****

**г. Новосибирск, ул. Ленина, 50, тел. 227-59-70,** [**www.mispnsk.ru**](http://www.mispnsk.ru) **e-mail:** [**info@mispnsk.ru**](mailto:info@mispnsk.ru%20)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Увеличение продаж в «НЕ СЕЗОН»**

*Дата: 09.08.2016 /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: «Актуальные вопросы подрядных отношений»**

*Дата: 11.08.2016 /четверг/*

*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 подряда и оказания услуг – одни из самых распространенных сделок. Однако в процессе работы по ним предприниматели нередко допускают ошибки, которые приводят к серьезным убыткам. Поэтому, планируя работу с контрагентами, необходимо учитывать особенности подрядных отношений.

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

**Программа семинара:**

1. Подряд и оказание услуг – в чем отличие?

2. Как грамотно согласовать предмет договора и другие существенные условия

3. Частые ошибки при исполнении договора

4. Как правильно оформить передачу результата работ (оказанных услуг)

5. При каких условиях можно изменить договор

6. Какие последствия влечет расторжение договора

**Семинар читает:** Попова Ольга – директор компании «Правовая практика»

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

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

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Семинар: «Подбор, мотивация персонала и управление личной эффективностью»**

*Дата: 17.08.2016 /среда/*

*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.

**Энеаграмма:**

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

Энеаграмма - это технология управления бессознательными мотивами. Научные знание 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 ТОР-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: «Игра без правил. Как разрушить привычные стандарты и получать максимальную прибыль»**

*Дата: 18.08.2016 /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 относится к сотрудникам как:**

- к ответственным людям их не надо контролировать;

- к друзьям, которые радеют 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 зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Иностранный» труд в кадровом и налоговом учета»**

*Дата: 23.08.2016 /вторник/   
Время: 15.00 – 17.00  
Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

**Программа семинара:**

**1. Статусы иностранцев: пребывающие, проживающие, визовые, безвизовые, евразийцы, ВКС, беженцы:**

- особенности приема на работу;

- отпуска иностранных работников;

- листки временной нетрудоспособности;

- трудовые книжки;

- налоговый учет расходов на медицинское обследование.

**2. Временно пребывающие в РФ иностранцы с патентом, как взять на работу:**

- срок, стоимость и проверка действительности патента;

- региональный запрет на трудоустройство по патенту;

- обязательное медицинское обслуживание;

- НДФЛ, взносы, пособия, вычеты и удержания.

**3. Работники из стран, входящих в ЕАЭС:**

- прием на работу;

- «белорусские» льготы;

- миграционный учет;

- НДФЛ, взносы, пособия, вычеты и удержания.

**4. Иностранцы. Получившие в РФ временное убежище:**

- трудоустройство и льготы;

- миграционный учет;

- НДФЛ, взносы, пособия, вычеты и удержания.

**5. Высококвалифицированные специалисты:**

- ограничения и льготы при трудоустройстве;

- оформление и продление разрешения на работу;

- миграционный учет;

- НДФЛ, взносы, пособия, вычеты и удержания.

**6. «Дистанционные» иностранцы:**

- трудоустройство;

- НДФЛ, взносы, пособия. Вычеты и удержания.

**7. Ответственность работодателя за нарушения миграционного учета.**

**8. Анализ судебной практики.**

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

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Применение современных управленческих и информационных технологий и автоматизация первичных бизнес-процессов в малом и среднем бизнесе»**

*Дата: 24.08.2016 /среда/*

*Время: 15.00 – 17.00*

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

|  |
| --- |
| **Комплексная организация ключевых направлений деятельности компании. Практика.**  Просто, быстро, системно и эффективно.   * Информация; * Задачи; * Процессы; * Документооборот; * Управление взаимоотношениями с клиентами; * Использование современных программных продуктов.   **Целевая аудитория:**   * Начинающие и продолжающие предприниматели; Любой бизнес(Малый, средний, крупный); * Руководители высшего и среднего звена: Исполнительные директора, директора по развитию бизнеса, руководители отделов продаж; |
| **Цель:** Простым и понятным языком рассказать о доминирующих мировых стандартах в области, управления информацией, документооборотом и бизнес-процессами, информационной безопасностью, разработки ПО. И как все это применить с целью организации своего бизнеса и систематизации всей информации и документов.  **Что дает семинар?**   * Организация ядра «жизненно важной» информации в вашем бизнесе; * Наложение на соответствующий программный продукт; * Высвобождение ЦЕННЕЙШЕГО ресурса: Времени руководителя. * Пошаговый план реализации. |
| **Программа:**   1. **«Выход из матрицы». Оставляем самое необходимое – остальное выбрасываем;** 2. **Разбор ключевых проблем МСБ (Продажи, организация, контроль исполнения);** 3. **Международные концепции и инструменты (программное обеспечение);** 4. **Что и как применяется в современном бизнесе?**  * Управление задачами и проектами (TM-Task Management, PM -Project Management); * Управления информационными ресурсами (ECM – Enterprise Content Management); * Автоматизация бизнес-процессов (BPM – Business Process Management); * Управление взаимоотношениями с клиентами(CRM – Customer relationship Management) ;  1. **Практические меры по решению актуальных проблем:**   - Оперативная разработка информационной модели компании. Что это дает?  - Внедрение бесплатного современного комплексного программного инструмента для управления бизнесом и повышения его эффективностью;  - Автоматизация ключевых процессов;   1. **Мифы, скрытые факторы, рекомендации, психологические аспекты.**  * Психологические факторы препятствующие внедрению инноваций в бизнесе; * Проблемы выбора и внедрения ИТ-систем; * Современные «болезни» и мифы информационного общества.  1. **Ответы на часто задаваемые вопросы.** |

**Семинар читает**: **Пельц Василий – независимый Бизнес-консультант**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Отдел продаж – правила игры»**

*Дата: 25.08.2016 /четверг/*

*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 получат 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**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Уважаемые предприниматели!**

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

**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/>)