

Семинар: «Игра без правил. Как разрушить привычные стандарты и получать максимальную прибыль»

Дата: 05.07.2016 /вторник/

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

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Банкротство предприятий – способ разрешения критических ситуаций»

Дата: 06.07.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

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

Программа семинара:

1. Банкротство юридических лиц – цивилизованное решение для предприятий, попавших в критическое положение. Инструменты, применяемые в процедуре банкротства.
2. Дорожные карты процедуры банкротства. Как выстроить линию поведения:
 - если Вам требуется вернуть вложенные средства. Подача в суд заявления о признании должника банкротом;
 - если Вы должник и кредиторы обратились в суд с заявлением о признании Вашего предприятия банкротом;
 - случае когда должник обязан подать заявление о признании его несостоятельным (банкротом).
3. Уголовные риски для руководителя (учредителей) в предбанкротном состоянии предприятия и процедуре банкротстве.

Семинар читают:

Антонова Татьяна – Руководитель Новосибирского офиса ООО «Юридическая фирма «ЛЛ.Си-Право»;

Зенкова Татьяна – юрист ООО «Юридическая фирма «ЛЛ.Си-Право»

Клочков Антон – адвокат ООО «Юридическая фирма «ЛЛ.Си-Право»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Привлечение новых клиентов: настраивание продаж по телефону»

Дата: 07.07.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

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

Когда в компании не хватает клиентов, это становится серьезной проблемой, ведь **речь идет о выживании бизнеса.**

Когда компания планирует очередной этап развития, то первое, о чем мы задумываемся – это о привлечении новых клиентов. Ведь **именно клиенты способствуют развитию бизнеса.**

Как для выживания, так и для развития – клиенты являются ключевым показателем эффективности работы компании.

А каналов для их привлечения очень много, только не всегда мы можем их хорошо настроить.

И именно по этой причине мы запланировали провести серию обучающих вебинаров для проработки навыков подбора и использования таких каналов.

И первый канал, о котором мы с вами поговорим – это активные продажи по телефону. **Если вам нужно привлечь клиентов БЫСТРО, то он является одним из лучших, поэтому с него и начнем.**

Речь пойдет о технологиях настройки телефонных продаж и холодного обзвона:

- **Как эффективно подготовить проект?** Инструменты телефонных продаж:
 - База для обзвона – анализ целевой аудитории.
 - Предложение по каждой целевой группе – фраза-ключ. Как привлечь внимание человека, не очень-то настроенного на диалог?
 - Речевые модули – правила написания. И нужны ли они?
- **Как правильно подготовить сотрудников?** И что это должны быть за сотрудники:
 - Операторы и продавцы – в чем разница?
 - Разделение труда – повышает ли эффективность? И на сколько?
- **Контроль и оценка.** Замеряем результат, придаем движение проекту.
- **Выводим клиентов на покупку.** «Утепление» базы, основные технологии ведения потенциальных клиентов до первой продажи.

Семинар читает: Мельник Виктория – бизнес-консультант, бизнес-тренер.

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Отдел продаж – правила игры»

Дата: 13.07.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

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

Что такое правила игры для отдела продаж?

Это набор разрешенных и запрещенных действий, благодаря которым компания достигает поставленной цели в виде плана продаж.

Набор лучших практик и примеров успеха. Алгоритмы и технологии, на основании которых строится отдел продаж и принимаются управленческие решения.

Участники курса получают подробный алгоритм действий по развитию и управлению отделом продаж.

Больше не будет возникать таких вопросов, как «что делать?» и «как делать?»

Семинар читает: Эдуард Шмидт – руководитель агентства «Sale Consulting Group»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Участие субъектов малого предпринимательства в закупках товаров, работ услуг отдельными видами юридических лиц в рамках 223-ФЗ»

Дата: 14.07.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

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

На семинаре будут освещены основы и принципы Федерального закона № 223-ФЗ и Гражданского кодекса РФ в рамках возможности расширения рынка сбыта поставщиков, рассмотрена практика осуществления закупок в Новосибирской области, а также будут даны практические рекомендации по особенностям участия в закупках по 223-ФЗ субъектов малого и среднего предпринимательства. В ходе семинара будут освещены самые последние изменения законодательства, рассказано о новых электронных процедурах. ОТС-тендер представит функционал площадки, и основные моменты, связанные с работой на Официальном сайте(ЕИС).

Программа семинара:

Блок 1. Виды закупок.

- Основные различия между 223-ФЗ и 44-ФЗ.
- Где искать тендеры?
- Способы закупки в 223-ФЗ.
- Электронные закупки.

Блок 2. Техническое задание и закупочная документация.

- Возможность требования конкретного товарного знака.
- Установление точных характеристики продукции.
- Основные и дополнительные требования к участникам.
- Наиболее популярные способы отсеивания нежелательных поставщиков.

