

Семинар: «Ваши идеи – Ваш доход в современных условиях»

Дата: 01.06.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

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

Аудитория слушателей: руководители предприятий, их заместители, главные специалисты, предприниматели.

Цель проведения мероприятия: актуальная помощь в защите результатов интеллектуальной деятельности, возникающих в процессе развития предприятия и необходимых для предоставления инвесторам, банкам и другим финансовым институтам.

Во время проведения семинара будут рассмотрены следующие вопросы:

- Интеллектуальная деятельность и ее результаты в процессе становления и развития современного предприятия. Любое предприятие в обязательном порядке создает интеллектуальную собственность, например: как минимум название предприятия, или неожиданное «ноу-хау» по продвижению своих услуг, новые конструкции, технологии и т. п., которые при успешном развитии Вашего бизнеса однозначно будут украдены Вашими конкурентами и уже принесут выгоду не Вам, а им. Вы узнаете, как избежать подобной ситуации.
- Создание объектов творческой и изобретательской деятельности (Ваши идеи) и превращение их в Вашу собственность. Как трансформировать Ваши идеи в инвестиции? Как правильно оформить Вашу идею для привлечения инвестиций? Как правильно зарегистрировать эту идею, чтобы она была именно Вашей собственностью, в том числе, например, обеспечительным залогом?
- Способы досудебной, судебной и внесудебной защиты интеллектуальной собственности. Роспатент, ФАС, УВД, ФТС, РПН всегда на страже Ваших интересов, в т. ч. и по защите Вашей интеллектуальной собственности. Вопрос в одном – как правильно взаимодействовать с ними? Мы расскажем Вам об этом.

По окончании участия в семинаре выдается Сертификат.

Семинар читают специалисты ООО «Альянс Технопарков»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Оценка сотрудников на соответствие занимаемой ДОЛЖНОСТИ»

Дата: 02.06.2016 /четверг /

Время: 15.00 – 17.00

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

Программа семинара:

1. Первоначальная оценка квалификации сотрудника посредством установления испытательного срока.

1.1. Установление испытательного срока

Запрет на установление испытательного срока. Сроки испытания при приеме на работу.

Положение об испытательном сроке. План-график прохождения испытательного срока.

Ответственного за прохождение испытательного срока сотрудников.

1.2. Изменение срока испытания

Продление и сокращение срока испытания. Испытание при переводе или перемещении на другую работу.

1.3. Увольнение сотрудника, не прошедшего испытательный срок

- Как оформить увольнение по собственному желанию в период испытательного срока.

- Как уволить работника, не прошедшего испытательный срок.

- Как уведомить работника об увольнении при неудовлетворительном результате испытания.

- Какие выплаты должен произвести работодатель при расторжении трудового договора в связи с неудовлетворительным результатом испытания.

1.4. Последствия незаконного увольнения по результатам испытательного срока. Обзор судебной практики.

II Оценка соответствия квалификации сотрудника занимаемой должности с помощью проведения аттестации.

1.1. Аттестация: понятие, задачи; плюсы и минусы проведения аттестации.

2. Введение системы аттестации

- Категории работников, для которых законом предусмотрена аттестация.

- Категории работников, не подлежащих увольнению вследствие непрохождения аттестации.

- Ограничения на увольнение по инициативе работодателя из-за непрохождения аттестации.

2.1. Аттестация в организации.

- Документы, необходимые для проведения аттестации.

- Положение о проведении аттестации.

- Подготовительная работа перед проведением аттестации.

- Проведение аттестации.

- Результаты аттестации.

2.2. Увольнение по результатам аттестации: последствия незаконного увольнения по результатам аттестации; обзор судебной практики.

**Семинар читает: Курганова Мария Викторовна – руководитель отдела кадров
ООО «В.Консалт»**

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Увеличение продаж в «НЕ СЕЗОН»

Дата: 07.06.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

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

- Стоит ли инвестировать время и средства в создание команды и системы управления в отсутствие продаж?
- Как повысить качество обслуживания и выделить свой профессионализм на фоне конкурентов в «не сезон»?
- Как стимулировать инициативы сотрудников?
- Как позиционировать свой магазин, выгодно отделяя, его от магазинов конкурентов?
- Как сделать так, чтобы клиент принес деньги к вам?
- Как приучить клиентов, реагировать на все Ваши акции и предложения

Как?

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

(Ваш товар или Ваша услуга) практически такой же, или почти такой

Если продукт же, как и у других игроков рынка...

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

Как?

В этом мастер-классе длительностью чуть менее двух часов

Вы узнаете — Как это сделать.

Как продать неликвид дорого

Как привлекать новых клиентов руками самих клиентов

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

Краткая программа семинара.

1. Как сделать прибыльным проведение акций и распродаж:

- Типичные ошибки при проведении акций и распродаж.
- Как правильно составить план подготовки распродажи.
- Как составить эффективное рекламное объявление.
- Секретные фишки по привлечению новых клиентов.
- Эффективные инструменты стимулирования повторной покупки.
- Возможные варианты подарков.
- Как усилить предложения для повышения стоимости покупки.
- Как увеличить прибыль во время распродажи и снизить затраты.
- Как увеличить лояльность покупателей.
- Как делать дополнительные продажи.

2. Роли руководителя. Игра по Вашим правилам.

- Как захватить рынок пока другие думают, что делать?
- Как стимулировать желание покупателей через сервис?
- Определяем ожидания покупателей и превосходим их.

3. Эффективный контроль.

- Правила не обсуждаются.

- Дисциплинарная политика.
- Нематериальная мотивация.

