

**Семинар: «Сила вопроса. Учимся задавать и
отвечать на вопросы»**

Дата: 05.10.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Как задать вопрос, чтобы получить нужный ответ? Вопрос – это структура речевой формы, которая может вас либо разоблачить, либо усилить ваши позиции, главное нужно знать, как задать вопрос или, как лучше на него ответить. Умение ответить на вопрос пригодится, и умение задать нужный вопрос поддержит в диалоге.

- Классификация вопросов.
- Тактика ответа на вопрос.
- Хамские или конфликтные вопросы - диалог или наказание.
- Софизмы и эвристические уловки.
- Продающие вопросы, презентационные ответы.

Семинар читает: руководитель проекта Центр речевого мастерства «Призвание» - **Юлия Владиславовна Олейникова**. *Кандидат исторических наук, бизнес-тренер, психолог-консультант, социолог, автор обучающих программ и тренингов, специалист по работе с голосовым и речевым стилем, член Российской ассоциации исследователей, преподавателей и учителей риторике, консультант предприятий и организаций по развитию речевой и управленческой коммуникации. Автор одних из лучших книг по риторике «Уроки речевого мастерства», «Техники речевого убеждения. Сила вопроса», аудиокурса «Интонация успеха – магия голоса».*

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

**Семинар: «Игра без правил: как разрушить привычные
стандарты и получать максимальную прибыль»**

Дата: 06.10.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Программа семинара:

1. **Стереотипные представления о владельце бизнеса, главное, что я должен сделать:**
- открыть офис и нанять людей, поставить производство услуги;

- тяжело работать;
- быть круглосуточно доступен для клиентов;
- быть самым лучшим работником в своем бизнесе;
- быть главным двигателем прогресса;
- быть самым умным и самым образованным.

2. Стратегия развития и управление компанией, основные приоритеты должны быть:

- хорошая идея;
- совершенный продукт;
- чем проще бизнес, тем лучше;
- убыточный бизнес, всегда можно продать;
- в моем бизнесе все будет иначе и кризисы меня обойдут;
- чтобы бизнес рос, нужно делать все, как всегда хорошо.

3. Управление персоналом, нужно относиться к сотрудникам как:

- к ответственным людям их не надо контролировать;
- к друзьям, которые радуют за общее дело;
- коллегам, которые с радостью работают над новыми идеями;
- к профессионалам, зачем их обучать и наказывать;
- к честным людям, а честные люди не воруют;
- к профессионалам, которым необходимо доверять.

4. Продажи и Маркетинг — 11 типичных линий поведения:

- низкие цены позволят нам опередить конкурентов;
- цена - главный фактор для клиента;
- главное понравится клиенту и он купит этот продукт сам;
- клиент умный, сам все поймет, где у нас тут кнопка;
- не стоит лишний раз беспокоить клиента;
- нам не нужна реклама, клиенты и так нас находят;
- чтобы добиться успеха, необходимо создать новый совершенный продукт;
- наши клиенты сами нас рекомендуют;
- уходящие клиенты не проблема;
- наши клиенты не любят покупать много;
- наши клиенты ничего не хотят покупать.

Семинар читает – Боярчук Наталья, директор консалтинговой группы «ZAJGI»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Взыскание дебиторской задолженности»

Дата: 12.10.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Целевая аудитория – предприниматели, руководители предприятий, сотрудники отделов продаж, бухгалтеры.

Каждому руководителю предприятия или предпринимателю знакома ситуация, когда контрагент затягивает с оплатой поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг.

В таком случае остро встает вопрос о взыскании дебиторской задолженности с должника, поскольку промедление может повлечь за собой финансовые потери.

Что делать, если у Вашей организации образовалась дебиторская задолженность и как ее взыскать?

Цель семинара – рассмотреть порядок рассмотрения споров по взысканию задолженности в суде, а также иные способы урегулирования споров с контрагентами.

Программа семинара:

1. Досудебный порядок. Поговорим о претензионном порядке урегулирования спора
2. Защита в суде. Рассмотрим вопросы:
 - как правильно определить суд, в который подается исковое заявление;
 - как правильно сформулировать иски требования;
 - типичные ошибки при подготовке искового заявления;
 - как правильно подать исковое заявление в суд;
 - как проходит судебное заседание;
 - как обжаловать решение суда.
3. Взыскание по исполнительному листу.

Семинар читает: юрист **Фороносова Елена Григорьевна**. Индивидуальный предприниматель, **Юридическая компания «КОНСУЛЬТЪ»**.

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Участие в государственных и муниципальных закупках»

Дата: 13.10.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Государственные закупки и заказы это заказы на поставку товаров, оказание услуг, которые размещают государственные и муниципальные организации. Финансирование данных закупок производится из средств федерального бюджета, региональных и муниципальных бюджетов, а также внебюджетных источников финансирования.

