

ПРОГРАММА

17 октября 2015 года (1-й день)

Достижение результатов в условиях изменений: антикризисное мышление и новые возможности в бизнесе

Часть 1 «Как действовать самому и эффективно управлять командой в условиях кризиса»

1. Проблемы в бизнесе и способы их решения: «решатель проблем»

- особая роль руководителя и членов команды; анализ основных существующих и возможных проблем; поиск способов решения проблем, 3 правила подготовки к любым кризисам, анализ вариантов развития ситуации и возможных последствий, план действий

2. Антикризисное управление: 7 шагов по преодолению кризиса

3. Система антикризисного мышления: переосмысление ситуации; переоценка последствий; приоритизация задач и планов; реструктуризация ресурсов и персонала; «отделение орехов от скорлупы»; создание плана действий; 3-х уровневый контроль действий.

4. Эффективное управление командой: 3 необходимых фактора достижения результатов командой; распределение работ, мотивация и доверие в команде; основные «фишки»: выбор членов команды, планирование, эффективная расстановка людей на позиции; построение взаимодействия между членами команды; мотивация членов команды; развивающие роли: коуч, тренер, куратор

Часть 2 «Как продавать больше в новых условиях»

1. Анализ коммерческих процессов: 5 основных бизнес-процессов, определяющих успех компании на конкурентном рынке

2. Анализ продуктов и услуг: анализ существующих и новых продуктов и услуг, анализ потребительской ценности для клиентов

3. Анализ клиентов: портрет клиента, основные потребности, причины и триггеры покупки, как, когда и где покупают клиенты ваш товар или услугу, 7 шагов по определению клиентов для нового продукта или услуги

4. Конкурентный анализ: 5 необходимых составляющих для оценки конкуренции в вашей отрасли, как создать ключевые факторы успеха, 10 инструментов для создания дополнительной ценности продукта или услуги, чтобы покупали у вас, а не у конкурентов

5. Анализ системы сбыта: 7 вопросов, на которые необходимо ответить, чтобы эффективно выстроить систему сбыта, 11 ключевых инструментов маркетинга, 7-и этапная система результативных продаж, варианты «доставки» товара или услуг до клиента, помогающие продавать больше

6. Анализ отношений с клиентами: 3 основные цели отношений, эффективные стратегии улучшения отношений и повышения лояльности клиентов

Целевая аудитория:

- руководители и сотрудники, непосредственно занимающиеся управлением людьми и основными коммерческими бизнес-процессами;
- сотрудники, отвечающие за доходы в компании;
- сотрудники, отвечающие за стратегию и развитие бизнеса.

Расписание:

08.30-09.30 Регистрация

09.30-09.40 Вступительное слово организаторов

09.40-11.30 Сессия 1

11.30-12.00 Networking

12.00-13.30 Сессия 2

13.30-15.00 Обед

15.00-16.30 Сессия 3

16.30-17.00 Networking

17.00-18.30 Сессия 4

18.30-19.00 Завершение мероприятия



“Брайан Трейси - не просто человек-легенда, или Гуру бизнеса. В первую очередь, это человек, создавший, развивший сотни компаний по всему миру. Его опыт бесценен, знания глубоки и манера их передачи - легка и очень эффективна.”

РАДИСЛАВ ГАНДАПАС
самый титулованный
бизнес-тренер России

ПРОГРАММА

18 октября 2015 года (2-й день)

Стратегическая сессия: Как перестроить бизнес-модель компании

Как будет проходить стратегическая сессия?

1. **Цель стратегической сессии** – дать участникам/командам новые идеи и создать условия, чтобы они совместно создали видение новой бизнес-модели компании, договорились о плане действий, необходимых для внедрения изменений в текущую бизнес-модель.

2. Участникам/командам за 20 дней до мероприятия отправляются формы с вопросами и таблицами, для того, чтобы они подготовились к работе на стратегической сессии и достигли результата.

3. Стратегическая сессия состоит из 5 модулей. Каждый модуль длится около 45 минут. В течение 1-4-го модуля спикер рассказывает материал и дает новые идеи, задает участникам (командам) вопросы и дает время на выполнение групповых заданий, в ходе которых участники обсуждают идеи, пользуются подготовленными ранее формами и создают наброски плана действий по внедрению изменений в бизнес-модель компании.

4. В конце стратегической сессии (Модуль 5) каждая команда готовит согласованный всеми участниками верхнеуровневый план действий по изменению бизнес-модели компании со сроками и ответственными сотрудниками.

Содержание стратегической сессии

Модуль 1. Система генерации доходов:

- реструктуризация доходов по объему и прибыльности
- анализ тенденций, влияющих на доходность в вашем бизнесе
- 8 основных KPI по доходам
- SWOT-анализ модели получения доходов в компании

Модуль 2. Пересмотр системы отношений с бизнес-партнерами: поставщики, банки, фонды, ассоциации, инвесторы, прочие партнеры

Модуль 3. Основные ресурсы в бизнесе:

- материальные ресурсы и активы;
- нематериальные ресурсы и интеллектуальная собственность
- анализ человеческих ресурсов и поиск способов повышения эффективности использования ресурсов

Модуль 4. Оптимизация расходов:

- анализ и переосмысление структуры затрат

Модуль 5. Формирование плана действий по изменению бизнес-модели с целью развития и повышения доходности бизнеса

Целевая аудитория:

- руководители и команды из ключевых сотрудников, принимающих решения в компании;

- сотрудники, отвечающие за доходы и основные расходы в компании;

- сотрудники, отвечающие за бюджет, стратегию и развитие бизнеса.

Расписание:

08.30-09.00 Регистрация

09.00-09.10 Вступительное слово организаторов

09.10-10.30 Модуль 1

10.30-11.00 Кофе-брейк

11.00-12.30 Модуль 2 и 3

12.30-13.30 Обед

13.30-15.00 Модуль 4 и 5

15.00-16.00 Подведение итогов

16.00-17.00 Networking



Размещение участников

Каждой команде участников предоставляется стол на 2-8 человек в зависимости от количества членов от одной компании.

При количестве членов команды от 5-и человек предоставляется возможность привлечения бизнес-коуча или фасилитатора.

Индивидуальные участники размещаются за столами в конце зала.