенту; - как использовать ценностный подход в продаже; - как донести выгоду Клиенту; - как перевести клиента из разового в постоянные; - как вернуть потерянного клиента и кого стоит возвращать. 3. Методику эффективной работа с клиентскими базами (ABC — анализ). 4. Реальные знания переговорщика, который умеет убеждать. 	<p>✓</p>	<p>✓</p>	<p>+</p>	<p>Менеджеры по продажам</p>
<p>Тренинг «Школа профессиональных продаж»</p>	<p>2 дня</p>	<p>Это комплекс методов и методик от «А» до «Я» для начинающего продавца.</p> <p>Мощная база практических знаний, которую получит менеджер на тренинге, научит:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планировать и управлять процессом продаж; - целенаправит на активную работу и достижения положительного Результата; - поможет сформировать эффективные сценарии продаж; - даст ответ на главный вопрос: «Как привести нового клиента и удержать имеющегося?» 	<p>✓</p>	<p>✓</p>	<p>Директора и менеджеры магазинов</p>	<p>Продавцы и менеджеры по продажам</p>

+ - целевая аудитория семинара

✓ - программа семинара может быть полезной

***Отличительной особенностью является то, что помимо практической направленности данных программ, Вы получаете вместе с подробным раздаточным материалов, компакт- диск с образцами документов, приказов, инструкций и программным обеспечением, которые вы можете применить уже на следующий день на своем предприятии.

Подробнее на www.business-prior.ru