- Внесение изменений в закупочную документацию, проект договора и заключенный договор.

Блок 3. Особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках по 223-ФЗ.

- Практические рекомендации по особенностям участия в закупках по 223-ФЗ.
- Рассмотрение основных ошибок поставщиков.
- Преференции и особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках по 223-ФЗ.
- Участие в закупках в электронной форме на площадке ОТС.RU.
- Затраты на участие в закупках, расчет целесообразности участия в тендере.
- Финансовые инструменты: банковские гарантии, тендерные займы, кредитование. Использование сервиса ОТС-finance.

Блок 4. Ответственность заказчиков и поставщиков.

- Оспаривание действий/бездействия заказчика в ФАС: целесообразность, порядок.
- Ответственность заказчиков: штрафы.
- Внесение участника в реестры недобросовестных поставщиков: основания, процедура, действия участника.

Блок 5. ФЗ-223

- информация об условиях работы на площадке для Поставщиков
- основные этапы получения аккредитации на площадке
- настройка компьютера для работы на площадке
- Знакомство с интерфейсом (демонстрация учебной площадки):
- пополнение и вывод денежных средств с виртуального счета организации
- подача заявок на участие в электронных процедурах
- подписание договора в электронном виде

Семинар читают:

Омельченко Алексей Владимирович - главный специалист ОТС-тендер, региональный представитель в НСО, Филиал по Сибири и Дальнему Востоку;
Липатов Иван Вадимович - Представитель электронной площадки РТС-тендер в Новосибирской области.

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Крючок для клиента в розничной сети. «Неочевидные законы продаж»

Дата: 26.07.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

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

Стоит ли инвестировать время и средства в повышение качества управления своим магазином? Как повысить качество работы сотрудников и как это скажется на показателях эффективности работы?

Как позиционировать свой магазин, выгодно отделяя, его от магазинов конкурентов?

Как?

Как же это сделать, если снижать цену – смерти подобно...

Если продукт (Ваш товар или Ваша услуга) практически такой же, или почти такой же, как и у других игроков рынка...

Если качество этого самого Вашего продукта тоже везде одинаковое...

Как?

В этом мастер-классе длительностью три часа

Вы узнаете — Как это сделать.

Как сделать клиентов своими «любимыми и постоянными клиентами»

Как привлекать новых клиентов руками самих клиентов

Как их не потерять, как только усиливать позитив, что бы ни случилось?

Краткая программа мастер-класса.

1. Продажи: Система или случай?

- Пять ключевых составляющих системы продаж;
- Миф о волшебной таблетке;
- Что есть маркетинг и можно ли без него прожить?

2. Увеличение прибыли с продаж:

- Неочевидные законы ценообразования;
- Чего хотят ваши клиенты – цена? Качество? Результат?
- Поднятие цен – путь в пропасть или новая возможность?
- Цены и уходящие клиенты. Отстройка от конкурентов
- Условно-бесплатные предложения;
- Гарантия;

3. Увеличение суммы среднего чека

- Клиент купил, предложи еще, система cross-sell;
- Базовые решения и дополнительные опции;
- К черту цену, покажите ценность.

4. Перевод потенциального клиента в покупателя - поднимаем конверсию

- Как сделать работу каждого работника центром получения прибыли?
- Почему покупатель выбирает Ваш магазин?
- Дифференцирование и позиционирование себя.
- Выбор конкурентного позиционирования;
- 8 подходов к дифференцированию;
- 8 путей для идей по улучшению Вашего бизнеса.
- Насколько важен Сервис?

5. Роли эффективного руководителя. Игра по Вашим правилам.

- Стандарты обслуживания покупателей
- Как управлять впечатлением покупателей?
- Формируем ожидания покупателей;
- Ключевые компоненты качественного обслуживания;
- Определяем «точку впечатления» для формирования лояльности покупателей. Анализируем цикл обслуживания;
- Стандартизация и стандарты обслуживания, которые продают.

6. Эффективный контроль.

- Правила не обсуждаются;
- Дисциплинарная политика;
- Контроль за внутренними процедурами;
- Контроль за стандартами обслуживания;
- Обратная связь.

7. Результативность продаж.

- Управление результативностью;

- Повышение объема продаж за счет улучшения внутренних показателей работы: объема продаж в час; количества покупателей (чеков) в час; количества проданных товаров в час; среднего чека; конверсии

Анализ эффективности работы продавцов.

В результате вы получите:

- Рост выручки;
- Увеличение числа лояльных и постоянных покупателей;
- Улучшение качества обслуживания покупателей;
- Внедрение комплексного подхода в обслуживании;
- Разработка и применение в обслуживании готовых алгоритмов;
- Создание возможности каждому работнику влиять на свой уровень вознаграждения.

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

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь 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/>)