Важность госзакупок определяется тем, что в настоящее время государство является самым крупным потребителем товаров и услуг. Речь идёт как о глобальных поставках, например, для нужд обороноспособности, исчисляемых миллиардами рублей, так и об обеспечении функционирования относительно небольших структур, например, покупка учебного оборудования для школ.

Все закупки, независимо от их масштаба, должны проводиться в строгом соответствии с процедурой, регламентированной соответствующим законодательством. В настоящее время законодательная база, касающаяся госзакупок, стремительно меняется (в частности,

с 2014 года вступил в силу закон о Федеральной контрактной системе), поэтому руководители и специалисты должны постоянно отслеживать новации и обучаться грамотно применять их на практике.

Предлагаемая программа разработана в целях осуществления повышения квалификации руководителей и представителей организаций, предпринимателей (далее – участники закупки), заинтересованных в договорных отношениях с учреждениями и организациями, осуществляющими закупки товаров, работ, услуг в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ и Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ.

Цель программы - совершенствование кадрового обеспечения, комплексное обновление знаний участников закупки, подготовка специалистов способных квалифицированно, на профессиональной основе успешно участвовать и выигрывать в закупках товаров, работ, услуг.

Содержание семинара

1. Знакомство с действующим законодательством РФ, регулирующим правила участия в закупках товаров, работ, услуг, с учетом последних изменений;
2. Информационное обеспечение закупок;
3. Требования, предъявляемые к участникам закупок;
4. Методика участия в закупках по Законам № 44-ФЗ и 223-ФЗ, в том числе пошаговая инструкция заполнения и подачи заявок на участие в закупочных процедурах, предусмотренных Законами № 44-ФЗ и 223-ФЗ;
5. Особенности заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров (контрактов), заключенных по результатам проведения закупочных процедур. Меры ответственности при неисполнении либо ненадлежащем исполнении обязательств, предусмотренных договором (контрактом);
6. Разбор типовых ошибок участников закупок, допущенных при заполнении и подачи заявок, заключении, исполнении, изменении или расторжении договоров (контрактов);
7. Правила подачи жалобы на действия (бездействия) заказчика в контрольный орган в сфере закупок.

Семинар читают: ведущие специалисты ООО «УЦ «Тендер»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Упрощенная система налогообложения»

Дата: 18.10.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Содержание семинара:

1. Налогоплательщики.
2. Порядок и условия начала и прекращения применения УСН.
3. Объекты налогообложения.
4. Порядок определения доходов и расходов. Порядок признания доходов и расходов. Налоговая база. Налоговый период. Отчетный период. Налоговые ставки. Порядок

исчисления и уплаты налога. Практический пример расчета налога и его отражение на счетах бухгалтерского учета.

5. Налоговый учет.
6. Книга учета доходов и расходов при УСН и ее заполнение.
7. Налоговая декларация и особенности ее заполнения.
8. Смена налогового режима.
9. Совмещение режимов налогообложения.

Семинар читают: Фурман Галина Николаевна, директор ООО «Абсолют Баланс»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Стратегии и личные планы владельца»

Дата: 20.10.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

1. Личные цели владельца

- круг жизненных ценностей - точка опоры для владельца. Практическая работа: экспресс-диагностика – Достигаем свои или чужие цели?
- Формула для проработки и изменения существующей жизненной ситуации на 3 месяца
- Приоритеты по ролям (стратег, тактик, суперпрофессионал)
- Задачи под каждую роль

2. Личный финансовый план на 3-5 лет

- Как привязать финансовые цели к стратегии развития (недвижимость, движимость и все подробно)
- Что такое пассивный доход и источники пассивного дохода
- Расчет стоимости Финансовых Целей
- Финансовый план и стратегия достижения для организации 3 года

3. Стратегия развития компании (стратегическое виденье)

Три стратегии развития бизнеса

- Масштабирование и развитие бизнеса,
- Бизнес на автопилоте – «дойная корова»,
- Бизнес под продажу бизнеса
- Как строить выбранную модель вашего бизнеса ч/з 3 года
- общее описание бизнеса,
- Основные показатели бизнеса,
- сегменты,
- конкурентные преимущества
- Первые 7 шагов для Построения Новой модели вашего бизнеса

4. Организующая схема Кампании и ЦКП (Ценный Конечный Продукт каждого элемента Орг.схемы)

- Определим цель деятельности организации, каждого подразделения и каждого поста
- Цель деятельности (или ЦКП) бизнеса, подразделения и каждого поста