4 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: 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: «Подбор, мотивация персонала и управление личной эффективностью»

Дата: 09.06.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

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

Как используя технологию «Эннеаграмма» научиться быстро, разбираться в людях, получать от сотрудников необходимый результат, не переплачивая.

Профессиональное выгорание и деградация сотрудников, не работает нематериальная мотивация персонала, «текучка» кадров, низкая вовлеченность, тестирование и анкетирование кандидатов не дает нужного результата, субъективизм HR менеджера в подборе персонала, нет кандидатов с «горящими» глазами, не работает стратегия управления персоналом, ошибки в распределении ролей в рабочем коллективе или проекте.

[ЭННЕАГРАММА]

Узнайте всё о ваших сотрудниках и партнерах при помощи технологии «Эннеаграмма».

Эннеаграмма - это технология управления бессознательными мотивами. Научные знания о 9 типах личности, их поведении, ценностях, убеждениях, манерах общения. Технология раскрывает 9 неосознанных моделей поведения. Сильные и слабые стороны

личности, страхи, скрытые мотивы. Показывает динамику поведения (кризис и развитие), отвечает не только на вопрос «Как?», но и на вопрос «Почему?». Практическое руководство по управлению человеческими ресурсами.

Технологию «Эннеаграмма» используют в США, Азии и Европе, в профессиональном и личностном росте, в школах подготовки спецслужб и ТОП-менеджеров, такие компании, как: Авиакомпания Boeing Corporation, General Motors, Toyota, Reebok, Sony и многие другие.

В популярных телесериалах написание сценариев и подбор актеров производится с предельной точностью согласно этой технологии.

[Используя технологию Эннеаграмма Вы сможете:]

1. Подбирать персонал под задачи и точно знать, что человеку будет интересно и комфортно длительное время выполнять определенный функционал;
2. Прогнозировать поведение сотрудников, знать, что ожидать от персонала;
3. Эффективно распределять задачи и роли в коллективе;
4. Видеть кризисные состояния сотрудников и вовремя выводить их в продуктивное состояние;
5. Используя четкие алгоритмы выстраивать продуктивную систему наставничества.

Модель эннеаграммы — это универсальный, ёмкий инструмент, включающий в себя разработки многих психологических школ и течений, соотносящийся с классической психоаналитической диагностикой.

[ПРОГРАММА СЕМИНАРА]

- Практическое применение эннеаграммы.
- 3 центра интеллекта, 3 способа принятия решений, 3 ведущие эмоции.
- Описания 9-ти моделей поведения в иллюзорной надежде на счастье.
- Потребности и способы их удовлетворения. Социальные стили. Внутренние конфликты.
- Таланты 9-ти Энне-типов.
- Базовые страхи Эннеа-типов (Эннеа-страхи).
- Глубинная мотивация, сильные стороны 9-ти Эннеа-типов.
- Вербальные и невербальные проявления Эннеа-типов (экспресс-ключи для выявления).
- Различия Эннеа-типов по «крыльям».
- Модель Уровней развития. Критерии движения вверх и вниз.
- Модели поведения в кризисе и в развитии, инструменты для выхода из кризиса.

Семинар читает: Константин Галенко – руководитель бизнес-инкубатора МАУ «ГЦРП»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Отдел продаж – правила игры»

Дата: 15.06.2016 /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 регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Публичные выступления – «с места на сцену»

Дата: 16.06.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

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

Цель: повышение качества собственных предстоящих публичных выступлений.

Задачи:

1. Ознакомиться с основами успешного публичного выступления.
2. Увидеть и понять распространенные ошибки в публичном выступлении.
3. Ознакомиться с основными упражнениями развития речи и улучшения ораторского мастерства.
4. Попрактиковаться в реальном выступлении перед аудиторией (по желанию).

Открытый семинар по публичным выступлениям «С места на сцену» направлен на получение теоретического блока знаний о приемах и распространенных ошибках, а также на практическую самостоятельную отработку навыка публичного выступления.

В процессе семинара каждый участник увидит и осознает, что именно нужно исправить в своих будущих выступлениях для достижения максимального эффекта.

Первый блок: Теоретическая часть (основы, «хитрые» приемы, ошибки, упражнения).

Второй блок: Практическая часть (практическое задание и возможность попрактиковаться перед аудиторией в роли оратора).

Семинар читает: Савельев Александр, бизнес-тренер/тренер по публичным выступлениям.

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Организационные бизнес-расстановки (системные расстановки для развития бизнеса)»

Дата: 23.06.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

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

Цели:

- Получить представление об **организационных расстановках** — методе системных расстановок в контексте менеджмента.
- Получить личный опыт **организационных расстановок**

Оптимальные результаты участников:

- Узнают и поймут эффективность **организационных расстановок— метода системных расстановок в контексте менеджмента(организаций)**
- Больше познают себя с точки зрения умения чувствовать свое тело и свои эмоциональные состояния
- Получат личный опыт работы в системных расстановках в контексте менеджмента
- Новые осознания и новые знакомства в комфортной доброжелательной обстановке

Процесс практикума:

1. Знакомство и сбор ожиданий участников
2. Разминка «Оживление тела»
3. Представление организационных расстановок — метода системных расстановок в контексте менеджмента.
4. Практическая работа с реальной ситуацией конфликта в организации (конфиденциально) в контексте личной диагностики.
5. Успешное подведение итогов

Семинар читает: Евсюкова Лилия Александровна, профессиональный коуч по стратегическому развитию, директор Коучинг Людей Дела

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/>)