

## **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 регистрируйтесь 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/>)