- Корректировка понимания Этих целей Каждым сотрудником
- Организационная структура Модели Бизнеса – на вырост (через 2-3года) с учетом Стратегии развития и Личного Плана
- Бюджетирование как инструмент контроля и развития
- Финансовое планирование – залог устойчивой прибыли
- Внедрение ключевых показателей – инструменты контроля над развитием организации

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- личные планы на 1-3 ГОД
- личный финансовый план
- Стратегия развития и цели организации
- Организационная структура
- новый навык в написании Личных Целей
- Прописанная Модель дальнейшего развития Своего Бизнеса
- Прописан ЦКП организации, подразделений и каждого поста с помощью сотрудников
- Умение добиваться от каждого сотрудника, более четкого понимания его личной роли в развитии компании.
- Заложение Структуру Бизнеса – Организационная схема – направленную на развитие компании.

Семинар читает: Организационный консультант и бизнес-тренер **Боярчук Наталья.**
Консалтинговая группа **ZAJGI**

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Актуальные вопросы арендных отношений»

Дата: 25.10.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Целевая аудитория – собственники бизнеса, руководители организаций, сотрудники службы безопасности, юристы, бухгалтера

Договоры аренды достаточно распространены в предпринимательской сфере. Однако в процессе работы по ним предприниматели нередко допускают ошибки, которые приводят к негативным последствиям. Поэтому, планируя работу с контрагентами, необходимо учитывать особенности арендных отношений.

Цель семинара – рассмотреть наиболее важные положения, связанные с заключением договоров аренды, с учетом изменений законодательства и текущей судебной практики.

Программа семинара:

1. Какое имущество можно передавать по договору аренды
2. Как грамотно согласовать предмет договора и другие существенные условия
3. Частые ошибки при исполнении договора
4. Как правильно оформить передачу имущества
5. При каких условиях можно изменить договор

6. Какие последствия влечет расторжение договора

Семинар читает: Попова Ольга, руководитель ООО «Правовая практика»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Основные вопросы для начинающих предпринимателей: право, налоги, гос. поддержка»

Дата: 27.10.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Организаторы:

- Министерство юстиции Новосибирской области,
- Комитет поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска
- Муниципальное автономное учреждение города Новосибирска «Городской центр развития предпринимательства»
- Юридическая компания "LexProf",

Программа семинара:

Вступительное слово

Табала Виталий Борисович, заместитель министра – начальник управления по правовому обеспечению и правовому взаимодействию министерства юстиции Новосибирской области,

- Основные виды юридических лиц. Плюсы и минусы.
- Основные вопросы трудового законодательства для малого бизнеса
- Ответы на вопросы

Докладчик:

М.Ю Шкловский, партнер Юридической компании LexProf

- Общие вопросы налогообложения юридических лиц, с акцентом на малый бизнес.
- Основные ошибки предпринимателей и налоговых органов при налоговых проверках.
- Ответы на вопросы

Докладчики:

М.Ю. Шкловский, партнер Юридической компании LexProf

Д.Г. Денисов, юрист-налоговый консультант Юридической компании LexProf

- Развитие предпринимательства в Новосибирске: основные программы и формы поддержки предпринимателей, реализуемые мэрией г. Новосибирска
- Ответы на вопросы

Докладчик: М. К. Останин, Председатель Комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска.

- Инфраструктура поддержки субъектов малого предпринимательства г. Новосибирска
- Ответы на вопросы

Докладчик: М. В. Космынин, директор муниципального автономного учреждения города Новосибирска «Городской центр развития предпринимательства»

- Информация о существующих в Новосибирске и Новосибирской области организациях и государственных/ муниципальных органах, оказывающих поддержку начинающим предпринимателям.
- Информация о существующих в Новосибирске и Новосибирской области программах поддержки начинающих предпринимателей, малого и среднего бизнеса.
- Ответы на вопросы

Докладчик: Министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области, ФИО докладчика уточняется.

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Уважаемые предприниматели!

Если Вы зарегистрировались на мероприятие, но по какой-то причине не можете прийти, обязательно заранее предупредите об этом организаторов, так как места ограничены!

ВНИМАНИЕ! В плане мероприятий Городского центра развития предпринимательства возможны изменения.

Обязательно уточняйте дату и время мероприятия на сайте <http://www.mispnsk.ru> или при регистрации.

В Городском центре развития предпринимательства ежедневно можно получить бесплатные консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению и юридическим вопросам. Получить консультацию специалиста, а также предложить свою тему для семинара, обсудить актуальные вопросы поддержки предпринимательства или ведения бизнеса можно на интернет-портале «Малое и среднее предпринимательство Новосибирска» в разделе **ФОРУМ** (<http://www.mispnsk.ru/forum/>)
